

# Appel d'offres du COAI

**AUSTRALIE** — Les fournisseurs canadiens d'installations et de services de télécommunications à large bande sont invités à soumettre des offres au gouvernement de la Tasmanie, qui veut mettre en œuvre une stratégie de développement d'un marché concurrentiel des services de télécommunications à large bande en Tasmanie.

**Date limite : le 30 avril 2004.**  
**Pour plus de renseignements** sur les documents de déclaration d'intérêt (numéro **031215-06175**), communiquez avec James Pirie, ministre du Trésor et des Finances d'Australie, tél. : (011-61-03) 6233-2672, téléc. : (011-61-03) 6233-5646, courriel : james.pirie@treasury.tas.gov.au, site Web : www.treasury.tas.gov.au/ telco\_infrastructure\_reoi. Les entreprises canadiennes qui soumettent des offres doivent également en informer Liliana Capacchione, du consulat général du

Canada à Sydney, téléc. : (011-61-2) 9364-3097, courriel : liliana.capacchione@dfait-maeci.gc.ca.

**SYRIE** — Le ministère des Ressources pétrolières et minérales de la Syrie et la Syrian Petroleum Company (SPC) invitent les sociétés pétrolières internationales à explorer les ressources pétrolières et gazières de la Syrie dans le cadre d'accords de partage de la production dans 14 blocs couvrant une superficie totale d'environ 88 980 km<sup>2</sup>. Les entreprises sont invitées à évaluer les régions qui les intéressent et à soumissionner les travaux d'exploration d'un bloc ou plus, à titre individuel ou en collaboration avec d'autres entreprises.

Les entreprises intéressées peuvent se procurer des exemplaires des documents d'information sur ces blocs au tarif de la SPC. Les entreprises qui exercent actuellement des activités en Syrie et celles qui ont été présélectionnées ne sont pas admissibles. Les propositions doivent décrire les obligations techniques et financières à tous les stades de l'exploration, de même que

## Soyez branchés sur les débouchés internationaux!

En vous inscrivant auprès du Délégué commercial virtuel, www.infoexport.gc.ca, le seul moyen d'obtenir des informations électroniques sur les débouchés du Centre des occasions d'affaires internationales (COAI), vous recevrez des renseignements sur les débouchés dans votre secteur.

Vous pouvez aussi consulter le site Web du COAI, www.iboc.gc.ca, et cliquer sur « Histoires à succès » pour apprendre comment le COAI a jumelé des entreprises canadiennes avec des acheteurs étrangers. ✱

les modalités commerciales et les conditions relatives à la mise en valeur des gisements de pétrole et de gaz explorés.  
**Date limite : le 4 mai 2004.**

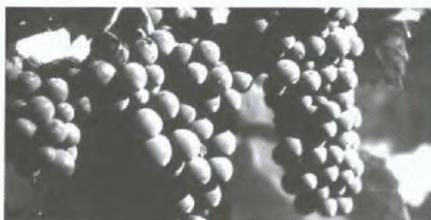
**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Nidal Bitar (en mentionnant le numéro de dossier **040119-00234**), délégué commercial, ambassade du Canada à Damas, tél. : (011-963-11) 611-6692, téléc. : (011-963-11) 611-4000, courriel : nidal.bitar@dfait-maeci.gc.ca. ✱

# Vin de glace

— suite de la page 1

Niagara Enterprise Agency représente six vineries de la région du Niagara.

Les cépages utilisés pour élaborer le vin de glace sont le Vidal et le Riesling. Il faut attendre trois nuits à -10 degrés Celsius avant de commencer la cueillette, qui se fait à la main. Et comme les grappes donnent très peu de jus, le vin de glace est un produit très fin, recherché et coûteux! M. Stansfield, qui se propose dans un premier temps d'exporter en Inde 100 caisses de bouteilles de 375 ml (destinées aux chaînes hôtelières), prévoit non seulement un bel avenir à notre vin de glace, mais aussi à nos vins blancs et rouges. Ces dernières années, le marché du vin en Inde a crû de 20 à 30 %. Avec l'évolution des mentalités et du niveau de vie, de plus en plus d'Indiens, qui auparavant avaient choisi de ne pas consommer d'alcool, se



plaisent à prendre un verre de vin lors de réunions mondaines.

L'Inde a toujours été pour le Canada un important marché pour les pois et les légumineuses à grains, mais elle est en voie de devenir une destination très intéressante pour les confiseries, les grignotines, les céréales pour petit-déjeuner, les produits laitiers et certains fruits et légumes.

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Apurva Mehta, délégué commercial, consulat général du Canada à Mumbai, tél. : (011-91-22) 2287-6027, téléc. : (011-91-22) 2287-5514, courriel : apurva.mehta@dfait-maeci.gc.ca. ✱

**CanadExport**

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**

# 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 direct 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 — pour mieux connaître vos marchés cibles!

Des exportateurs canadiens chevronnés, qui connaissent bien les secrets de la réussite sur les marchés étrangers, vous proposent des conseils pour éviter les problèmes les plus courants auxquels se heurtent les gens d'affaires au moment d'exporter...

...comme des connaissances insuffisantes sur les marchés. Il s'agit là d'une des erreurs les plus communes que commettent les exportateurs.

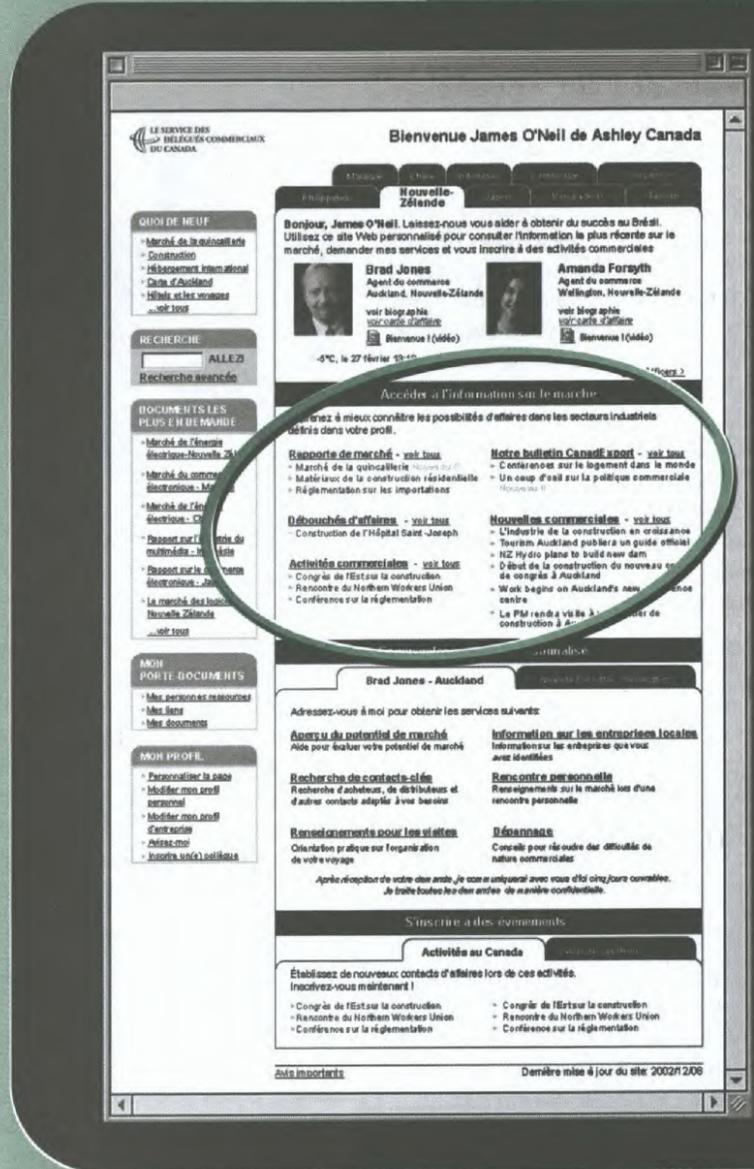
Il se peut que vous ayez à cerner les facteurs politiques, économiques ou culturels qui pourraient influencer sur la demande concernant votre produit d'exportation dans un pays donné. Vous avez peut-être entendu parler d'une foire commerciale internationale et vous souhaitez obtenir plus d'information pour pouvoir déterminer si cette foire s'adresse à votre entreprise.

Grâce au Délégué commercial virtuel, vous avez accès à des renseignements de première importance sur vos marchés cibles et les possibilités d'affaires — que ce soit les plus récentes études de marché, les débouchés commerciaux, les activités commerciales ou les nouvelles économiques. De l'information gratuite, à un clic de votre souris!

### Ainsi, prenez soin de choisir vos marchés et de bien les connaître!

Grâce à votre délégué commercial virtuel, il est plus facile que jamais de vous préparer à répondre aux possibilités d'affaires qui s'ouvrent sur les marchés internationaux.

Inscrivez-vous dès maintenant à l'adresse **www.infoexport.gc.ca**, et vous comprendrez pourquoi des milliers d'entreprises canadiennes y sont déjà inscrites.



Pour obtenir de plus amples informations sur le Délégué commercial virtuel ou pour vous y inscrire, consultez :

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

**www.infoexport.gc.ca**