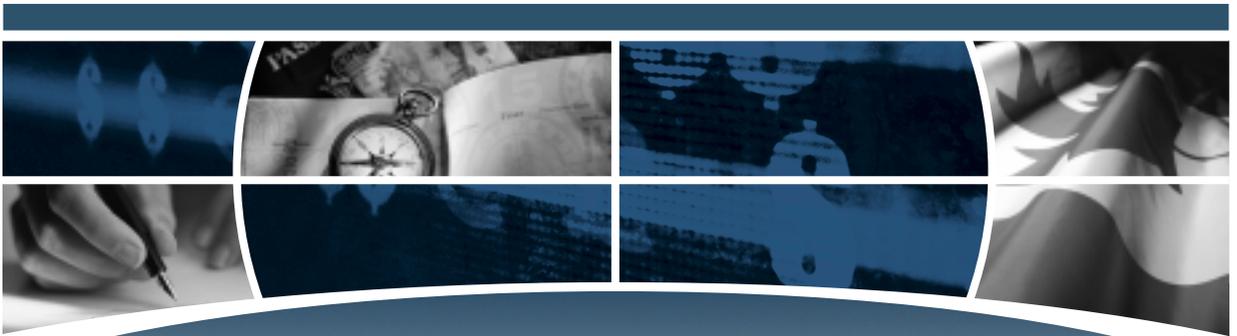




Vol. 20, n° 20  
2 décembre 2002

BROCHURE  
LE DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL  
(voir l'encart)



Aux commandes

## Evans Consoles fait une percée en Slovaquie

### Dans ce numéro

- 2 CCC : tirer parti des programmes gouvernementaux
- 3 Le *Délégué commercial virtuel* : une page personnalisée
- 5 Suède : le marché de l'assainissement des lieux contaminés  
Journées commerciales du Canada en Europe centrale
- 6 Exporter aux États-Unis : un nouveau guide  
EXPO COMM 2003 vous attend au Mexique
- 7 La TI dans l'éducation à Hong Kong  
Le marché japonais de la sécurité de la TI
- 8 Foires et missions commerciales/Conférences

**L'** expansion de ses activités en Europe est actuellement une des priorités du fabricant de mobilier et d'équipement pour centres de contrôle, **Evans Consoles Inc.**, de Calgary. Evans Consoles connaît depuis peu le succès en Europe dans les domaines du trafic aérien, des autoroutes, des télécommunications, des services financiers et de la production d'énergie. Cette entreprise, fondée il y a 22 ans et qui compte 435 employés, se lance à la conquête du marché en plein essor de l'Europe de l'Est.

Evans Consoles accumule les succès en dehors de l'Amérique du Nord. Son plus récent est l'installation de son Strategy Desk dans un centre de contrôle d'une autoroute à Bratislava, capitale de la Slovaquie.

Le système Strategy Desk offre une solution ouverte aux utilisateurs finals, en l'occurrence Slovenská Správa Ciest (l'administration slovaque des routes) qui, le 30 août, a ouvert officiellement, dans la capitale, le nouveau tronçon de l'autoroute D1 et les centres de contrôle qui s'y rattachent.

*voir page 4 — Evans*

## L'excellence dans les études en commerce international

Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a remis le Prix Robert L. Richardson du Service des délégués commerciaux pour l'excellence dans les études en commerce international à M<sup>me</sup> Tanya Young. Ce prix a été présenté à M<sup>me</sup> Young le 7 octobre 2002, lors de la cérémonie de remise des Prix d'excellence à l'exportation canadienne, qui s'est tenue conjointement au congrès des Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC), à Vancouver.

M<sup>me</sup> Young complète actuellement sa maîtrise en administration publique à l'Université de Victoria.  
*voir page 4 — L'excellence*



Le ministre, M. Pierre Pettigrew, avec M<sup>me</sup> Tanya Young, gagnante du Prix pour l'excellence dans les études en commerce international.

# Relever les défis d'exportation avec la CCC

## Tirer parti des programmes de soutien gouvernementaux

**D**ans l'économie mondialisée d'aujourd'hui, c'est le monde entier qui est le marché du Canada. Cependant, une fois qu'un exportateur canadien a déterminé un marché et un acheteur éventuels, il doit, pour profiter de ce débouché, consentir un grand effort et relever plusieurs défis. Pour surmonter ces difficultés, les entreprises canadiennes peuvent faire appel à des ressources du gouvernement fédéral telles que la Corporation commerciale canadienne (CCC), qui peut les aider à répondre à leurs besoins en matière d'exportation.

Société d'État appartenant entièrement au gouvernement du Canada, la CCC a pour mandat d'aider les entreprises canadiennes à maximiser leurs possibilités d'exportation, en particulier pour les marchés gouvernementaux, en aplanissant les difficultés que peuvent susciter les étapes de la vente, de la production et du financement des projets d'exportation.

À l'étape de la vente, répondre aux Demandes de propositions peut présenter des difficultés vu leur grande complexité. Il est parfois difficile de savoir si la proposition est conforme et, dans l'affirmative, si les seuils financiers sont atteints. En outre, certaines demandes exigent de la société cliente qu'elle dépose une garantie de bonne exécution, un cautionnement de soumission ou d'autres types de garanties. Il est parfois difficile, sinon impossible, de remplir ces conditions, en particulier pour les petites entreprises. Les exportateurs canadiens doivent avoir de l'expérience pour pouvoir évaluer les débouchés, jauger les risques associés au contrat et manœuvrer dans des marchés difficiles. Il leur faut aussi avoir une position solide pour négocier des modalités et des conditions avantageuses.

Les modalités et conditions négociées vont déterminer si le calendrier de livraison et les conditions de paiement sont acceptables et réalistes. Il faut prévoir assez de temps pour assurer la livraison et éviter les pénalités financières et aussi pour veiller à ce que le calendrier des paiements laisse, à chacune des étapes, assez de fonds pour assurer une situation de caisse permettant d'assurer la production. L'exportateur doit aussi avoir une source de fonds pour faire face aux insuffisances de trésorerie et, si l'acheteur paie avec une monnaie autre que le dollar canadien, se protéger contre les fluctuations des taux de change.

En tant qu'organisme du Canada spécialisé dans les contrats d'exportation, la CCC s'occupe de tous les aspects des contrats d'exportation et offre une gamme complète de services avant-contrat, de

Des solutions  
canadiennes  
pour nos  
exportateurs



La **Corporation commerciale canadienne (CCC)** est l'organisme de négociation des contrats d'exportation du Canada. Elle se spécialise dans la vente aux gouvernements étrangers et offre un accès privilégié aux marchés de la défense et de l'aérospatiale des États-Unis.

Les exportateurs canadiens qui ont recours à la CCC ont de meilleures chances de remporter des marchés publics ou privés grâce à l'expertise de la CCC en matière de passation des marchés et de sa formule unique de garantie d'exécution des contrats offerte par le gouvernement du Canada.

La CCC assure des services de négociation des contrats d'exportation, et ses efforts permettent souvent aux exportateurs d'obtenir une exemption de cautionnement d'exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles plus favorables. La CCC peut donner accès aux sources de financement à l'exportation avant l'expédition. Au besoin, la CCC fait office d'entrepreneur principal pour les arrangements intergouvernementaux.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec la CCC, tél. : **(613) 996-0034**, numéro sans frais au Canada : **(1-800) 748-8191**, téléc. : **(613) 995-2121**, internet : **www.ccc.ca**

services consultatifs en matière de contrats et de services après-contrat.

La CCC intervient à titre d'entrepreneur principal, facilite l'accès aux marchés pour les exportateurs, et apporte son aide en vue de la signature des contrats. La CCC aide aussi les exportateurs canadiens à augmenter leur fonds de roulement avant la livraison et offre son expérience des contrats internationaux selon le régime de la rémunération des services, cette formule donnant la souplesse voulue pour utiliser et payer seulement les services nécessaires à la vente sur les marchés internationaux.

En réduisant les risques que supposent les étapes de la vente, de la production et du financement des projets d'exportation, la CCC permet aux exportateurs canadiens de tirer parti des débouchés que peuvent offrir les marchés mondiaux.

**Pour plus de renseignements** sur la manière d'obtenir l'appui du Canada pour la vente à l'exportation, communiquer avec la CCC, tél. : **1-800-748-8191**, internet : **www.ccc.ca** 

Rédactrice en chef :

**Suzanne Lalonde-Gaëtan**

Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**

Rédacteur : **Michael Mancini**

Mise en page : **Yen Le**

Tirage : **60,000**

Téléphone : **(613) 992-7114**

Télécopieur : **(613) 992-5791**

Courriel :

**canad.export@dfait-maeci.gc.ca**

Web site:

**www.infoexport.gc.ca/canadexport**

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

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

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

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

*CanadExport* (BCS)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2

ISSN 0823-3349

CanadExport

Êtes-vous une entreprise canadienne désirant des renseignements à jour sur les marchés d'exportation? Voulez-vous être tenue au courant des nouvelles occasions d'affaires dans votre secteur d'activités? Si vous avez répondu « oui » à ces questions, inscrivez-vous comme client du Service des délégués commerciaux du Canada et obtenez une page Web personnalisée.

Voici un modèle d'une

## Page personnalisée du Délégué commercial virtuel

### Rencontrer les délégués commerciaux

Le Délégué commercial virtuel affiche les coordonnées des délégués commerciaux responsables d'un secteur d'industrie particulier, au sein d'un marché particulier. À l'aide des onglets situés en haut de la page, les utilisateurs peuvent accéder rapidement à chacun de leurs marchés pour connaître les nouvelles, recueillir des renseignements sur le marché, déceler des occasions d'affaires ou préparer un voyage d'affaires à l'étranger.

### Accéder à l'information sur le marché

Cette section contient les études de marché, les occasions d'affaires, les listes d'événements commerciaux et les nouvelles commerciales les plus récentes. Les utilisateurs peuvent choisir d'être avertis lorsque de nouveaux renseignements sont affichés.

### Commander un service personnalisé

À l'aide de la section *Commander un service personnalisé*, les clients inscrits peuvent demander n'importe quel de nos six services de base. Par l'intermédiaire de cette technologie, le délégué commercial reçoit la demande directement à son bureau.

### Personnaliser sa page

Le menu à gauche permet aux utilisateurs de personnaliser la mise en page, d'ajouter des liens et des contacts ou de stocker des études de marché pour consultation ultérieure. Les utilisateurs peuvent reconfigurer leur Délégué commercial virtuel en mettant à jour leur profil d'entreprise, en changeant leurs secteurs d'industrie, leurs marchés cibles et autres paramètres.

### S'inscrire à des événements

Les utilisateurs peuvent s'inscrire en ligne à différents événements commerciaux, notamment à des missions commerciales, à des colloques portant sur les exportations et à des activités de sensibilisation au Canada et à l'étranger.

**Pour en savoir davantage** sur le Service des délégués commerciaux du Canada, ou pour obtenir votre Délégué commercial virtuel personnalisé, allez à

[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

# Evans Consoles en Slovaquie

— suite de la page 1

Ce nouveau tronçon d'autoroute, qui intègre la technologie de système de transport intelligent, relie des routes qui partent des frontières de l'Autriche et de la Hongrie à l'autoroute D-61, qui elle-même relie Bratislava à l'ouest et Ladce au nord.

## Sortir des sentiers battus

C'est grâce à son expertise technique qu'Evans a pu remporter le contrat en Slovaquie. Selon M<sup>me</sup> Alena Poremsky,



Le système Strategy Desk d'Evans Consoles.

représentante d'Evans en Europe de l'Est, « la qualité était très importante pour nos clients. Nous avons un excellent produit qui est très spécialisé pour les centres de contrôle ».

C'est la première fois qu'un produit canadien est mis en valeur dans un projet du secteur public slovaque, ce contrat ayant découlé de la participation d'Evans à une mission commerciale en Europe centrale, en septembre 2000. Dirigée par le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, la mission visait la République tchèque, la Hongrie, la Slovaquie et la Slovénie.

M. Milan Harustiak, agent de commerce à l'ambassade du Canada à Bratislava, précise : « Les ambassades (à Prague et Bratislava) ont joué le rôle de courtiers en information et de facilitateurs. Nous avons présenté à Evans des clients éventuels en République tchèque et en Slovaquie, et nous avons fourni de l'information commerciale et des renseignements relatifs aux formalités douanières et aux droits de douane. »

M. Georges Lemieux, conseiller commercial à l'ambassade du Canada à Prague, fait l'éloge de l'entreprise pour sa ténacité et sa patience sur ce nouveau marché géographique.

« Il est évident, affirme M. Lemieux, que l'expertise d'Evans Consoles dans le secteur du trafic international, ainsi que sa patience et sa présence grandissante sur le marché en Europe, lui ont permis de décrocher ce contrat. Mais maintenant que ce projet exemplaire a été mené à bien, nous croyons fermement que les Canadiens pourront étendre leur présence dans la région. »

## Conseils aux exportateurs

« À l'extérieur de l'Amérique du Nord, nous travaillons habituellement avec des distributeurs sur place », révèle M. Alan Drinkwater, directeur des ventes en Europe pour Evans Consoles.

« Évidemment, nous prenons bien soin d'évaluer les distributeurs éventuels afin de nous assurer que nous ne retenons les services que de ceux qui ont fait leurs preuves sur leurs propres marchés. Une fois choisis, nos distributeurs outre-mer sont formés, et suivent régulièrement des cours de perfectionnement par la suite, dans leur propre pays et au Canada, afin qu'ils présentent nos produits et nos capacités sous le meilleur angle technologique.

« Chaque fois que possible, conclut M. Drinkwater, les employés d'Evans travaillent également de concert avec le personnel des missions du gouvernement canadien aux quatre coins du monde afin de tirer le meilleur parti possible des programmes commerciaux établis. »

## Technologie de haute qualité

Fabriquées à Calgary selon les normes internationales, toutes les consoles d'Evans sont adaptées aux besoins ergonomiques des employés des centres de contrôle. Cette entreprise est à l'origine d'innovations telles que la représentation des plans

de centres de contrôle par imagerie numérique, les systèmes linéaires d'éclairage direct et des plans de travail dont la hauteur peut être ajustée.

Parmi les clients d'Evans se trouvent la NASA, FedEx, EDS, AT&T, IBM, Dow Chemical, Shell, United Airlines, la FAA, Deutsche Telekom et des milliers d'autres entreprises partout dans le monde.

## Perspectives d'avenir

M. Drinkwater affirme : « Notre stratégie est beaucoup plus énergique en Europe, où nous savons que la concurrence est particulièrement vive. »

Ayant constaté les changements politiques et économiques qui se sont opérés en Europe centrale, Evans Consoles est maintenant sur la bonne voie pour s'établir à long terme dans cette région. « Nous avons établi un nouveau réseau de distributeurs en Europe de l'Ouest et de l'Est, et nous continuerons d'investir dans notre programme d'exportation dans ce sens », conclut M. Drinkwater.

**Pour de plus amples renseignements**, communiquer avec M. Alan Drinkwater, directeur des ventes, Europe, Evans Consoles, tél. cell. : **(011-44) 7813-180394**, téléc. : **(011-44) 1949-861558**, courriel : **alanajd@aol.com** internet : **www.evansonline.com** 🌟

## L'excellence

— suite de la page 1

Elle s'est méritée ce prix avec sa dissertation « An Examination of the World Trade Organization's Compulsory Licensing Rules, Its Implications for Stakeholders, and Recommended Solutions ».

Le Prix Robert Richardson a été créé par le MEC en 1992 pour souligner les longues années de service et le dévouement de M. Robert Richardson, qui a débuté sa carrière comme délégué commercial avant d'atteindre le sommet de la Fonction publique. De 2002 à 2004, le prix comprendra une bourse commanditée par le MAECI.

**Pour plus de renseignements** sur ce prix, communiquer avec le MEC, tél. : **(613) 238-8888**. 🌟

# Assainir les sols en Suède

**L**a Suède a défini quinze objectifs dans le domaine de l'environnement. Un de ces objectifs est d'éliminer, sur une génération, tous les polluants qui peuvent se trouver dans les sols et les eaux souterraines. Pour atteindre ce but, il faut que tous les lieux contaminés aient été identifiés d'ici 2005. Au moins 50 des lieux les plus contaminés devront avoir été assainis d'ici 2005, tandis que d'ici la même année les travaux devraient avoir commencé dans une centaine d'autres lieux contaminés. Les débouchés sont donc abondants pour les exportateurs canadiens de technologie d'assainissement des lieux contaminés.

## Aperçu du marché

En comparaison du Canada, des États-Unis, du Danemark, de l'Allemagne et des Pays-Bas, le secteur suédois de l'assainissement des lieux contaminés est encore un domaine émergent; ce n'est pas avant le début des années 1990 que ce secteur a lentement commencé à se développer en Suède. Jusqu'en 1998, il n'y avait pas de fonds publics d'attribués pour l'assainissement des lieux contaminés en Suède. Cependant, depuis 1999, les fonds publics à cet effet ont augmenté régulièrement et vont poursuivre cette progression jusqu'à un niveau stable, que l'on prévoit atteindre d'ici 2005.

## Intervenants sur le marché

Environ 50 entreprises remplissent un rôle d'experts-conseils, et chacune emploie de 10 à 50 personnes qui travaillent directement dans le secteur de l'assainissement des lieux contaminés. Pour le traitement des matières contaminées, il y a 21 entreprises qui travaillent activement en Suède, dont la plupart sont de petites entreprises. (Pour une liste complète de ces entreprises, consulter le rapport de marché qu'on trouvera à l'adresse [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca) en cliquant sur « Suède » puis sur « Industries de l'environnement ».)

On prévoit qu'en 2002 les dépenses du secteur atteindront 875 millions de couronnes (150 millions de dollars) — dont 525 millions de couronnes (89 millions de dollars) seront des fonds publics et 350 millions de couronnes (60 millions de dollars) seront dépensées par le secteur privé.

Les principaux clients sont les municipalités, suivi d'autres, tels que le fonds de l'industrie pétrolière suédoise, SPIMFAB, représentant environ 36 % des dépenses privées dans l'assainissement des lieux contaminés. Le reste du secteur privé est subdivisé entre divers clients, par exemple l'industrie minière, les ports, le bâtiment, la gestion des déchets, les sociétés pétrolières, les forces armées de la Suède, l'Administration des



chemins de fer de la Suède, l'Administration routière de la Suède, les propriétaires de terrains et les sociétés d'énergie.

## Concurrence

Les entreprises qui ont l'expérience de l'assainissement des lieux contaminés seront compétitives sur le marché suédois. En Suède, la connaissance de ce qu'une entreprise d'assainissement peut offrir est plutôt faible, de sorte que les entreprises cana-

diennes qui ont une expertise démontrée dans ce domaine ont un net avantage. Les points communs du point de vue du climat et de la géologie donnent aussi aux entreprises canadiennes un avantage concurrentiel sur beaucoup de concurrents étrangers qui cherchent à y établir leur présence.

Bien que la langue anglaise soit très utilisée dans les milieux d'affaires suédois, il y a tout de même des barrières linguistiques. Les contacts sur place sont donc très importants pour y obtenir des contrats. Pour collaborer avec les autorités locales sur les questions touchant la réglementation, la loi et les appels d'offres, les contacts locaux peuvent réellement être utiles. Et ce sont ces autorités locales qui joueront une part importante dans l'assurance que doit se donner la Suède qu'elle pourra atteindre, d'ici cinq ans, ses objectifs en matière d'assainissement des lieux contaminés.

**Pour plus de renseignements,** communiquer avec M<sup>me</sup> Inga-Lill Olsson, agent de promotion commerciale, ambassade du Canada à Stockholm; tél. : **(011-46-8) 453-3019**, téléc. : **(011-46-8) 453-3016**, courriel : [inga-lill.olsson@dfait-maeci.gc.ca](mailto:inga-lill.olsson@dfait-maeci.gc.ca) 🇳🇵

# Journées commerciales du Canada en Europe centrale

**CROATIE, SLOVÉNIE et BOSNIE-HERZÉGOVINE** — L'ambassade du Canada en Hongrie vous invite à participer aux manifestations de la **Journée commerciale du Canada** et salon-catalogue, qui auront lieu en Croatie (**21 janvier 2003**) et en Slovénie (**février 2003**), ainsi qu'à un stand d'information en Bosnie-Herzégovine (dates à confirmer).

Les manifestations de la Journée commerciale du Canada offrent un moyen peu coûteux et à faible risque de déterminer l'intérêt que peut offrir le marché local pour vos produits ou vos services. La participation est un moyen pratique de connaître les agents, distributeurs et importateurs éventuels. Les délégués commerciaux du Canada détermineront quels partenaires locaux peuvent atteindre un échantillon représentatif des milieux d'affaires locaux.

Lors des manifestations de l'an dernier, qui incluaient aussi 2 villes en Hongrie,



M. Larry Duffield (en médaillon), délégué commercial à l'ambassade du Canada à Budapest, captive son auditoire lors des Journées du Canada en Hongrie.

50 entreprises canadiennes étaient présentes, appartenant à des secteurs très divers : matériaux de construction et produits pour le bâtiment; meubles; conditionnement et emballage; sécurité; technologie de l'information et télécommunications; industries de la santé; transports; machines industrielles; matériel et services environnementaux;

*voir page 8 — Journée*

Une affaire risquée!

# Exporter aux États-Unis

**L'**économie américaine est dans une phase de relance fragile, qui pourrait être compromise par les récents scandales d'entreprises et un marché boursier aux allures de montagnes russes. Le marché américain est tout proche, certes, mais avant de vous y aventurer, apprenez à le connaître tout en protégeant vos affaires contre les risques accrus de l'exportation.

Vous devez en effet comprendre les conditions économiques de ce marché lucratif et voir comment diverses organisations canadiennes peuvent vous aider à exporter.

L'une de ces organisations est Exportation et développement Canada (EDC) qui vient de produire un guide facile à utiliser, intitulé *Faire affaire aux États-Unis – Guide à l'intention des exportateurs canadiens*.

## Climat d'incertitude

Selon l'analyse d'EDC, les entreprises américaines ont du mal à se remettre de la récession de l'année dernière. Bon nombre de grandes sociétés ont augmenté massivement leur production pendant les beaux jours des années 90, pour se retrouver criblées de dettes à la fin du boom. Les ventes restent faibles et les marges bénéficiaires, maigres. De nombreuses entreprises américaines seront forcées de fermer ou de demander la protection de la loi sur les faillites.

Ce climat d'incertitude contribue à la perte de confiance que nous constatons sur le marché boursier. Il limite également la capacité d'emprunt des entreprises américaines, ce qui rend leur survie encore plus difficile. En 2001, plus de la moitié des demandes d'indemnisation présentées à EDC étaient attribuables à des déclarations de faillite d'entreprises américaines. Le guide d'EDC retrace ces demandes et dresse une liste (non exhaustive) des plus grandes faillites de sociétés ouvertes américaines survenues en 2002.

## Exportations à la hausse

Malgré cette incertitude, les Prévisions à l'exportation semestrielles d'EDC, publiées en octobre, indiquent que les exportations

canadiennes à destination des États-Unis augmenteront de 1 % cette année, ce qui est une amélioration par rapport à la baisse de 3 % de l'an passé. Étant donné les projections d'accélération de la croissance économique américaine en 2003, les exportateurs canadiens pourraient bien voir leurs ventes aux États-Unis bondir de 8 %.

Les faillites sont souvent inattendues. C'est pourquoi l'assurance-comptes clients d'EDC devrait faire partie intégrante de votre stratégie d'exportation. Elle couvre jusqu'à 90 % de la valeur de votre contrat si l'acheteur, qu'il soit des États-Unis ou d'ailleurs dans le monde, ne paie pas. En outre, EDC peut vous aider à accroître votre fonds de roulement auprès de votre

banque et vous permettre d'offrir à vos acheteurs de meilleures modalités de paiement.

**Pour en savoir plus**, demandez votre exemplaire de *Faire affaire aux États-Unis – Guide à l'intention des exportateurs canadiens* en cliquant sur [www.edc.ca/USguide](http://www.edc.ca/USguide) ou en téléphonant au **1-866-260-4446**. Ce guide pratique de 13 pages sur le marché américain est incontournable pour toute entreprise qui exporte ou qui songe à vendre aux États-Unis. ✨

## Au calendrier

Pour renseignements à propos des :

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

# EXPO COMM 2003

**MEXICO, MEXIQUE** — 18-21 février 2003 — **EXPO COMM** représente l'événement le plus important dans le secteur des télécommunications, du sans fil et des technologies reliées à l'internet et au réseau de communication. L'an dernier, plus de 28 000 acheteurs et spécialistes sectoriels, dont 300 exposants venant de 17 pays, ont participé à l'événement. Selon les sondages effectués auprès des visiteurs, plus de 58 % des sociétés ont conclu des achats prévus dans les prochains mois à la foire.

## Débouchés

Le secteur des télécommunications a connu un accroissement quatre fois plus important que le secteur de l'économie dans son ensemble au cours des huit dernières années. Le marché pour l'équipement et les services est évalué à plus de 5 milliards \$US annuellement, et cela pour les trois prochaines années. Les débouchés existent dans le domaine des communications mobiles et celui des lignes fixes. Avec l'accroissement prévu dans le secteur des services internet sans fil, les services de transmission des données offriront des occasions d'affaires intéressantes.

## Participation

Les sociétés canadiennes sont invitées à se joindre au pavillon canadien. Les avantages de participer à la foire sous la bannière canadienne sont : service clé en main pour les exposants; conseils stratégiques par les agents de commerce de l'ambassade; présentation de vos produits à un colloque pour les gens d'affaires mexicains; session d'information sur les stratégies d'entrée sur le marché mexicain; réseautage avec les sociétés mexicaines; plus grande visibilité pour les sociétés novices à l'exportation dans la région.

L'espace est offert selon l'ordre d'arrivée.

**Pour plus d'information**, communiquer avec M. Gilles Tassé, délégué commercial, MAECI, courriel : [gilles.tasse@dfait-maeci.gc.ca](mailto:gilles.tasse@dfait-maeci.gc.ca) ou M. Marco Rodriguez, agent de commerce, ambassade du Canada au Mexique, courriel : [marco.rodriguez@dfait-maeci.gc.ca](mailto:marco.rodriguez@dfait-maeci.gc.ca) ou cliquer sur [www.expocomm.com/latin/](http://www.expocomm.com/latin/) ✨

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

# Orientation vers la TI en éducation à Hong Kong

**S**uite au discours d'orientation du chef du gouvernement de la Région administrative spéciale de Hong Kong, prononcé en 1997, une stratégie quinquennale a été formulée en vue d'appliquer la technologie de l'information (TI) à l'éducation. La stratégie, amorcée en 1998, est maintenant entrée dans sa dernière année. Maintenant qu'est achevé l'établissement de l'infrastructure de la TI dans les écoles de Hong Kong, l'étape suivante est d'assurer l'application réelle de la TI à l'apprentissage, à l'enseignement et à la gestion des écoles.

Conformément aux priorités de Hong Kong en matière d'éducation, le Canada a signé en 2001 un protocole d'entente prévoyant la coopération dans le développement du portail du gouvernement de Hong Kong pour l'éducation, portail appelé « Hong Kong Education City Limited » (HKECL).

Le HKECL, qui contient une infrastructure stratégique comme soutien des réformes de l'éducation, est une source de références, une vitrine de ressources exceptionnelles dans le domaine de l'apprentissage, un centre communautaire pour les professionnels de l'éducation, un centre électronique d'exposition de produits du domaine de l'éducation et un facilitateur du marché de l'éducation.

Au nombre des projets à venir du HKECL figurent : [www.readingland.net](http://www.readingland.net) pour favoriser la lecture et offrir un centre d'apprentissage de la TI, des livres pour enfants et un campus pour l'anglais; un forum de l'éducation et des ateliers; et des projets et des manifestations autonomes.

Industrie Canada et le consulat général du Canada à Hong Kong ont organisé deux vidéoconférences pour faire connaître les technologies canadiennes de l'éducation



à des porte-parole clés du HKECL. Dix entreprises spécialisées dans les cours d'anglais comme langue seconde, dans les systèmes de gestion de contenu, dans l'enseignement en ligne et dans le contenu de l'enseignement multimédia ont participé aux deux conférences. Une autre conférence est prévue pour les mois qui viennent.

Les entreprises canadiennes qu'intéressent les possibilités mentionnées ci-dessus concernant le contenu, les projets, les débouchés commerciaux et les comarques peuvent cliquer sur le site internet du HKECL à : [www.hkedcity.net](http://www.hkedcity.net)

## Pour plus de renseignements

sur la participation à de futures vidéoconférences, on peut contacter M<sup>me</sup> Norma Domenech, agent de promotion commerciale, Industrie Canada, tél. : (613) 946-9943, téléc. : (613) 946-2170, courriel : [domenech.norma@ic.gc.ca](mailto:domenech.norma@ic.gc.ca) ou M<sup>me</sup> Kitty Ko, agent de commerce, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7448, téléc. : (011-852) 2847-7441, courriel : [kitty.ko@dfait-maeci.gc.ca](mailto:kitty.ko@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.infoexport.gc.ca/hk](http://www.infoexport.gc.ca/hk) 🌟

# Le marché japonais de la sécurité de la TI

**L**e marché japonais de la sécurité de la technologie de l'information (TI) est en croissance depuis le milieu des années 1990; on prévoit que la valeur du marché global du matériel et des services de sécurité va augmenter de plus de 30 % par an et atteindre 2,6 milliards de dollars d'ici 2005.



L'énorme potentiel du marché japonais sont invitées à participer à l'exposition canadienne des solutions de sécurité (Canadian Security Solutions Showcase), qui aura lieu à Tokyo, le 25 février 2003.

Cette exposition permettra aux entreprises de sécurité de la TI de décrire leurs produits et leurs services et d'avoir un stand à une réception de réseautage à l'ambassade du Canada à Tokyo.

La clientèle visée sera principalement les firmes japonaises qui s'occupent d'assurer la représentation pour des produits étrangers du domaine de la TI ou qui souhaitent travailler en collaboration avec des développeurs canadiens de solutions de sécurité

L'offre augmente sur le marché canadien du matériel de sécurité de la TI, les entreprises offrant déjà des solutions dans plusieurs domaines dont, parmi beaucoup d'autres, l'authentification et la vérification, la biométrie, la reconnaissance des visages et de la voix, la cryptographie, la sécurité sur l'internet et les cartes à puce. Les entreprises canadiennes de TI qu'intéresse

ou être les représentants au Japon pour des produits canadiens. Le recrutement de la clientèle sera assurée par l'ambassade du Canada à Tokyo, en collaboration avec les associations japonaises de la TI. Les entités ciblées sont les revendeurs, les agents, les détaillants, les distributeurs, les développeurs en commun, les maisons de commerce et les représentants de grandes firmes telles que Hitachi, Fujitsu et Toshiba.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Industrie Canada collaborent étroitement avec l'Association canadienne de technologie de pointe pour offrir aux entreprises canadiennes la possibilité de faire la promotion de leurs produits du domaine de la sécurité.

**Pour plus de renseignements,** communiquer avec M<sup>me</sup> Lyne-Marie Tremblay, déléguée commerciale, Direction du Japon; tél. : (613) 996-2460, courriel : [lyne-marie.tremblay@dfait-maeci.gc.ca](mailto:lyne-marie.tremblay@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka](http://www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka) 🌟

# Calendrier des événements

## AÉROSPATIALE ET DÉFENSE

**ABOU DHABI, ÉMIRATS ARABES UNIS** — 16-20 mars 2003 — **IDEX 2003** (exposition et conférence internationales sur la défense) est la plus importante manifestation internationale dans le domaine de la défense dans la région du Golfe et du Moyen-Orient. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Shaun Wedick, délégué commercial principal, ambassade du Canada à Abou Dhabi, tél. : (011-971-2) 445-6969, courriel : [shaun.wedick@dfait-maeci.gc.ca](mailto:shaun.wedick@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.idexuae.com](http://www.idexuae.com)

## CONSTRUCTION

**KITAKYUSHU, JAPON** — 20-23 mars 2003 — Le **West Japan Total Living Show** est le principal salon commercial de Kyushu pour la construction, surtout résidentielle. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Kazuhiro Uemura, agent commercial, consulat du Canada à Fukuoka, tél. : (011-81) 92-752-6055, courriel : [kazuhiro.uemura@dfait-maeci.gc.ca](mailto:kazuhiro.uemura@dfait-maeci.gc.ca) ou M<sup>me</sup> Joy Vicente, déléguée commerciale, MAECI, tél. : (613) 995-1678, courriel : [joy.vicente@dfait-maeci.gc.ca](mailto:joy.vicente@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.nishiten.or.jp/tlshow/top.html](http://www.nishiten.or.jp/tlshow/top.html) (site japonais).

## ENVIRONNEMENT

**KUALA LUMPUR, MALAISE** — 28-30 avril 2003 — **Water & Drainage 2003**, foire commerciale portant sur les solutions offertes par la technologie de l'eau (adduction d'eau, traitement et vidange des eaux usées) pour le marché de la Malaisie. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Jean-Philippe Linteau, délégué commercial, haut-commissariat du Canada à Kuala Lumpur, tél. : (011-60-3) 2718-3352, téléc. : (011-60-3) 2718-3391, courriel : [jean-philippe.linteau@dfait-maeci.gc.ca](mailto:jean-philippe.linteau@dfait-maeci.gc.ca)

[maeci.gc.ca](http://maeci.gc.ca) internet : <http://water-drainage.com/>

## SANTÉ

**DOUBAÏ, ÉMIRATS ARABES UNIS** — 26-29 janvier 2003 — **Arab Health** est le plus important salon des soins de santé au Moyen-Orient. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Fouad Soueid, agent commercial principal, ambassade du Canada à Doubaï, tél. : (011-971-4) 3521717, courriel : [fouad.soueid@dfait-maeci.gc.ca](mailto:fouad.soueid@dfait-maeci.gc.ca) ou M. Maher Abou-Guendia, conseiller commercial principal, MAECI, tél. : (613) 944-5984, courriel : [maher.abou-guendia@dfait-maeci.gc.ca](mailto:maher.abou-guendia@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.arabhealthonline.com](http://www.arabhealthonline.com)

## SECTEURS MULTIPLES

**CALGARY** — 15 janvier 2003 — **Ease Your Mind About Business in Russia: Best Practices of Doing Business in Russia Luncheon Meeting** (Venez vous familiariser avec l'activité commerciale en Russie : déjeuner-rencontre ayant pour thème

les meilleures pratiques commerciales à utiliser en Russie). Ce déjeuner-rencontre sera l'occasion pour plusieurs membres de l'Alliance Canada-Eurasie de l'énergie et de l'industrie de différents secteurs économiques de parler des pratiques qu'ils utilisent pour faire des affaires en Russie. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M<sup>me</sup> Iva Schafferova, directrice générale, Alliance Canada-Eurasie de l'Énergie et de l'Industrie, tél. : (403) 218-4822, téléc. : (403) 218-8727, courriel : [iva@ceeia.org](mailto:iva@ceeia.org) internet : [www.ceeia.org](http://www.ceeia.org) 🌟

## Journées commerciales du Canada — suite de la page 5

industrie agroalimentaire; produits de consommation; et formation en langue anglaise. Plus de 300 visiteurs s'y étaient inscrits.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec M<sup>me</sup> Krisztina Molnár, agent de commerce et gestionnaire du projet de Journée commerciale du Canada, ambassade du Canada en Hongrie, tél. : (011-36-1) 392-3352, téléc. : (011-36-1) 392-3395, courriel : [krisztina.molnar@dfait-maeci.gc.ca](mailto:krisztina.molnar@dfait-maeci.gc.ca) 🌟

## Libre-échange avec la République dominicaine et les pays andins

Le gouvernement du Canada aimerait savoir ce que pensent les Canadiens et les Canadiennes au sujet de la portée éventuelle d'un accord de libre-échange entre le Canada et les pays andins (Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou et Venezuela) et d'un accord de libre-échange entre le Canada et la République dominicaine. Toutes les parties intéressées sont invitées à présenter leur avis et point de vue sur les priorités, les préoccupations et les objectifs éventuels d'ici le 20 décembre 2002.

**Pour plus d'informations**, communiquer avec M. Mark Strasser (pays andins), agent de politique commerciale, MAECI, tél. : (613) 944-1829, téléc. : (613) 944-0757, courriel : [mark.strasser@dfait-maeci.gc.ca](mailto:mark.strasser@dfait-maeci.gc.ca) ou M. Brennen Young (République dominicaine), agent de politique commerciale, MAECI, tél. : (613) 992-3841, téléc. : (613) 944-0757, courriel : [brennen.young@dfait-maeci.gc.ca](mailto:brennen.young@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/menu-e.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/menu-e.asp) 🌟

## Service des renseignements

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

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

Postes Canada  
Numéro de convention 40064047