

Haute couture et diamants

Le Canada charme les visiteurs au salon de la mode d'Allemagne

Peu de gens en Allemagne et dans le reste de l'Europe savent que le Canada est devenu un important producteur de diamants, de fait le troisième au monde en 2003. Et la plupart des gens ignorent aussi que l'industrie de la haute couture canadienne, qui est concentrée au Québec, est florissante.

Pour montrer combien les diamants canadiens et la mode canadienne vont de pair, le salon **Heringsdorf-goes-Fashion**, qui est l'événement de mode le plus prestigieux d'Allemagne, présentait les créations de grands dessinateurs de mode canadiens ainsi que l'exposition Canadian Arctic Diamonds™. Ce salon s'est tenu en avril dernier à Heringsdorf,

lieu de villégiature historique situé le long de la côte allemande sur la mer Baltique.

Sept dessinateurs de mode du Canada ont participé à l'événement, à savoir **Marie Saint Pierre, Yves Jean Lacasse, Harricana Par Mariouche et Renata Morales**, du Québec, **Lida Baday et David Dixon**, de l'Ontario, et **Dene Fur Clouds**, des Territoires du Nord-Ouest (T.N.-O.).

Pendant deux jours, quelque 800 invités ont parlé avec enthousiasme des créations canadiennes, vantant leur élégance, leur charme, leur inspiration ethnique et leur très grande originalité. Les visiteurs allemands ont été particulièrement intrigués par le traitement des peaux de castor appliqué aux créations de Dene Fur Clouds qui sont le reflet des riches traditions autochtones du Canada.

De qualité supérieure

Les diamants canadiens, taillés et polis à Yellowknife, ont été transportés à Heringsdorf par M^{me} Hilary Jones, directrice générale de la société **Arslanian Cutting Works**. L'exposition Canadian Arctic Diamonds™ expliquait comment ont été découverts les diamants des T.N.-O. et comment est née l'industrie locale de la taille et du polissage. Elle présentait des échantillons de roches diamantifères, des instruments de taille et de polissage, ainsi que des documents d'information sur le processus de certification unique en vigueur dans les T.N.-O.

La promotion des diamants était soutenue par le gouvernement des Territoires du Nord-Ouest, Arslanian Cutting Works, DeBeers Canada Exploration, Diavik Diamond Mine et Niessing, le joaillier allemand. L'exposition se poursuivra à Heringsdorf jusqu'à la fin de juillet 2004 et se déplacera ensuite à la nouvelle ambassade du Canada à Berlin.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Frieda Saleh, agente de commerce, consulat du Canada à Munich, tél. : (011-49-89)



Mannequin portant une création de Dene Fur Clouds; bijoux d'Arslanian Cutting Works.

photographie : XAM Werbung und Event

2199-5716, téléc. : (011-49-89) 2199-5717, courriel : frieda.saleh@dfait-maeci.gc.ca ou avec Bruno Wiest, agent de promotion commerciale et technologique, ambassade du Canada à Berlin, tél. : (011-49-30) 2031-2363, téléc. : (011-49-30) 2031-2115, courriel : bruno.wiest@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.kanada.de.endes.

Pour en savoir plus sur le Canada et l'Europe, consultez le numéro 22 de **Canada — Regard sur le monde**, le magazine trimestriel d'Affaires étrangères Canada sur la politique étrangère (www.maeci-dfait.gc.ca/canada-magazine).

DÉLÉGUÉ
COMMERCIAL
VIRTUEL
INFORMATION ET SERVICES
PERSONNALISÉS

Délégué commercial virtuel — DE L'INFORMATION COMMERCIALE ET PLUS ENCORE —, un outil essentiel pour les associations canadiennes

La Forest Industry Suppliers and Logging Association (FISLA) est un organisme à but non lucratif qui représente les sociétés membres de l'industrie forestière et des secteurs connexes.

Il est capital pour les associations canadiennes comme la FISLA, qui aident leurs membres à réussir sur le plan international, d'avoir accès à l'information commerciale sur les marchés étrangers. Cependant, il peut s'avérer coûteux en temps et en argent d'obtenir cette information. Heureusement, le directeur général de la FISLA, M. Ken Glover, a trouvé un moyen grâce auquel son association peut obtenir ce dont ses membres ont besoin — de l'information commerciale et plus encore — par le biais du Délégué commercial virtuel. Le tout gratuitement.

La FISLA fait appel au Délégué commercial virtuel essentiellement pour se procurer de l'information commerciale et connaître les débouchés, ainsi que pour communiquer avec les délégués commerciaux travaillant sur les marchés d'intérêt pour ses membres. « Il s'agit pour nous d'un outil indispensable, affirme M. Glover. Certains membres n'ont pas l'effectif nécessaire pour surveiller les nouveaux débouchés de façon régulière. Nous utilisons donc le Délégué commercial virtuel, qui assure le suivi pour eux, ou nous les encourageons à s'y inscrire.

« Nous formons un partenariat avec le Service des délégués commerciaux, ajoutez-il. La FISLA donne aux agents commerciaux de l'information sectorielle pertinente, et les agents nous fournissent les noms de bons contacts, des études de marché et des événements spécifiques qu'en retour nous échangeons avec nos membres intéressés.

« Un fabricant d'armoires à qui nous avons fourni un débouché d'affaires souhaitait y donner suite. Mais nous manquions de statistiques sur les données démographiques, les permis et les exigences commerciales sur le marché en question. Nous avons donc adressé l'entreprise au Délégué commercial virtuel pour qu'elle puisse obtenir l'information commerciale nécessaire à la soumission d'une offre. Sans le Délégué commercial virtuel et ses agents commerciaux, cette entreprise n'aurait pas eu les données nécessaires pour exploiter à temps ce débouché. »

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

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!

Obtenez-vous ce qu'il vous faut?

Les associations comme la FISLA et leurs membres sont à la recherche de renseignements utiles, exacts et de première main, qui offrent de réelles possibilités de réseautage et qui aident au développement de nouveaux marchés. Selon M. Glover, le Délégué commercial virtuel répond aux besoins. C'est un outil d'affaires très commode qui offre un accès à des services personnalisés et à de l'information sur mesure selon les secteurs et les marchés choisis, par le biais des agents commerciaux travaillant sur les marchés cibles.

Conseils aux associations canadiennes

« Je recommanderais fortement aux associations d'éviter de réinventer la roue. Le Service des délégués commerciaux a investi énormément de temps, d'énergie et d'argent pour faire du Délégué commercial virtuel un outil efficace, capable de les aider dans leur collecte d'information commerciale, signale Ken Glover. Selon moi, ce serait contre-productif de ne pas l'utiliser. »

« Il faudrait à une association plus de temps et de ressources, voire un employé, pour fournir ce que le Délégué commercial virtuel offre de façon régulière — et ce, gratuitement. »

Ken Glover

Directeur général

Forest Industry Suppliers and Logging Association

www.fisla.com

Visitez le site www.infoexport.gc.ca pour vous inscrire au Délégué commercial virtuel.

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

www.infoexport.gc.ca

Rédaction : **Yen Le**
Michael Mancini
Jean-Philippe Dumas

Tirage : **55 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel :
canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Site Web : www.canadexport.gc.ca

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce International Canada (CICan).

ISSN 0823-3349

On 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, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

Convention de la poste-publication n° **40064047**

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :

CanadExport (BCS)
CICan
125, promenade Sussex, Ottawa, Ont. K1A 0G2
Courriel : canad.export@dfait-maeci.gc.ca