



- DANS CE NUMÉRO**
- 2 Occasions d'affaires
 - 3, 12 Contrats décrochés en Côte d'Ivoire, au Brunéi, en Tunisie, en Thaïlande
 - 4 Le marché des logiciels d'enseignement et de formation aux Pays-Bas
 - 6 É.-U.: mission d'Équipe Canada Atlantique à New York
 - 7 CCC : le Canada, un allié puissant pour vos exportations
 - 8 L'aérospatiale et la défense en Finlande
 - 10 Salons de santé et de beauté au Japon
 - 11 Les nutraceutiques à Hong Kong
ITU Telecom Asia 2002
 - 13 Les Prix d'excellence à l'exportation canadienne
Colloques
 - 14, 15 Foires et conférences commerciales

LE SUPPLÉMENT EUROPE CENTRALE
(Voir l'encart)

La Colombie-Britannique à l'honneur à Seattle

Place à notre vin aux É.-U.

Quand on discute avec M. Olivier Combret, du **Domaine Combret Estate Winery**, de la mise en marché de son vin primé, on est frappé par sa patience et aussi par sa passion pour l'art viticole. En fait, le long et délicat processus de fabrication de vins fins correspond exactement au parcours de ce viticulteur d'origine française qui est venu s'établir au Canada en 1992, à l'âge de 21 ans, et qui est invité, dix ans plus tard, par le consulat général du Canada à Seattle à participer à l'exposition « Taste of Canada ».

L'art viticole, M. Combret l'a dans le sang. Descendant d'une famille qui fabrique des vins fins en France depuis une dizaine de générations, il n'a surpris personne quand il a décidé d'étudier l'œnologie (science de la fabrication du vin) et d'avoir son propre établissement viticole.



M. Olivier Combret montre fièrement les produits de son Domaine dans la vallée de l'Okanagan, en Colombie-Britannique.

« Une fois mes études terminées, j'ai passé les continents au peigne fin pour trouver l'endroit idéal pour faire pousser le raisin, se remémore M. Combret. Finalement, j'ai trouvé le parfait emplacement dans la vallée de l'Okanagan, en Colombie-Britannique, à proximité de la frontière américaine et d'un énorme marché inexploité. »

Voir page 6 – Vin

Le Canada à EUROSATORY 2002

PARIS, FRANCE — 17-21 juin 2002 — Le Salon international des équipements de défense terrestre et aéroterrestre **EUROSATORY 2002** aura lieu prochainement à Paris, en France. Une fois de plus le Canada y fera figure en regroupant sous son pavillon national de 200 m² une dizaine d'entreprises, dont les firmes SNC Défense Simunion, Soucy, Scepter, le Centre de Recherche de Val-Cartier (CRDV), Pivotal Power (KB Electronics), Canadian NBC Alliance, ainsi que la Corporation commerciale canadienne (CCC).

Ce salon biennal est depuis 1992 une référence mondiale pour tous les concepteurs d'équipements et les intervenants industriels des forces armées modernes. Ce rendez-vous international réunit aujourd'hui près de 900 exposants venus de 38 pays, et attire 40 000 visiteurs professionnels originaires de 126 pays. Les PME, représentant environ 70 % des exposants, ont ainsi l'occasion d'établir des contacts importants pour leur expansion commerciale avec les 450 journalistes

Voir page 9 – EUROSATORY



Débouchés du COAI

UKRAINE — Chaudières et station de traitement des eaux usées — Dans le cadre du projet d'amélioration du chauffage du district de Kiev, JSC Kyivenergo sollicite des soumissions cachetées (contrat n° KE/023) pour l'approvisionnement, l'installation et la mise en service de chaudières (200 gal/h), d'une station de traitement des eaux usées et d'une cheminée pour CT-1, ainsi que des services de formation connexes. Le contrat sera scindé en trois lots. Coût des documents de soumission (non remboursable) : 300 \$ US plus 20 % de TVA. Garantie de soumission : 100 000 \$ US (lot 1); 30 000 \$ US (lot 2); 20 000 \$ US (lot 3). Date de clôture : **9 avril 2002**. Pour obtenir les documents de soumission, communiquer avec M. Vladimir Montiev, sous-chef de projet, JSC Kyivenergo, 4 Kurganivska, salle 302, 01014 Kiev, Ukraine, tél. : (011-380-44) 221-4202, téléc. : (011-380-44) 221-4709. Communiquer également avec M. George Grushchenko, agent de commerce principal, ambassade du Canada à Kiev, téléc. : (011-380-44) 464-1133, courriel : george.grushchenko@dfait-maeci.gc.ca en indiquant le numéro

de dossier **011228-05788**. (Avis communiqué par l'ambassade du Canada à Kiev).

ZAMBIE — Chariots élévateurs, générateur électrique et station de traitement des eaux usées — Le Conseil national d'appels d'offres de Zambie (Zambia National Tender Board) sollicite des soumissions cachetées (appel d'offres n° TB/ORD/073/01-299) pour la fourniture de chariots élévateurs et de leurs équipements, d'un générateur électrique de secours et d'une station de traitement des eaux usées, dans le cadre de la reconstruction et de la privatisation du port de Mpulungu. Date de clôture : **15 mars 2002**. Les documents de soumission peuvent être téléchargés du site internet du Conseil : www.tenderboard.gov.zm Garantie de soumission : au minimum 2 % du prix de la soumission. Pour plus de renseignements, communiquer avec le directeur général, Zambia National Tender Board, 13th Floor, Kulima Tower, Katunjila Rd., PO Box 31009, Lusaka, Zambie, tél. : (011-260-1) 22 86 33, téléc. : (011-260-1) 22 05 77. Communiquer également avec M. Benoit Gauthier, deuxième secrétaire et vice-consul, haut-commissariat du Canada à Lusaka, téléc. : (011-260-1) 25 41 76, courriel : benoit.gauthier@dfait-maeci.gc.ca en indiquant le numéro de dossier **020107-00044**. (Avis communiqué par le haut-commissariat du Canada à Lusaka).

INDE — Épandeuse — Neyveli Lignite Corporation Limited sollicite des soumissions cachetées (appel d'offres n° 0018-D/MI/ Cont. Mines/01, Dt 26.12.2001) pour la conception, la fabrication, la fourniture, l'assemblage, la mise en service et l'essai d'une épandeuse (capacité 11 000 t/h). Qualifications minimales des soumissionnaires : expérience avérée dans la fabrication d'épanduses durables (capacité minimale de 5 500 m³/h, capables de manipuler du grès dur et abrasif et de l'argile collante, d'une durée utile d'au moins deux ans); ressources financières et de production suffisantes; compétence pour exécuter le contrat dans les délais fixés; systèmes d'assurance qualité en vigueur; réussite de projets d'envergure semblable. Les soumissionnaires qui ne

répondent pas à ces critères restent admissibles, à condition de pouvoir prouver que les travaux confiés seront exécutés en collaboration avec des entreprises qui satisfont à ces exigences. Coût des documents de soumission (disponibles jusqu'au 20 février 2002) : 450 \$ US. Garantie de soumission : 80 000 \$ US. Envoyer le document de soumission original avec sept copies. Date de clôture : **18 mars 2002**. Pour obtenir les documents de soumission, communiquer avec le directeur général, Neyveli Lignite Corporation Ltd., Corporate Office, PO Neyveli 607 801, Cuddalore District, Tamil Nadu, India, tél. : (011-91-41) 425-2215/0, téléc. : (011-91-41) 425-2645. Communiquer également avec M^{me} Alka Malik, adjointe aux affaires commerciales, haut-commissariat du Canada à New Delhi, téléc. : (011-91-11) 687-5387, courriel : alka.malik@dfait-maeci.gc.ca en indiquant le numéro de dossier **020110-00123**. (Avis communiqué par le haut-commissariat du Canada à New Delhi).

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

Formation des formateurs en commerce international La WFTA très bien lancée en Afrique

La demande pour l'expertise en commerce international de la Fédération mondiale des Associations des Sociétés de Commerce International (WFTA), une organisation internationale non gouvernementale basée à Montréal, fait boule de neige en Afrique suite au lancement du premier cycle de formation en commerce interna-

tional à Abidjan, en Côte d'Ivoire, en novembre dernier.

Le projet de formation des formateurs en commerce international est une initiative de la WFTA, avec l'appui technique de l'Association des Maisons de commerce extérieur du Québec (AMCEQ) et un

financement de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). L'objectif global du projet est la mise en valeur de ressources humaines dans le commerce international. Ainsi la WFTA, et en collaboration avec l'Association pour la Promotion des Exportations de la Côte d'Ivoire (APEX-CI), a formé 36 formateurs ivoiriens lors d'une mission effectuée le mois d'août dernier à Abidjan.

Les formateurs ivoiriens, désormais dotés



Mission WFTA à Abidjan en août dernier (de gauche à droite) : M. Lassaâd Ben Hassine, directeur de la formation, WFTA; M^{me} Fanta Menet, coordinatrice formation, APEX-CI; M. Assoumou N'Goran, directeur de l'exportation, APEX-CI; et M. Karl Miville-de Chêne, directeur général, WFTA et AMCEQ.

des moyens pédagogiques et techniques de la formation pratique, sont à l'origine de ce premier cycle de formation organisé par l'APEX-CI. Le mandat des formateurs est de former des spécialistes en commerce international capables de contribuer plus efficacement au développement et à la diversification des exportations et des importations des entreprises privées ivoiriennes. En effet, les quelque 30 modules du projet permettront de renforcer les connaissances en divers sujets tels : comment élaborer une stratégie de commercialisation à l'exportation, la prospection, l'étude de marché, ainsi que les technologies de l'information et leurs applications en commerce international.

Le premier cycle de formation, qui a fait bénéficier 32 Ivoiriens, sera achevé ce mois-ci, mais l'APEX-CI prépare déjà le deuxième cycle à partir du mois prochain.

La WFTA est en train de monter le même projet pour la Tunisie (CEPEX) alors que des pourparlers sont en cours avec l'Algérie, le Cameroun et le Burkina Faso.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Lassaâd Ben Hassine, directeur de la formation, WFTA, tél. : (514) 286-1042, téléc. : (514) 848-9986., courriel : benhassine@wfta.org, internet : www.wfta.org 🌟

Un accueil « royal » au Brunéi

Le 12 janvier dernier, la division Royal Bank of Canada Global Private Banking (www.rbcprivatebanking.com) est devenue le premier service bancaire à obtenir du ministère des Finances de Brunéi l'autorisation de s'établir dans le nouveau centre financier international de Brunéi, à Bandar Seri Begawan. La nouvelle succursale de la Banque Royale du Canada (BRC), qui doit ouvrir au début de l'année, recrutera ses employés sur place.

La BRC œuvre déjà au Brunéi par l'intermédiaire de son bureau de Singapour qui participe activement à la gestion des fonds islamiques de la Islamic Bank of Brunei.

M. Neil Reeder, haut-commissaire du Canada au Brunéi Darussalam, qui a

d'ailleurs considérablement appuyé les efforts de la BRC au cours de ces dernières années, en faisant notamment connaître la banque à des contacts locaux clés, s'est réjoui du fait que la plus importante institution financière du Canada, et l'une des plus grandes banques extraterritoriales du monde, soit la première banque à obtenir le permis de s'établir dans le nouveau centre.

« J'ai bon espoir que l'ouverture d'une succursale de la Banque Royale du Canada au Brunéi favorisera la collaboration entre le Canada et le Brunéi dans le secteur des services financiers ainsi que l'investissement bilatéral entre nos deux pays, » a souligné M. Reeder. 🌟

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

PAYS-BAS

Présents dans 140 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 des logiciels d'enseignement et de formation



En raison des compressions budgétaires auxquelles a été soumis le système d'éducation néerlandais dans les années 1990, les Pays-Bas accusent un retard par rapport aux autres pays européens. L'intégration des technologies dans les écoles est néanmoins devenue une priorité pour le gouvernement. Les logiciels d'enseignement et de formation sont donc en grande demande aux Pays-Bas, et des débouchés existent pour les fournisseurs canadiens.

Aperçu du marché

Afin d'améliorer la qualité de l'enseignement, le gouvernement néerlandais a mis en œuvre un plan d'action, appelé *Investir dans le progrès*, qui vise l'intégration des technologies de l'information et des communications (TIC) dans l'ensemble du système scolaire. Il a notamment pour objectifs la création d'un

« 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
- Rencontres personnelles
- Dépannage

Voir l'encart pour la liste de vos contacts pour les industries des services et des grands projets en Europe.





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

www.infoexport.gc.ca

réseau informatique national éducatif — *KennisNet* — la formation des enseignants et la conception de didacticiels et leur intégration dans le programme national. Financé jusqu'en 2010, ce plan devrait permettre d'atteindre un ratio d'un ordinateur pour 10 élèves dans les établissements d'enseignement, et d'un ordinateur pour trois étudiants dans les établissements de formation des enseignants. Il prévoit également le recours systématique aux TIC pour l'enseignement de l'arithmétique et des langues au primaire.

Le plan vise en outre la décentralisation du pouvoir du gouvernement central afin de permettre aux écoles de prendre leurs propres décisions en matière d'investissement dans l'achat de matériels informatiques, la formation des enseignants et l'acquisition de logiciels. En 1999, le gouvernement a commencé à verser, pour la formation en TI, des subventions structurelles au prorata du nombre d'élèves ou de participants dans les écoles. Chaque établissement peut utiliser à sa discrétion les fonds qu'il reçoit pour répondre à ses besoins en matière de formation et de matériel de TI. Par ailleurs, 12 millions par an seront alloués au développement de matériel d'apprentissage des TI.



Accès au marché

Peu de concepteurs canadiens de didacticiels ont percé sur le marché néerlandais jusqu'à maintenant. Toutefois, l'accord bilatéral qui interviendra prochainement entre Industrie Canada et le ministère néerlandais de l'Éducation comporte un projet d'échanges dans le domaine des didacticiels qui offrira des débouchés

aux fournisseurs canadiens de matériel innovateur d'apprentissage. Un protocole d'entente signé à l'automne 2001 par les gouvernements du Canada et des Pays-Bas a également ouvert la voie sur ce marché.

Débouchés

Il existe pour les concepteurs canadiens de contenu et de logiciels des possibilités de formation de coentreprises avec des sociétés néerlandaises en vue de la fourniture de logiciels dans le cadre de projets financés par l'État. Étant donné que les étudiants néerlandais ont généralement, dès 18 ans, une excellente maîtrise de l'anglais et du français, les producteurs canadiens de contenu et de logiciels peuvent vendre leurs produits aux établissements scolaires et aux étudiants sans les adapter.

On constate un manque de logiciels éducatifs adaptés au niveau primaire, et il existe des débouchés en ce qui concerne la conception de logiciels propres à favoriser l'apprentissage de base. Les écoles primaires qui ont l'intention de se procurer de nouveaux logiciels préfèrent ceux qui collent de près au programme scolaire. Les didacticiels dont disposent les écoles primaires servent à l'enseignement des langues, des mathématiques et de la géographie. Les établissements préfèrent toutefois acheter de nouveaux logiciels pour ces matières, quoique,

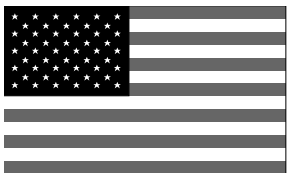
dans les classes supérieures, on s'intéresse de plus en plus aux logiciels conçus pour l'enseignement de l'anglais, de l'histoire et des sciences.

Les écoles secondaires préfèrent également les logiciels qui sont étroitement liés au programme scolaire et aux manuels utilisés en classe. La plupart des enseignants du secondaire cherchent des logiciels qui peuvent faciliter tous les aspects de l'enseignement et du processus d'apprentissage.

Ce marché vous intéresse?

Pour en savoir davantage sur ce marché, nous vous invitons à lire *Le marché des logiciels d'enseignement et de formation aux Pays-Bas*. Ce rapport et des centaines d'autres préparés par le Centre des études de marché du Service des délégués commerciaux peuvent être consultés au

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.

Vin de Combret aux É.-U.

— Suite de la page 1

Il a fallu à M. Combret un an pour concevoir et installer le Domaine Combret Estate Winery (www.combretwine.com), et en 1994, l'établissement de six employés a remporté le premier prix pour son Riesling 1993 au concours de Bordeaux, en France. Chaque année depuis lors, le domaine a gagné des prix au prestigieux concours international « Chardonnay du Monde » en France.

« Ce concours est au vin ce que la Coupe du monde est au football, » explique M. Combret avec un sourire. « Je crois volontier que notre succès à ces concours a probablement contribué à établir la réputation internationale du Canada comme producteur de vins fins. »

L'exposition « Taste of Canada »

Tandis que son domaine produisait des vins primés, M. Combret explorait patiemment le marché au sud de la frontière avec l'aide de M. Doug McCracken, agent de l'expansion des affaires au consulat général du Canada à Seattle.

« J'ai pensé que les amateurs de vin de la Enological Society of the Pacific Northwest pourraient nous aider, explique M. McCracken. J'étais convaincu qu'il suffi-

rait qu'ils goûtent aux vins de la Colombie-Britannique pour qu'ils s'en fassent les chantres! ». Aussi, au nom d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et du consulat général du Canada à Seattle, a-t-il invité les viticulteurs de la Colombie-Britannique à participer à l'exposition « Taste of Canada », qui s'inscrivait dans le cadre d'un programme de lancement des vins canadiens, le 9 janvier dernier.

Tout s'est passé comme M. McCracken l'avait prévu. Les quelque 250 amateurs de vins ont ainsi pu déguster les vins du Domaine Combret et des exploitations viticoles Gehringer Brothers Estate Winery, Gray Monk Estate Winery, Hester Creek Estate Winery, Mission Hill Family Estate, Saturna Island Winery, Summerhill Estate Winery et Tinhorn Creek Vineyards.

« Nous allons certainement organiser à nouveau une exposition comme « Taste of Canada », dit M. McCracken, mais il faut choisir le bon moment. Maintenant qu'il y a une plus grande demande de vins canadiens chez les consommateurs, nous pouvons concentrer nos efforts sur la commercialisation elle-même. Jusqu'à maintenant, les détaillants américains n'étaient pas certains que les viticulteurs canadiens

Voir page 9 – Vin

Accord international sur le vin

Le 18 décembre 2001, suite à l'Accord de reconnaissance mutuelle des pratiques œnologiques signé à Toronto par le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire du Canada, M. Lyle Vanclief, les producteurs de vin canadiens sont plus près de voir leurs vins sur la table d'un plus grand nombre de consommateurs en Australie, au Chili, en Nouvelle-Zélande et aux États-Unis.

L'accord signé par ces pays connus collectivement sous le nom de groupe des Producteurs de vin du Nouveau Monde (PVNM) facilitera le commerce international du vin à ces pays par la reconnaissance des autres signataires des règlements concernant les pratiques œnologiques propres à chacun.

« Les producteurs de vin canadiens ont travaillé extrêmement fort au cours de la dernière décennie pour améliorer la qualité de leurs vins et se tailler une réputation internationale mettant le Canada au rang des nations productrices de grands vins, a souligné M. Vanclief.

M. Vanclief et le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, ont tous deux exprimé l'espoir que tous les pays producteurs et importateurs de vin adhèrent bientôt à l'accord.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Julie McGihon, direction des communications, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-1763, courriel : mcgihonj@em.agr.ca ✨

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

Explorez les débouchés à New York en mai

La prochaine mission commerciale d'Équipe Canada Atlantique se rendra dans trois mois à la ville de New York, la plus grande agglomération urbaine des États-Unis.

Pour s'inscrire à la mission de mai ou pour obtenir plus de renseignements, communiquez avec le représentant responsable de votre province ou bien avec le secrétariat d'Équipe Canada Atlantique, courriel : teamcanadaatlantic@coa-apeca.gc.ca ou tél. : (902) 566-7488. ✨

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.

La Corporation commerciale canadienne

Le Canada un allié puissant pour vos exportations

Qualité, performance et innovation sont autant de caractéristiques qui motivent la demande de produits et de services canadiens dans le monde. Les acheteurs internationaux savent que les solutions canadiennes offrent une valeur exceptionnelle. Toutefois, les défis et les incertitudes liés à la gestion d'achats internationaux peuvent rebuter. La recherche de fournisseurs canadiens qualifiés, l'orientation dans le dédale des règlements, la gestion des contrats et la garantie des performances haut de gamme peuvent représenter une lourde tâche. Pour obtenir des réponses et le soutien dont ils ont besoin pour gérer les achats canadiens, les acheteurs internationaux expérimentés font appel à la Corporation commerciale canadienne (CCC) — les spécialistes canadiens des contrats à l'exportation.

Les spécialistes canadiens des contrats à l'exportation

Les atouts de la CCC sont ses compétences en gestion et sa connaissance du marché mondial. Les acheteurs potentiels qui lui font confiance ont à leurs côtés un partenaire chevronné capable de négocier des contrats avantageux et de prendre en charge tous les aspects de leur gestion. Une fois l'accord finalisé, la CCC peut offrir à l'acheteur une garantie particulière cautionnée par le gouvernement pour assurer l'exécution du contrat.

Les connaissances spécialisées de la CCC sont particulièrement précieuses pour aider votre acheteur à mettre au point des accords complexes dans des secteurs où les entreprises canadiennes sont à la pointe de l'innovation. Nos professionnels de l'exportation ont l'expérience de l'élaboration d'accords de vente de produits perfectionnés d'aérospatiale et de défense, de technologies environnementales avancées, de grands projets de conception et de construction d'infrastructures, de produits performants dans le secteur de l'information et des communications et de solutions de pointe dans

le domaine de l'énergie et des ressources naturelles.

Faire alliance avec la CCC

Si votre client éventuel s'assure la collaboration de la CCC pour acheter des produits et des services canadiens, nous pouvons lui faciliter la tâche de deux manières différentes :

- soit en qualité d'entrepreneur principal, nous signons des contrats pour le compte des fournisseurs canadiens, ce qui garantit leur exécution complète et satisfaisante;
- soit en qualité d'agent d'approvisionnement, nous travaillons avec des acheteurs étrangers pour leur faciliter l'accès à des biens et à des services canadiens de qualité et gérer leurs achats au Canada.

Une longue expérience

La CCC est le spécialiste canadien des contrats d'aérospatiale et de défense. La CCC est actuellement au 19^e rang des plus importants fournisseurs du Département de la Défense américain (DoD). Les ventes canadiennes au DoD sont régies par l'Accord sur le partage de la production de défense entre le Canada et les États-Unis (DPSA), accord dont la CCC assure la gestion depuis 1956. La CCC s'occupe également des principaux accords canadiens de passation de marchés avec l'agence spatiale américaine NASA. Les entreprises canadiennes qui vendent des biens ou des services de plus de 100 000 dollars américains au DoD doivent impérativement passer par la CCC.

La CCC est spécialisée dans les ventes aux gouvernements étrangers. À ce jour, nous avons participé aux achats de quelques-unes des plus grandes organisations internationales au monde, dont les Nations Unies. Nous avons élaboré des contrats couronnés de succès pour des projets financés par des institutions financières internationales comme la Banque mondiale, avec l'appui de nos experts hautement qualifiés.

La CCC fait office d'entrepreneur principal international

La CCC élabore des stratégies spécialisées de vente et de passation de marchés pour vos acheteurs internationaux, notamment pour ceux qui travaillent à tous les échelons du gouvernement. Lorsque la CCC joue le rôle d'entrepreneur principal, elle prodigue à vos acheteurs un soutien précieux :

- en évaluant les capacités administratives, techniques et financières des fournisseurs
- en s'assurant que le prix payé par l'acheteur est compétitif
- en structurant et en négociant les contrats
- en garantissant l'exécution des contrats
- en assurant tout le travail de suivi et d'administration du contrat, dont les fonctions de médiation, de vérification et de liquidation

En qualité d'entrepreneur principal, la CCC se charge de l'exécution et du suivi de chaque phase de l'opération d'exportation, pour veiller à ce que les modalités du contrat soient respectées. Ce service simplifie grandement le processus d'administration des contrats pour les fournisseurs comme pour les acheteurs.

Voir page 12 – La CCC

DES SOLUTIONS COMMERCIALES POUR NOS EXPORTATEURS



Corporation
Commerciale
Canadienne

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

Les exportateurs canadiens qui font appel à la CCC ont de meilleures chances de remporter des marchés publics ou privés et bénéficient d'un avantage concurrentiel en raison de l'expérience de la CCC en matière de passation de contrats et de sa formule unique de garantie d'exécution des marchés offerte par le gouvernement.

La CCC peut faciliter les ventes à l'exportation, et ses efforts permettent fréquemment aux exportateurs d'obtenir une dispense de caution de bonne exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles plus favorables.

Au besoin, la CCC fait office de maître d'œuvre pour les opérations intergouvernementales et permet d'obtenir un financement des exportations avant livraison auprès de sources commerciales.

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

En 2001, le budget finlandais de la défense était de 1,54 milliard de dollars, soit le quatrième plus élevé de l'Union européenne. Pour 2002, le gouvernement finlandais envisage de porter les dépenses militaires de 4,51 % à 4,87 % du budget national.

environ 972 millions de dollars. Les importations atteignaient 746 millions de dollars, soit 75 % du marché finlandais de l'aérospatiale. Les infrastructures de production locales ont produit des avions et des pièces aéronautiques d'une valeur de 380 millions de dollars, dont 154 millions ont été exportés.

acheté 26,8 % des actions de Patria en 2000, ce qui devrait ouvrir de nouveaux débouchés à cette dernière.

Débouchés

En 2000, la Finlande avait 1 088 avions civils : 64 avions de ligne, 82 hélicoptères, 372 planeurs et 570 appareils d'autres types. Les grandes compagnies aériennes finlandaises ont récemment modernisé leur flotte ou commandé de nouveaux appareils, par souci de standardisation et pour réduire les coûts de maintenance, d'équipage et de formation. Pour ces raisons, et aussi du fait de l'instabilité mondiale actuelle, il n'existe pas de débouchés immédiats pour l'exportation d'avions de ligne. Toutefois, la demande de petits appareils, comme les avions-taxis, les ambulances aériennes et les avions militaires, reste soutenue.

Les achats d'hélicoptères NH-90 nécessiteront la constitution de coentreprises avec d'autres pays nordiques et s'accompagneront de systèmes tactiques complémentaires de production nationale pour la défense, la simulation et la formation.

Compte tenu de la taille relativement modeste du marché finlandais de l'aérospatiale, Patria a besoin de marchés à l'exportation pour soutenir la rentabilité de ses produits. Patria apprécie les coentreprises avec des sociétés canadiennes possédant un savoir-faire en marketing et en distribution, sans aucun doute à cause des affinités entre le Canada et la Finlande qui partagent le même climat et une géographie semblable ainsi que des normes industrielles comparables.

Sites internet utiles

- Ministère de la Défense (achats de matériels) : www.vn.fi/plm/emater.htm
- Forces armées finlandaises : www.mil.fi
- Administration de l'aviation civile : www.ilmailulaitos.com/english/
- Patria Industries : www.patria.fi
- Finnair : www.finnair.com
- Douanes : www.tulli.fi
- Instrumentointi Oy (automatisation industrielle, technologie de la défense et technologie de l'information) : www.insta.fi

Pour renseignement, joindre M. Seppo Vihersaari, attaché commercial, ambassade du Canada à Helsinki, tél. : (011-358-9) 17 11 41, téléc. : (011-358-9) 60 10 60, courriel : seppo.vihersaari@dfait-maeci.gc.ca internet : www.canada.fi 🌟

L'expertise canadienne est recherchée

L'aérospatiale et la défense en Finlande

Aperçu du marché

Les achats de matériels représentent 30 % des dépenses militaires (85 % sont importés). Des programmes gouvernementaux sont en cours pour développer l'industrie militaire nationale et ramener les importations de matériels à 50 %.

Pendant les années 1990, l'Armée de l'air a été modernisée, grâce à l'acquisition de nouveaux chasseurs F-18 C/D et des systèmes d'armes connexes. La première décennie du nouveau millénaire sera consacrée à la modernisation de la Marine et de l'Armée de terre.

Le programme Navy 2000, nanti d'un budget de 1,7 milliard de dollars, prévoit de nouveaux bâtiments et systèmes d'armes. La nouvelle flotte comprendra deux navires d'attaque rapide équipés de missiles et quatre aéroglisseurs de combat.

Le développement des forces de déploiement rapide de l'Armée de terre, doté de 500 millions de dollars, impliquera de nouveaux hélicoptères de transport, véhicules de transport terrestre et systèmes d'armes connexes. En septembre 2001, la Finlande, la Norvège et la Suède ont décidé d'acheter en commun des hélicoptères de transport NH-90 de NH Industries. La Finlande achètera 20 hélicoptères, qui seront livrés entre 2004 et 2008. Les deux premiers seront assemblés à l'usine de NH-Industries et les autres par la Finnish Patria Finavitec à Jämsä. La Finlande devrait en outre avaliser l'achat d'hélicoptères de combat en 2004.

En 2000, le marché finlandais des avions et des pièces aéronautiques était évalué à

Principaux protagonistes

Finnair, la compagnie aérienne finlandaise, domine le marché civil des avions et des pièces aéronautiques. En 2000, Finnair exploitait 96 % des vols nationaux et 61 % des vols internationaux.



Les principaux fournisseurs de moteurs et de pièces d'avion de Finnair sont Pratt & Whitney (Royaume-Uni), CFM International, Boeing, Pratt & Whitney (Canada) (www.pwc.ca) et General Electric. Airbus devrait rejoindre les cinq premiers de la catégorie suite à la récente acquisition de quatre avions Airbus par Finnair. CAE (www.cae.com) du Canada est le principal fournisseur de simulateurs de vol.

Patria Finavitec (membre du groupe finlandais de technologie et de défense Patria Industries) est le seul constructeur d'avions finlandais. Il œuvre dans trois secteurs : révision d'hélicoptères et d'avions militaires, notamment la cellule, le groupe motopropulseur et les systèmes, par sa filiale Patria Finavicomp; conception et fabrication de structures d'avions et d'engins spatiaux; conception, fabrication et développement de composants électroniques et de logiciels.

Une entreprise canadienne est associée à Patria : Norwegian Helicopterservice, appartenant à la société canadienne CHC Helicopter Corporation (www.chc.ca). EADS (European Aeronautic and Defence and Space Company), premier groupe européen d'aérospatiale et de défense, a

— Suite de la page 1

et les 500 décideurs politiques et militaires des 113 délégations officielles.

Pour la circonstance, l'Équipe commerciale Canada, composée de représentants d'Industrie Canada, de l'Association des industries de défense canadiennes (AIDC) ainsi que des Services commerciaux de l'ambassade du Canada en France, coordonnera et animera une fois de plus un stand d'exposition mettant en valeur les compétences des industries de défense canadiennes et les PME spécialisées de ce secteur qui cherchent des débouchés sur ce marché.

Une gamme de produits et de services canadiens sera exposée à ce salon, notamment des munitions d'entraînement, des chenilles en caoutchouc industriel pour véhicules blindés, des conteneurs spéciaux, des procédés et des services de décontamination nucléaire, biologique et chimique, des thermogénérateurs et des tableaux interactifs.

Par ailleurs, un événement officiel de partenariat auquel seront conviés plus de 300 acheteurs et décideurs européens permettra aux participants canadiens de développer leurs réseaux de contacts internationaux et de renforcer leurs intérêts commerciaux.

Le Canada et le marché français de l'armement

Bien que le chiffre d'achats d'armes par la France s'élève à près de 4 milliards d'euros (environ 5,60 milliards de dollars canadiens) chaque année, force est de constater que les importations directes de matériels de défense canadiens sur le marché français sont minimales jusqu'à présent et restent tributaires du contexte de réduction des dépenses d'équipements. En effet, depuis cinq ans la moyenne

annuelle des importations de produits canadiens est passée de 10 à moins de 3 millions d'euros (environ 14 millions à 4,20 millions de dollars canadiens).

Toutefois, le nouveau portail d'accès internet de la Délégation générale pour l'armement (DGA) [www.ixarm.com]

EUROSATORY 2002

permet dorénavant aux fournisseurs d'obtenir des informations pratiques dont la consultation offrira à terme une meilleure connaissance des besoins français et des appels d'offres à venir, avec l'option de faire parvenir des propositions non sollicitées. Actuellement, des programmes de défense réalisés en coopération européenne, tels que l'A400M de transport militaire ou le programme de missile Meteor, pourraient offrir aux industriels canadiens de nouveaux débouchés de sous-traitance d'aérostructures, pour des offres dont la compétitivité devra être évaluée par les gestionnaires de l'OCCAR, le nouvel organisme d'achat d'armement européen qui s'occupe de ces programmes.

Il faut également citer les programmes de développement industriel franco-canadiens portant sur la production de missiles antibunker/antichar Eryx, de systèmes d'artillerie de 105 mm et de leurs munitions, de systèmes d'information et de commandement SICF équipant dorénavant les forces armées canadiennes et françaises, auxquels s'ajoute la fourniture prochaine de casques balistiques pour l'infanterie canadienne.

La fabrication et l'intégration au Canada d'une partie de ces équipements ont fait l'objet d'accords de coopération et de commercialisation à l'exportation, dont les retombées industrielles au bénéfice des firmes canadiennes s'élèvent globalement depuis 1993 à plus de

100 millions d'euros (environ 140 millions de dollars canadiens).

Pour plus de renseignements sur ce secteur, communiquer avec :

- M. Guy Ladequis, délégué commercial (aéronautique et défense), ambassade du Canada en France, tél. : (011-33-1) 44.43.23.59, téléc. : (011-33-1) 44.43.29.98
- M. Charles Hall, Industrie Canada, tél. : (613) 952-2433, téléc. : (613) 998-6703
- M^{me} Anne Healey, AIDC, tél. : (613) 235-5337, téléc. : (613) 235-0784, courriel : cdia@cyberus.ca

Pour plus de renseignements sur EUROSATORY 2002, consulter le site des organisateurs du salon : www.eurosatory.com

Pour s'inscrire au pavillon du Canada à EUROSATORY 2002, communiquer avec :

- M^{me} Elisabeth Veauvy-Charron, Promosalons Canada-Montréal, tél. : (514) 861-5668, téléc. : (514) 861-7926, courriel : info@promosalons.com
- M^{me} Alison Cousland, Promosalons Canada-Toronto, tél. : (416) 929-2562, téléc. : (416) 929-2564, courriel : acousland@promosalons.com 🍁

Vin de la Colombie-Britannique aux É.-U.

— Suite de la page 6

seraient en mesure d'approvisionner leurs clients. Or, je crois que la plupart des exploitations viticoles du Canada ont pris suffisamment d'expansion pour pouvoir répondre à cette demande, en offrant des prix et une qualité acceptables pour le consommateur américain. J'estime que les viticulteurs canadiens sont maintenant prêts à desservir les importateurs,

les distributeurs et les détaillants des États-Unis. »

M. Combret termine en ces mots : « Nous utilisons le terme français 'terroir' pour décrire le goût et l'origine d'un vin. Le terroir correspond à une combinaison de caractéristiques qui donnent au vin son identité propre. À cela s'ajoutent une commercialisation soignée et la

patience, touches finales à ce produit inestimable. »

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Olivier Combret, propriétaire, Domaine Combret, tél. : (250) 498-6966, sans frais : 1-866-TERROIR, téléc. : (250) 498-8879, courriel : info@combretwine.com internet : www.combretwine.com 🍁

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

Dans le passé, quand les jupes se rallongeaient, c'était un signe annonciateur de baisse de l'activité économique mais, dans le Japon moderne, la récession économique s'accompagne d'une hausse de la demande de produits de santé et de cosmétiques. Le centre international des expositions de Tokyo « Big Sight » accueille trois grands salons internationaux consacrés aux produits de beauté et aux aliments et additifs diététiques.

Salons de santé et de beauté au Japon

Beauty World Japan 2002 — 20-22 mai 2002 — C'est le plus grand salon international (www.mesago-messefrankfurt.com/beautyworld/) dans le secteur des cosmétiques et de la beauté au Japon. En 2000, le Japon a importé des cosmétiques d'une valeur de 855 millions de dollars américains, soit une augmentation de 4,4 %. Le marché japonais des cosmétiques de 11,3 milliards de dollars américains est le deuxième plus grand au monde.

conformément aux nouveaux règlements ne sont plus assujettis à une approbation préalable. La déréglementation et l'introduction de nouveaux règlements créent de nouveaux débouchés stimulants pour les fabricants internationaux de cosmétiques, en leur facilitant l'accès au marché japonais.

Beauty World Japan 2001 a rassemblé plus de 400 exposants de 18 pays et attiré près de 40 000 visiteurs du monde entier.



Un comptoir de produits de santé et de beauté au Japon

Malgré le ralentissement économique au Japon, l'intérêt pour les produits cosmétiques ne fait que croître. Les importations de cosmétiques devraient augmenter rapidement, stimulées par la déréglementation récente du secteur. Pour attirer des clients, de nombreux distributeurs commencent à acheter des cosmétiques novateurs directement à des fabricants étrangers.

En avril 2001, des règlements sur les importations calqués sur les normes internationales ont été adoptés pour les cosmétiques. Les produits fabriqués

Le salon de cette année sera plus grand que jamais, car il inclura pour la première fois les produits de soins capillaires, les cosmétiques grand public, les parfums et les articles de toilette. Des ateliers d'exposants et des colloques éducatifs y seront organisés. **Beauty World Japan 2002** sera le point de convergence des produits de santé et de beauté fabriqués au Japon et dans le reste du monde.

Pour obtenir des renseignements sur l'aide financière pour les exposants, joindre le bureau du Programme de développement des marchés d'exportation

(PDME), tél. : 1 888 811-1119, internet : www.infoexport.gc.ca/programs-e.asp

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. James Kim, délégué commercial, direction du Japon, MAECI, tél. : (613) 996-2974, téléc. : (613) 944-2397, courriel : james.kim@dfait-maeci.gc.ca

International Food Ingredients and Additives Exhibition — 15-17 mai 2002 — Agriculture et Agroalimentaire Canada et le MAECI organisent la participation canadienne à **ifia Japan 2002** (www.ejkrause.com/ifiajapan/about.html),

qui est la première manifestation en Asie pour le secteur des produits et additifs alimentaires. La popularité de ce salon ne fait que croître : les billets aux deux éditions précédentes ont été tous vendus. Le salon de l'année dernière a accueilli 22 000 ingénieurs, techniciens, directeurs et autres professionnels, et plus de 200 entreprises y ont présenté leurs produits.

Pour tenir compte de l'engouement des Japonais pour les nouveaux goûts et régimes alimentaires, **ifia Japan 2002** sera consacré à des thèmes comme les aliments diététiques, les ingrédients fonctionnels, les déchets alimentaires et leur recyclage. Un programme éducatif de niveau mondial est également prévu; animé par des spécialistes mondiaux, il s'adresse non seulement aux acheteurs et technologues qualifiés, mais également à tous les participants qui souhaitent s'informer sur ces sujets.

Health Ingredients Japan — 9-11 octobre 2002 — Le Japon est aujourd'hui le troisième marché mondial pour des produits alimentaires tels que les ingrédients bioactifs, les aliments fonctionnels, les aliments biologiques et les nutraceutiques. Le salon annuel **Health Ingredients Japan (HIJ)** est donc un rendez-vous à ne pas manquer pour le secteur. **HIJ**, qui est intégré à l'**International Foods Design Show**, a attiré l'an dernier 300 exposants venus de 17 pays et 42 379 visiteurs.

Une aide financière pourrait être octroyée pour couvrir la moitié des frais d'exposition, jusqu'à concurrence de 5 000 \$.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Mike Price, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7509, téléc. : (613) 759-7480, courriel : pricewm@em.agr.ca 🌸



Les nutraceutiques, un marché en plein essor

HONG KONG — 14-17 mars 2002 — Participez à la première **conférence internationale sur la modernisation de la médecine chinoise** (www.icc.com.hk/ICMCM) et renseignez-vous sur un marché lucratif, en plein essor, d'une valeur annuelle de 420 millions de dollars, celui des suppléments nutritifs et des nutraceutiques.

Parmi la population vieillissante de Hong Kong, les produits d'amaigrissement, de stimulation du système immunitaire et de croissance capillaire sont de plus en plus en vogue.

Des entreprises de Hong Kong, de la Chine continentale et d'autres pays asiatiques y seront présentes, faisant de cette conférence un lieu idéal pour analyser les débouchés commerciaux dans la région Asie-Pacifique.

Pour plus de renseignements sur l'exposition, communiquer avec DP Expos Services Inc., tél. : (514) 944-8471, téléc. : (514) 876-4217, courriel : info@dpexpos.com internet : www.dpexpos.com

Pour plus de renseignements sur les débouchés commerciaux,

communiquer avec M. Houston Wong, agent commercial (Agriculture et Agro-alimentaire Canada), consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7434, téléc. : (011-852) 2847-7441, courriel : houston.wong@dfait-maeci.gc.ca ❁

Accession de la Chine à l'OMC Séances d'information pour les exportateurs

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) organise une série de séances d'information dans tout le Canada sur les débouchés commerciaux pour les exportateurs canadiens suite à l'accession de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

L'ambassadeur du Canada en Chine, M. Joseph Caron, fera des exposés sur l'accession de la Chine à l'OMC, le 15 février à Toronto, le 21 février à Montréal et le 25 février à Vancouver.

La Direction de la Chine du MAECI annonce également la publication de l'édition 2002 du *Plan d'action commerciale pour la Chine et Hong Kong*. Ce document aidera les exportateurs à repérer les débouchés et les difficultés sur le marché chinois. Il sera disponible sur le site internet de la Direction (après le 1^{er} mars 2002), à : www.chinehkplan.actioncommercial.ca

Pour plus de renseignements sur les affaires en Chine, ou pour connaître les horaires des séances, communiquer avec la Direction de la Chine du MAECI, tél. : (613) 996-0905, courriel : pcm@dfait-meaci.gc.ca ❁



ITU TELECOM ASIA 2002

HONG KONG — 2-7 décembre 2002 — Équipe Commerce Canada est en train de recruter pour la 27^e édition de **ITU Telecom Asia 2002**, le premier salon commercial international en Asie pour le secteur des télécommunications, une occasion unique de cette année pour trouver des marchés à l'exportation.

Organisé par le gouvernement de la République populaire de Chine, **ITU Telecom Asia 2002** se déroulera dans le Centre des conférences et des expositions de Hong Kong.

Les activités d'**ITU Telecom** visent à promouvoir les télécommunications internationales comme fer de lance des activités économiques mondiales. **Telecom Asia** a donc pour vocation d'aider les fournisseurs internationaux à conquérir des parts de ce marché des télécommunications qui est le plus dynamique au monde. **Pour plus de détails** sur le succès de **Telecom Asia 2000**, cliquer sur le site internet d'**ITU** : www.itu.int/ASIA2002 sous la rubrique « 2000 Statistics ».

Cette année, les exposants au pavillon d'Équipe Commerce Canada bénéficieront des programmes et des services suivants :

- gestion complète de la participation au sein d'un groupe, dans un lieu très médiatisé
- conditions spéciales pour le voyage et l'hébergement

- expédition en bloc du matériel d'exposition sur les lieux
- programme commercial organisé par le gouvernement
- Services des délégués commerciaux fournis aux participants admissibles
- financement (pour les entreprises répondant aux critères) dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) (www.infoexport.gc.ca/pemd/menu-f.asp).

La date limite pour l'inscription est le **28 février 2002**.

Pour plus de renseignements, communiquer avec :

- UNILINK (organisateur du pavillon), tél. : (613) 549-0404, téléc. : (613) 549-2528, courriel : dc@unilinkfairs.com
- M. Brian Wong, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7414, courriel : brian.wong@dfait-maeci.gc.ca
- M. Marcel Belec, Direction de la Chine, MAECI, tél. : (613) 995-6962, courriel : marcel.belec@dfait-maeci.gc.ca
- M. Dale Forbes, Industrie Canada, tél. : (613) 990-9092, courriel : forbes.dale@ic.gc.ca
- M. Eric Barker, Industrie Canada, tél. : (604) 666-1407, courriel : barker.eric@ic.gc.ca
- M^{me} Debbie Kemp, Centre de recherches sur les communications, tél. : (613) 998-4287, courriel : debbie.kemp@crcc.ca ❁



Filiale du Groupe Conseil Nexus inc. en Tunisie

Voilà déjà six mois que le Groupe Conseil Nexus inc. de Sillery (Québec), spécialiste de services d'accompagnement à l'international, a ouvert les portes de sa filiale en Tunisie, une initiative qui a d'ailleurs déjà beaucoup rapporté quant à l'accroissement des demandes de partenariats de part et d'autre.

Lors de l'inauguration, à laquelle assistaient également des représentants de l'administration et de l'industrie tunisienne, l'ambassadeur du Canada en Tunisie, M. Jacques Simard, a insisté sur la volonté des intervenants des deux pays de rehausser les échanges commerciaux et culturels.

« La Tunisie demeure l'un des partenaires privilégiés du Canada en Afrique, a-t-il ajouté. L'ouverture de la filiale du Groupe Conseil Nexus inc. en est une concrétisation. »

Créé au début de 1999, le Groupe Conseil Nexus inc. offre ses services aux

entreprises canadiennes, tant au Québec qu'ailleurs, qui souhaitent bénéficier de nouvelles occasions d'affaires essentiellement en Afrique, en Amérique Latine et dans certains pays du Moyen Orient et de l'Europe de l'Ouest. Les services offerts englobent toutes les solutions d'affaires d'un projet à l'international : de l'identifi-



M. Slim Saïdani, président du Groupe Conseil Nexus inc. (à droite), applaudit à l'inauguration de sa filiale à Tunis, en septembre dernier. On voit à gauche M. Claude Pelletier, l'un de ses directeurs de projet, et au centre, l'ambassadeur du Canada en Tunisie, M. Jacques Simard.

cation d'une opportunité jusqu'à la mise en œuvre réelle du projet.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Groupe Conseil Nexus inc. au Canada : tél. : (418) 683-0999, sans frais: 1 877 307-0999, téléc. : (418) 683-2268, courriel : info@groupe-nexus.qc.ca internet : www.groupe-nexus.qc.ca en Tunisie : tél. : (011-216-71) 951-408, téléc. : (011-216-71) 951-369

Les entreprises désirant faire affaires

en Tunisie peuvent joindre M. André Landry, agent de pupitre, MAECI, tél. : (613) 944-8288, téléc. : (613) 944-7431, courriel : andre.landry@dfait-maeci.gc.ca ou M. André Potvin, conseiller commercial, ambassadeur du Canada en Tunisie, tél. : (011-216) 71-796-577, téléc. : (011-216) 71-792-371, courriel : andre.potvin@dfait-maeci.gc.ca 🍁

Bell Helicopter Textron en Thaïlande

Bell Helicopter Textron Canada (BHTC) (www.bellhelicopter.textron.com) a conclu une entente d'une valeur de 40 millions de dollars avec la Force aérienne royale thaïlandaise (RTAF – Royal Thai Air Force) pour la vente de deux hélicoptères Bell 412EP. Ces appareils, qui assureront le transport

sûr, fiable et efficace de personnalités de très haut rang (VVIP), seront fabriqués à Mirabel (Québec) et livrés plus tard au cours de l'année.

L'ambassadeur du Canada et Bell Helicopter ont collaboré étroitement à la réussite de ce projet. M. Andrew McAlister, ambassadeur du Canada en Thaïlande, était présent à la signature de l'entente, le 28 décembre passé, par M. Pong Maneesilpa, commandant en chef MCA de la RTAF, et M. E. James Wilson de Bell Helicopter (Asie), dans les quartiers généraux de la RTAF à Bangkok.

La RTAF utilise les hélicoptères Bell 412 déjà depuis quinze ans. La dernière version de ce modèle, le 412EP, est un hélicoptère d'avant-garde bien établi sur le marché; sa sécurité est éprouvée,

sa fiabilité exceptionnelle et la qualité de son soutien technique réputée. 🍁



Cérémonie de signature à Bangkok : le commandant en chef MCA de la RTAF, M. Pong Maneesilpa (à gauche), serre la main à M. E. James Wilson, Bell Helicopter (Asie), sous les regards de M. Sean Brady, président de Pac Rim International, et de l'ambassadeur du Canada en Thaïlande, M. Andrew McAlister (extrême droite).

La CCC — Suite de la page 7

Un contrat plus avantageux du début à la fin

Les professionnels de l'exportation de la CCC possèdent le savoir-faire et l'expérience nécessaires pour conclure des contrats plus avantageux. Qu'ils soient juristes spécialistes des contrats ou négociateurs, spécialistes financiers ou gestionnaires de contrats, nos professionnels fournissent une assistance pratique pour faire en sorte que chaque acquisition réponde aux besoins et aux attentes des acheteurs.

Pour plus de renseignements sur les services de la CCC, consulter notre site internet : www.ccc.ca ou communiquer avec le bureau du Développement des marchés commerciaux, tél. : (613) 992-3082. 🍁

(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 ».

« Se voir décerner le titre d'entreprise exportatrice de l'année en 2000 a été pour nous un point culminant. Nous n'avons pas manqué d'annoncer la nouvelle à tous nos distributeurs et partenaires, avec qui nous partageons cet honneur. »

M^{me} Nancy Knowlton, présidente de SMART Technologies, Calgary (Alberta) (traduit du magazine *Chatelaine*, octobre 2001)

Les Prix d'excellence à l'exportation canadienne célèbrent la réussite d'entreprises canadiennes sur les marchés étrangers. Le 7 octobre 2002, le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, décernera les **Prix d'excellence à l'exportation canadienne** à un certain nombre d'entreprises choisies par un jury de sélection composé de gens d'affaires éminents venant de tous les coins du Canada. On reconnaît ainsi chez les entreprises canadiennes qui se méritent cet honneur l'augmentation de leurs ventes à l'exportation, l'introduction de nouveaux produits ou services sur les marchés étrangers ou la conquête de nouveaux marchés.

Les finalistes et les lauréats contribuent de façon remarquable à la croissance du Canada, ils créent des emplois pour les

Prix d'excellence à l'exportation canadienne 2002

Canadiens et Canadiennes et, ce faisant, ils favorisent le progrès économique et social tant au pays qu'à l'étranger.

Les lauréats pourront arborer le logo des Prix d'excellence à l'exportation dans leur publicité et leur matériel publicitaire pendant les trois ans qui suivent la remise du prix (les récipiendaires précédents ont constaté que ce logo leur apportait une reconnaissance accrue au Canada et à l'étranger). Les lauréats recevront également une formation sur les relations avec les médias et une bande vidéo de 60 secondes sur leur entreprise, produite en vue de la cérémonie de remise des prix, laquelle coïncidera avec le congrès annuel des **Manufacturiers et**



Exportateurs du Canada à Vancouver (Colombie-Britannique).

Pour participer, toute entreprise qui exporte depuis au moins trois ans est invitée à poser sa candidature au site internet www.infoexport.gc.ca/awards-prix. Nous encourageons d'ailleurs les entreprises à présenter leur candidature par courriel. Les entreprises qui n'ont pas accès à l'internet peuvent communiquer avec M^{me} Lucille Latrémouille-Dyett, agente responsable des Prix d'excellence à l'exportation canadienne, MAECI, tél. : (613) 944-2395.

La date limite pour poser sa candidature est le **31 mars 2002**. 🌟

La Journée du Canada à Spokane

SPOKANE, WASHINGTON — 10 mai 2002 — La **Journée du Canada dans la région continentale du Nord-Ouest** est un programme d'échanges commerciaux et culturels organisé par Committee Canada, un organe de International Trade Alliance, et par des organismes canadiens de dévelop-

pement économique. Le programme combine la participation à des colloques informatifs à la possibilité d'établir des contacts et de rencontrer des partenaires d'affaires éventuels canadiens et américains.

Cette activité d'une journée donnera aux participants l'occasion de discuter avec

des experts sur divers dossiers concernant le commerce États-Unis-Canada. Les intervenants se pencheront sur des questions commerciales pratiques et techniques, comme la recherche de distributeurs, la sécurité à la frontière, le capital-risque, les coentreprises, les relations bancaires et les chances de succès sur les marchés.

Avant la **Journée du Canada**, une réception spéciale aura lieu le 9 mai, où seront servis de la bière et du vin canadiens aux participants, ce qui leur donnera une excellente occasion d'établir des contacts dans une ambiance détendue et de faire connaissance avec des représentants de sociétés internationales établies des deux côtés de la frontière.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Rod Johnson, consul et délégué commercial principal, consulat général du Canada à Seattle, tél. : (206) 770-4075, téléc. : (206) 443-9735, courriel : rod.johnson@dfait-maeci.gc.ca internet : www.canada-seattle.org ou International Trade Alliance, tél. : (509) 459-4123. 🌟

Export Alliance Construction

MONTREAL — 4-5 mars 2002 — **Export Alliance Construction** (www.wtcmontreal.com/exportalliance) est un événement de réseautage international pour les entreprises et les spécialistes québécois de la construction. Des ateliers et des colloques permettront aux participants d'établir des liens et d'explorer de nouvelles occasions d'affaires avec des acheteurs éventuels des États-Unis, de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud, ainsi que d'accroître leurs connaissances en matière d'exportation.

Export Alliance Construction est par-

rainé par le World Trade Centre Montréal, le ministère québécois de l'Industrie et du Commerce et la Société d'habitation du Québec; Industrie Canada et la Société canadienne d'hypothèques et de logement figurent également au nombre des partenaires de cet événement.

Pour plus d'information, communiquer avec M^{me} Julie Bourgoin, conseillère, World Trade Centre Montréal, tél. : (514) 849-1385 ou 1 877 590-4040 (sans frais au Canada), téléc. : (514) 849-3813, courriel : jbourgoin@wtcmontreal.com 🌟

Interstroexpo 2002

SAINT-PÉTERSBOURG, RUSSIE — 23-25 avril 2002 — Les entreprises canadiennes sont invitées à la mission d'exploitation des marchés dans le Nord-Ouest de la Russie. Le point saillant de cette mission est un grand congrès et salon commercial du bâtiment, **Interstroexpo 2002**.

Ce congrès et salon comportera des expositions de conception architecturale, de fenêtres, de portes, de toits, d'équipements de chauffage, ventilation et climatisation et sur l'industrie de la construction en Russie.

Les organisateurs d'**Interstroexpo 2002** ont consacré une journée au Canada et aux produits et aux technologies canadiens de la construction — la Journée de la feuille d'érable (Maple Leaf Day), donnant aux participants canadiens une occasion unique de présenter leurs produits et leurs services à des centaines d'entreprises russes qui sont à la recherche de fournisseurs ou de partenaires. Les Canadiens pourront aussi rencontrer des représentants commerciaux ou administratifs de toutes les régions du Nord-Ouest de la Russie et des pays de l'ancienne Communauté des États indépendants.

Saint-Petersbourg est le noyau du Nord-Ouest de la Russie et la deuxième plus grande ville de la Fédération de Russie. Elle tient le rang de chef de file de l'expansion économique, surtout dans le secteur de la construction. Comme elle se prépare à célébrer son 300^e anniversaire, plus de 100 projets de construction sont envisagés pour 2003.

Pour plus de renseignements, joindre M^{me} Margarita Sandal, agente commerciale, courriel : margarita.sandal@dfait-maeci.gc.ca ou M. Andrei Galaev, agent commercial, courriel : andrei.galaev@dfait-maeci.gc.ca consulat général du Canada à Saint-Petersbourg, tél. : (011-7-812) 325-8448, téléc. : (011-7-812) 325-8393, internet : www.infoexport.gc.ca/ru ❁

Changement de dates

LE CAIRE, ÉGYPTE — 3-5 juin 2002 — **Edxpo 2002** — Veuillez prendre note des nouvelles dates de la conférence et exposition sur l'éducation, la formation et le développement professionnel au Moyen-Orient qui devait se dérouler du 16 au 19 avril 2002. (Voir le numéro du 17 décembre et CanadExport en direct pour des détails.)

Farnborough International 2002

FARNBOROUGH, R.-U. — 22-28 juillet 2002 — Planifiez maintenant votre participation à **Farnborough International 2002 (FI2002)**, la plus importante foire internationale de l'aérospatiale. En 2000, des commandes d'une valeur de plus de 50 milliards de dollars ont été annoncées à cette foire qui a accueilli plus de 1 280 exposants, 170 000 gens d'affaires en visite et des représentants officiels de 56 pays. Même si l'activité économique est en baisse, il n'en reste pas moins que la participation

à la foire est un important moyen pour une entreprise d'établir et d'entretenir des rapports sur le marché mondial de l'aérospatiale et de se renseigner sur les nouveaux programmes.

L'organisation du pavillon canadien se déroule sous l'égide de l'Association des industries aérospatiales du Canada (AIAC). L'espace d'exposition est déjà presque entièrement réservé, mais il reste de la place pour les entreprises qui veulent louer un panneau d'affichage. L'Équipe commerciale Canada de l'aérospatiale et de la défense — une alliance entre l'industrie et le gouvernement — se chargera de l'élaboration du programme de renseignements sur les marchés et d'information commerciale pour la foire.

Pour plus de renseignements, ou pour s'inscrire, communiquer avec M^{me} Sandra Sutcliffe, Association des industries aérospatiales du Canada, tél. : (613) 760-4553, courriel : sandra.sutcliffe@aiac.ca ou M. Peter McLachlan, Secrétariat d'Équipe

VENEZ NOUS VOIR À GLOBE 2002



LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

VANCOUVER (C.-B.) — 13-15 mars 2002 — Plus de 50 membres du Service des délégués commerciaux du Canada en poste à l'étranger assisteront au salon **Globe 2002** (www.globe2002.com/), l'un des six plus importants salons commerciaux internationaux sur l'environnement, qui aura lieu au Centre des congrès et des expositions de Vancouver. Nombre de délégués seront accompagnés d'acheteurs étrangers. Ils rencontreront individuellement des entrepreneurs et des exposants canadiens dans le cadre du **Café Export** les 13 et 14 mars, de 13 h à 16 h 30.

S'inscrire en ligne à www.infoexport.gc.ca/cafe ou visiter le stand du Service des délégués commerciaux au pavillon du Canada pour connaître les débouchés sur différents marchés.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Jeffrey Tracey au (613) 996-1758 ou à globe2002@dfait-maeci.gc.ca

Accéder à nos études de marché sur les industries de l'environnement ainsi qu'à notre réseau de professionnels à : www.infoexport.gc.ca

commerciale Canada, tél. : (613) 954-3328, courriel : mclachlan.peter@ic.gc.ca

Pour plus de renseignements sur la location d'espace d'exposition, communiquer avec M. Derek Staines, EAS Exhibition Service, tél. : (905) 837-5095, courriel : derek@easexhibitions.com

Pour plus de renseignements sur Farnborough et des contacts de marché au Royaume-Uni, communiquer avec : M^{me} Sylvia Cesaratto, première secrétaire, haut-commissariat du Canada à Londres, tél. : (011-44-20) 7258-6600, courriel : sylvia.cesaratto@dfait-maeci.gc.ca ❁

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

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 cliquer sur le site internet www.dfait-maeci.gc.ca/arts

BOSTON, MASSACHUSETTS — 7-9 avril 2002 — Le **Northeast Foodservice and Lodging Exposition and Conference** est la plus grande exposition de la Nouvelle-Angleterre en matière d'équipements, de produits et de services de l'industrie de la restauration. On prévoit la participation de décideurs importants dans tous les secteurs de la restauration : entre autres les restaurants, les établissements d'enseignement, de soins de santé, de correction, les traiteurs, les détaillants, les distributeurs, les fabricants. Pour renseignement : www.northeastfoodservice.com ou food@divcom.com ou www.divbusiness.com

KUALA LUMPUR, MALAISIE — 8-11 avril 2002 — Le matériel et les appareils électroniques les plus évolués en matière de défense et de maintien de l'ordre seront présentés à l'exposition-conférence **Defence Services Asia Exhibition and Conference (DSA)**. La manifestation devrait attirer des décideurs, des fabricants et des fournisseurs de services de toutes les régions du monde. Le haut-commissariat du Canada fournira des services d'évaluation des perspectives de marché et de repérage d'intervenants importants. Pour renseignement : www.dsa2002.com ou exhibitions@dial.pipex.com ou M. Aryeh Stegenga, haut-commissariat du Canada à Kuala Lumpur, aryeh.stegenga@dfait-maeci.gc.ca

LONDRES, R.-U. — 9-11 avril 2002 — **In-Cosmetics** est devenue l'exposition internationale la plus en vue pour les fabricants et les fournisseurs de matières premières et d'ingrédients utilisés dans la production de cosmétiques, d'articles de toilette et de produits de soins personnels. Elle attire des chimistes, des chercheurs, des gestionnaires de services de R-D, des acheteurs et des spécialistes en commercialisation. Pour renseignement : www.in-cosmetics.com

SINGAPOUR — 9-12 avril 2002 — Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC), conjointement avec le haut-commissariat du Canada à Singapour, vous invite à vous

joindre au pavillon du Canada au **Food and Hotel Asia Show 2002**. Pour renseignement ou des débouchés dans l'Asie du Sud-Est : <http://ats.agr.ca/events/fhasingapore/welcome-e.htm> ou M^{me} Maria Lo, AAC, tél. : (613) 759-7729, lom@em.agr.ca ou M. Gordon Richardson, haut-commissariat du Canada à Singapour, gordon.richardson@dfait-maeci.gc.ca

DUBAÏ, É.-A.-U. — 9-12 avril 2002 — L'exposition **Gulf Education and Training Exhibition** est axée sur le recrutement d'étudiants, la formation en milieu scolaire/dans les entreprises/individuelle et le développement des ressources humaines, de même que sur le matériel et les fournitures à caractère éducatif. Les participants comprennent des représentants du milieu universitaire et des secteurs public et privé. En 2001, la manifestation a attiré plus de 20 000 visiteurs. À l'édition 2002, il y aura de nouveau un pavillon du Canada. Pour renseignement : www.gulfeducation.com ou general@ice-ltd.demon.co.uk ou M^{me} Margaret Hogan, ambassade du Canada à Abou Dhabi, margaret.hogan@dfait-maeci.gc.ca

BOLOGNE, ITALIE — 10-13 avril 2002 — Le salon **Bologna Children's book Fair**.

HANOVRE, ALLEMAGNE — 15-20 avril 2002 — **Hannover Messe** est la plus importante exposition de la technologie de pointe au monde. Elle chapeaute sept foires commerciales individuelles : **Factory Automation, MicroTechnology, CeMAT, SurfaceTechnology, Energy, Subcon-Technology** et **Research and Technology**. La foire devrait compter quelque 7 200 exposants de 60 pays et 260 000 spécialistes de ce milieu venant de partout dans le monde. Pour renseignement : www.hannovermesse.de/intro_channel_e.html ou M^{me} Leslie T. Reissner, ambassade du Canada à Berlin, leslie.reissner@dfait-maeci.gc.ca ou www.kanada-info.de

BRUXELLES, BELGIQUE — 20-24 avril 2002 — **AUTOTECHNICA Benelux 2002** est le 11^e salon international de l'automobile où

seront exposés des pièces, des accessoires, des outils et du matériel de garage et d'atelier de carrosserie. En 2000, quelque 325 exposants ont attiré près de 40 000 visiteurs. Pour renseignement : info@autotechnica.be ou www.autotechnica.be ou M. Paul Desbiens, ambassade du Canada à Bruxelles, paul.desbiens@dfait-maeci.gc.ca ou www.infoexport.gc.ca/be

BRUXELLES, BELGIQUE — 23-25 avril 2002 — L'**European Seafood Exposition (ESE)** est le plus prestigieux des événements mondiaux exposant toutes les catégories de produits de la mer. L'ESE se déroulera parallèlement à **Seafood Processing Europe**, la seule exposition européenne complète d'équipements de transformation des produits de la mer. Pour renseignements : food@divcom.com ou www.euroseafood.com ou www.europrocessing.com ou M. Paul Desbiens, ambassade du Canada à Bruxelles, paul.desbiens@dfait-maeci.gc.ca ou www.infoexport.gc.ca/be

TORONTO (ONTARIO) — 3-5 mai 2002 — **Canadian International Automotive Show**, la plus importante foire commerciale de pièces et d'accessoires d'automobiles au Canada, devrait attirer plus de 20 000 fournisseurs du secteur représentant tous les niveaux de la chaîne de distribution et tous les secteurs de l'industrie. Pour renseignement ou pour s'inscrire, M^{me} Kristina Cluff, AIA Canada, tél. : (613) 728-5821, poste 230, kristina@aicanada.com ou www.aicanada.com

MELBOURNE, AUSTRALIE — 7-9 mai 2002 — TCF International, Giftware International and Homeware & Furnishing International sont trois foires réunies en une seule : la **International Textile, Clothing, Footwear and Fashion Accessory Exhibition**; la **Australian International Giftware Exhibition** et la **International Homeware and Furnishing Exhibition**. Pour renseignement : M^{me} Sharon Lethbridge, slethbridge@ausexhibit.com.au ou www.ausexhibit.com.au

BRUXELLES, BELGIQUE — 14-16 mai 2002 — **Telecom cITy** (anciennement TM@B) est l'un des principaux marchés de solutions en technologie de l'information et des communications. En 2001, plus de 300 exposants des multinationales et des PME ont attiré plus de 15 000 visiteurs. Pour renseignements : Voir page 16 – Salons

Salons et conférences au calendrier

— Suite de la page 15

info@tmab.be ou www.tmab.be ou M. Paul Desbiens, ambassade du Canada à Bruxelles, paul.desbiens@dfait-maeci.gc.ca ou www.infoexport.gc.ca/be

LIMA, PÉROU — 14-17 mai 2002 — Le 5^e symposium et salon international sur l'or **Peru Gold** offre des occasions prometteuses aux entreprises canadiennes qui se spécialisent dans l'exploration aurifère, les études de faisabilité, l'extraction et la transformation dans l'industrie minière. À l'exposition, la CAMESE organise de nouveau un pavillon du Canada ainsi que des séances de réseautage et des visites de sites miniers. **Pour renseignement ou pour s'inscrire au pavillon du Canada :** CAMESE, (905) 513-0046, minesupply@camese.org ou www.camese.org

TOKYO, JAPON — 15-17 mai 2002 — Le salon international des ingrédients et des additifs alimentaires **International Food Ingredients and Additives Exhibition** — 9-11 octobre 2002 — La foire des aliments diététiques **Health Ingredients Japan**.

TEL AVIV, ISRAËL — 20-22 mai 2002 — L'industrie du bricolage (DIY) sera à l'honneur à **DIY 2002**, le plus grand salon du secteur qui ait jamais été tenu. Plus de 300 exposants venus du monde entier présenteront les produits et le matériel dernier cri aux spécialistes de l'industrie, notamment aux principaux détaillants et distributeurs. Parallèlement à l'exposition se tiendra une conférence où l'on explorera les tendances et les réalisations du secteur du bricolage. **Pour renseignement :** M^{me} Liora Elkies, leora@fairs.co.il ou

www.israel-trade-fairs.com/2000 ou M^{me} Suzanne Szukits, ambassade du Canada à Tel Aviv, suzanne.szukits@dfait-maeci.gc.ca ou www.dfait-maeci.gc.ca/telaviv

MONTRÉAL, QUÉBEC — 23, 24 et 25 mai 2002 — Le **Salon international du design d'intérieur de Montréal (SIDIM)** est le plus important salon international du design d'intérieur où exposeront les entreprises de design, de fabrication, de distribution et de vente au détail de produits et de services de décoration intérieure pour bureaux, locaux commerciaux, maisons et établissements. **Pour renseignements :** M^{me} Hélène Guinois, h.guinois@sidim.com

BRUNEI DARUSSALAM — 27-30 mai 2002 — **GASEX 2002**, septième conférence et exposition pour l'échange d'informations sur le gaz, aura pour thème « Vers une croissance durable » (Powering Sustainable Growth). La conférence présentera des exposés et des discussions sur les problèmes du secteur. L'exposition **GASEX 2002** mettra en vedette les dernières tendances et les innovations dans la technologie et l'industrie. **Pour renseignement :** M^{me} Mew Yee Yap, haut-commissariat du Canada au Brunei Darussalam, mewyee.yap@dfait-maeci.gc.ca ou www.gasex2002.com **Pour s'inscrire :** michael@bruneibay.net

MELBOURNE, AUSTRALIE — 2-5 juin 2002 — **Designbuild** est la première exposition pour le secteur de la construction et de l'aménagement. Anciennement appelée **Interbuild Australia**, elle constitue le seul forum en Australie où les concepteurs, les constructeurs, les architectes, les

entrepreneurs-promoteurs, les ingénieurs et les négociants se réunissent et attirent un auditoire de commerçants professionnels de 17 000 acheteurs et rédacteurs de devis. **Pour renseignements :** designbuild@ausexhibit.com.au or M. Kevin Skauge, consulat général du Canada à Sydney, kevin.skauge@dfait-maeci.gc.ca

BIRMINGHAM, R.-U. — 9-11 juin 2002 — Le **European Ethnic Food Show** est le plus important salon de mets ethniques en Europe. En 2001, il a attiré 300 exposants qui montraient des aliments et des boissons authentiques ainsi que des équipements relatifs à l'hospitalité. Près de 9 000 acheteurs sont venus des secteurs de la restauration et de la vente de détail et de gros. **Pour renseignement :** M. Ian Thomson, haut-commissariat du Canada à Londres, ian.thomson@dfait-maeci.gc.ca

LE CAIRE, ÉGYPTÉ — 17-19 juin 2002 — Au **Healthcare Middle East 2002 Exhibition and Conference**, les exposants de tous les coins du monde présenteront leurs produits et leurs services, notamment les produits pharmaceutiques, les équipements médicaux, les services de soutien pour les soins de santé et les solutions et la formation en technologie de l'information. Parallèlement se tiendra la **Beauty and Fitness 2002 Exhibition** qui présentera les produits les plus récents et les innovations dans les domaines des soins de beauté, de la nutrition, des sports et de la santé physique. **Pour renseignement :** M. Magdy Ghazal, ambassade du Canada au Caire, magdy.ghazal@dfait-maeci.gc.ca

FARMVILLE, VIRGINIE — 22-23 juin 2002 — L'exposition **2002 Arts Business Institute** 🍁

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