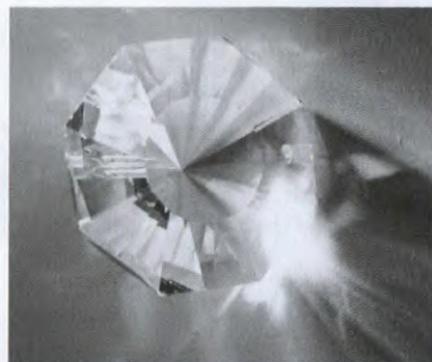


Les diamants de l'Arctique canadien brillent à Chicago

L'automne dernier, à Chicago, les diamants produits, coupés et polis dans les Territoires du Nord-Ouest (T.N.-O.) sont entrés sur le marché avec éclat. Le gouvernement des Territoires du Nord-Ouest, en collaboration avec le consulat général du Canada à Chicago et la Commission canadienne du tourisme, a organisé ce lancement réussi en tenant divers événements promotionnels.

Attirer l'attention

Avant la tenue des événements, une publicité parue dans *Chicago*, magazine lustré sur les styles de vie, annonçait l'arrivée sur le marché des diamants de l'Arctique canadien. Un des événements organisés était une démonstration publique de polissage et de coupe de diamants par un formateur expert de l'Aurora College des T.N.-O. Cette démonstration a eu lieu dans un centre commercial haut de gamme du centre-ville de Chicago et



a fait connaître le produit aux consommateurs moyens de Chicago.

En outre, cette même démonstration et une entrevue en studio avec un bijoutier de Chicago qui offre les diamants de l'Arctique canadien ont été diffusées par la station locale associée au réseau Fox et par la chaîne de télévision WGN du Chicago Tribune; cette entrevue a été diffusée au niveau national et sur le site Web de la station. Ces événements ont aussi permis de mettre en évidence les programmes de certification uniques du Canada.

Une démonstration donnée en soirée devant 150 personnes clés a également aidé à faire connaître les diamants canadiens aux consommateurs du Midwest. Trois entreprises qui traitent les diamants dans les T.N.-O. — **Sirius, Arslanian et Deton'Cho Diamonds Inc.** — ont apporté leur appui à cette initiative.

Aperçu du marché

Bon nombre de débouchés s'offrent aux entreprises canadiennes sur le marché

mondial très diversifié des diamants. On estime la valeur des ventes de mines sur le marché mondial à 7,9 milliards de dollars américains (en 2002), la valeur du marché des ventes au détail de diamants à 14,5 milliards de dollars américains et la valeur du marché de la vente au détail de bijoux en diamants, à 57 milliards de dollars américains. Les États-Unis constituent le plus grand marché dans le monde pour les diamants (avec une part de marché de 50 %), et le Midwest est l'un des plus gros marchés pour les diamants aux États-Unis.

Avenir brillant

La création d'une marque distinctive et la différenciation sont des facteurs importants du succès futur des diamants canadiens. Malgré l'importance grandissante du Canada dans cette industrie des articles de luxe, ce lancement n'est qu'une première étape modeste. Pour créer et maintenir un créneau sur ce marché très concurrentiel, il faudra non seulement des diamants de grande qualité, mais aussi un bon concept, une campagne publicitaire de haute qualité et à grande échelle, des relations publiques stratégiques et une vaste distribution du produit — éléments qui permettront aux diamants de l'Arctique canadien de se distinguer de la masse.

Pour plus de renseignements, consultez les sites Web suivants : www.canadianarcticdiamond.com et www.gov.nt.ca/RWED/diamond/development.htm.

À l'intention des fabricants canadiens de vêtements pour dames

CHICAGO (ILLINOIS) — du 13 au 16 mars 2004 — Votre gamme de produits convient-elle au marché de Chicago? Êtes-vous à la recherche de représentants locaux dans le Midwest américain? Si c'est le cas, ne manquez pas de participer à la septième mission commerciale de repérage de représentants de vêtements pour dames. Le programme inclut un kiosque collectif au salon **StyleMax**, le plus important salon du vêtement pour dames du Midwest, un séminaire de formation d'une journée et l'accès à des centaines de représentants.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Ann F. Rosen, agente de promotion commerciale, courriel : ann.rosen@dfait-maeci.gc.ca, tél. : (312) 327-3624, sites Web : www.chicago.gc.ca (cliquez sur « Faire affaire aux États-Unis ») et www.merchandisemart.com/stylemax.

Éditrice en chef : **Yen Le**

Rédacteur : **Michael Mancini**

Tirage : **55 000**

Téléphone : **(613) 992-7114**

Télécopieur : **(613) 992-5791**

Courriel :

canad.export@dfait-maeci.gc.ca

Site Web :

www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

ISSN 0823-3349

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux 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*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyez l'étiquette avec les changements. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Convention de la poste-publication n° 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à : *CanadExport* (BCS) MAECI

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

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

CanadExport



DÉLÉGUÉ
COMMERCIAL
VIRTUEL
INFORMATION ET SERVICES
PERSONNALISÉS

Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources...à portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en ligne et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!

Le Délégué commercial virtuel

Pierre Dolbec se sert de son Délégué commercial virtuel pour obtenir des informations générales afin de guider ses clients dans leurs transactions internationales. Il fait un premier tri d'information pour eux et une fois le terrain déblayé, il leur recommande d'obtenir leur propre Délégué commercial virtuel pour répondre à leurs besoins les plus pointus sur leurs marchés respectifs.

M. Dolbec utilise également son Délégué commercial virtuel pour planifier ses voyages et projets à l'international : « Je l'ai utilisé par exemple pour préparer un voyage d'affaires en Afrique : j'ai obtenu à l'avance des listes de contacts à l'ambassade et dans le milieu des affaires, ainsi que des renseignements aussi variés que la liste des jours fériés et la façon d'y faire des affaires. »

Les délégués

Grâce à son Délégué commercial virtuel, M. Dolbec a pu établir une excellente relation de travail avec les délégués commerciaux en poste en Afrique. Selon lui, l'information qu'il a obtenue d'eux avant son départ était très pertinente et à jour, bref, à la hauteur de ses exigences.

Les avantages

Lorsqu'il s'est inscrit au Délégué commercial virtuel, M. Dolbec a fourni un profil détaillé de son entreprise, que les délégués commerciaux consultent chaque fois qu'il fait appel à leurs services. Pour chacun des marchés que cible Dolbec Y. Logistique International inc. à l'étranger, il obtient donc un service amélioré, dans un délai plus court.

Pourquoi je m'en sers. Pourquoi ce service me plaît.

Les experts en commerce international comme M. Dolbec disent que le Délégué commercial virtuel est un « must » pour tout exportateur canadien. Selon lui, c'est un service rapide et facile d'accès, et une toute nouvelle façon de travailler.

Dolbec Y. Logistique International inc. est un centre multiservices, un transitaire international et un courtier en douanes avec plus de 40 ans d'expérience. L'équipe Dolbec offre à ses centaines de clients un produit clés en main, afin de faciliter leurs transactions commerciales à l'étranger.

« Un exportateur qui se prive du Délégué commercial virtuel jette littéralement de l'argent par les fenêtres. »

Pierre Dolbec
Président et chef de la direction
Dolbec Y. Logistique International inc.
www.dolbec-intl.ca

Inscrivez-vous maintenant, à l'adresse www.infoexport.gc.ca, pour avoir accès à un Délégué commercial virtuel, et vous comprendrez pourquoi Pierre Dolbec et des milliers d'autres Canadiens sont déjà inscrits!

Nous aimerions savoir comment votre entreprise se sert de son Délégué commercial virtuel. Nous attendons votre appel au (613) 944-0123.

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

www.infoexport.gc.ca

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Délégué commercial virtuel, consultez :