

Gitex 2001 (www.gitex.com), qui a eu lieu du 14 au 18 octobre 2001 au centre de commerce mondial de Dubaï, est la plus grande et la plus prestigieuse exposition des technologies de l'information (TI) au Moyen-Orient — l'un des marchés des TI les plus dynamiques au monde. La participation canadienne à Gitex, organisée par le consulat du Canada à Dubaï, s'est accrue considérablement au cours des six dernières années, ce qui témoigne de l'extraordinaire renommée du Canada dans le secteur des TI.

Un pavillon du Canada et un pavillon du Québec étaient mis à la disposition des exposants au salon. Les dix entreprises suivantes ont exposé au pavillon du Canada : **SLM Soft, META Group, Identicam, Worldsites Network, Xplore Technologies, Hyperchip Inc., Pulse Software and Consulting Inc., Entrust Inc., Proxymedia, et Plaintree Systems Inc.** Une délégation de dix entreprises, dont **NSI Global Inc.**, occupait le pavillon du Québec.

Selon tous les participants, la qualité de la planification et de l'organisation assurées par le consulat avaient contribué

directement aux pistes de clients éventuels et aux contacts qu'ils avaient établis et au succès qu'ils avaient connu.

NSI Global s'installe à Dubaï
NSI Global Inc. (www.nsicomm.com), de Pointe-Claire (Québec), fabricant de matériel de télécommunications et de gestion

GITEX — Carrefour mondial des TI

de réseaux bidirectionnels par satellite, appelé microstations terriennes (VSAT), a confirmé qu'il ouvrirait bientôt un bureau à Dubai Internet City (DIC). DIC est un complexe logeant quelque 300 entreprises de médias, de TI et de secteurs connexes.

Le directeur du Développement des affaires chez NSI, M. David Owers, prévoit que l'ouverture d'un bureau régional permettra à l'entreprise d'accroître sensiblement ses ventes : « Nous avons déjà des clients au Yémen et au Liban, et je suis convaincu que lorsque la nouvelle équipe de vente sera installée, nos ventes dans la région augmenteront encore plus. »

Hyperchip achemine ses routeurs à Dubaï
Hyperchip Inc. (www.hyperchip.com), fabricant québécois de routeurs haute-vitesse, a établi des contacts en vue de fournir des produits permettant une connexion internet haute vitesse.

Le consulat du Canada à Dubaï a convaincu Hyperchip d'exposer ses produits à Gitex et lui a fourni des renseignements sur les entreprises de Dubaï, en plus de présenter des partenaires potentiels à l'entreprise.

« C'était la première fois que nous nous rendions au Moyen-Orient. Cela valait certainement la peine de participer à Gitex, » a affirmé M. Remi Makhoul, vice-président du Développement des affaires à Hyperchip. « Nous nous proposons d'ouvrir un bureau dans les mois qui viennent et nous espérons, dans un proche avenir, avoir beaucoup de succès au Moyen-Orient. »

commerce et l'investissement tenu à jour par la Direction du Mexique (Commerce) du MAECI, est un excellent point de départ. En outre, des rapports de marché détaillés portant sur une variété de secteurs sont disponibles sur le site internet du Service des délégués commerciaux du Canada (SDC) (www.infoexport.gc.ca). Par ailleurs, le site internet de l'ambassade du Canada au Mexique (www.canada.org.mx/trade/english/menu.asp) fournit une grande diversité de renseignements généraux et un instrument très pratique « Quick Links for Canadian Exporters & Investors » (www.canada.org.mx/trade/english/links.asp).

Enfin, le site internet de l'EDC (www.edc.ca/proodserv/online/exportcheck/index_f.htm) donne un nombre croissant d'instruments électroniques, notamment Vérif-EXPORT, qui permet aux utilisateurs de faire des vérifications sur 64 millions d'entreprises réparties dans 70 marchés d'exportation clés, dont le Mexique.

Pour renseignements, joindre M. Carlos Rojas-Arbulú, délégué commercial, Direction du Mexique, MAECI, tél. : (613) 995-8804, téléc. : (613) 996-6142, courriel : carlos.rojas-arbulu@dfait-maeci.gc.ca

Secteurs à surveiller

Le Canada a désigné en tout 12 domaines prioritaires pour encourager le commerce et l'investissement canadiens au Mexique : équipement et services dans les secteurs du pétrole et du gaz, de l'électricité, des mines, de l'agriculture et de l'agroalimentaire, et des technologies environnementales; équipement pour la fabrication de matières plastiques; technologies de l'information et des communications; construction résidentielle et matériaux de construction; médicaments et biotechnologie; produits médicaux et services de santé; pièces automobiles et services (pièces d'origine et après vente); matériel et services de transport en commun et de transport ferroviaire.

Le Mexique, un point de mire

Désireux d'avoir des indications quant à la tournure que les choses vont prendre dans ce marché prometteur, un nombre croissant de gens d'affaires canadiens ont l'œil sur le Mexique et sur les sites internet clés susceptibles de leur offrir une mine d'informations.

Viva Mexico (www.dfait-maeci.gc.ca/mexico), le portail d'informations sur le

Le Mexique, selon les règles — Suite de la page 2

réforme du secteur de l'énergie, d'éliminer le déficit budgétaire, de restructurer le gouvernement, d'intensifier la privatisation, de réduire encore plus l'inflation, de remonter sa cote de crédit et de favoriser une redistribution plus équitable de la richesse.

Un des éléments clés de ce vaste programme, en ce qui concerne le secteur canadien de l'énergie, est la réforme de la réglementation de l'investissement dans le secteur de l'énergie, qui n'entrera sans doute pas en vigueur avant le premier trimestre de 2002. Selon EDC, « cela déterminera si le Mexique bénéficiera d'un élan prolongé, dans l'éventualité où les prix du pétrole resteraient élevés plus longtemps encore ». Le Mexique, dont les réserves prouvées de pétrole sont sensiblement équivalentes à celles du Canada, restreint depuis longtemps l'investissement étranger dans ce secteur. Dernièrement, toutefois, il cherchait des façons de pouvoir bénéficier du savoir-faire canadien pour développer son secteur pétrolier.

Exportation et développement Canada (EDC) a parrainé trois étudiants qui ont participé à la mission commerciale d'Équipe Canada Junior qui a accompagné la délégation principale en Russie.

Les étudiants ont été choisis pour représenter le Canada en raison des initiatives qu'ils ont prises en faisant la promotion des avantages du commerce international à leur retour de missions précédentes à l'étranger. Il s'agit de Nathan Liss, 19 ans, de Blind River (Ontario); Pamela Suneja, 17 ans, de Woodbridge (Ontario); et Guillaume Parent, 18 ans, de Québec. Ils poursuivent des études en commerce et en commerce international.

« EDC, qui est notre partenaire national, reconnaît et apprécie la génération montante en lui donnant l'occasion de montrer ce que la jeunesse canadienne

peut offrir » a déclaré M^{me} Amy Giroux, directrice d'Équipe Canada Junior.

Le parrainage des missions commerciales d'Équipe Canada Junior fait partie

de donner des conseils aux entreprises qui s'intéressent à ces marchés. La mission avait également pour but de permettre à EDC d'entretenir des contacts

Équipe Canada Junior en mission en Russie

Une commandite EDC

de la Stratégie éducation et emploi jeunesse mise sur pied par EDC pour sensibiliser les jeunes Canadiens au commerce international et augmenter les possibilités d'emploi dans ce domaine.

EDC a participé à la mission commerciale en Russie et en Allemagne afin d'établir des relations dans ces pays et

importants avec le gouvernement russe ainsi qu'avec des banques et des industries clés de ce pays, au nom d'entreprises canadiennes.



Pour plus de renseignements sur la participation

des étudiants à la mission d'Équipe Canada Junior, cliquer sur le site internet www.gvconnects.com

Rendez-vous au Carrefour international du bois

NANTES, FRANCE — 29-31 mai 2002 — La septième édition du Carrefour international du bois aura lieu ce printemps. Ce salon commercial est axé exclusivement sur le commerce du bois, ce qui en fait une excellente vitrine pour les intervenants canadiens de l'industrie du bois qui veulent faire connaître leurs produits et leurs services.

Cette année on attend plus de 350 exposants et 9 000 visiteurs couvrant toute la gamme des produits du bois. Le visiteur du Carrefour est principalement un décisionnaire, responsable des achats pour son entreprise. L'ambassade du Canada en France y sera aussi.

Le salon mise sur la présence d'une soixantaine de pays. Il est à noter également que des conférences seront organisées sur les aspects économiques et les tendances du marché dans ce secteur.

Le Carrefour est organisé en partenariat avec de nombreux organismes. Seul salon en France valorisant la production et l'importation de sciure et de panneaux, il est en étroite relation avec les fédérations françaises qui représentent ces secteurs, la FNB (www.fnbois.com/ndex.htm) et le Commerce du Bois (www.lecommercedubois.com).

Pour plus de renseignements sur ce salon, communiquer avec M^{me} Cécile Bourdages, agente de commerce, ambassade du Canada à Paris, tél. : (011-33)

Hôpital Expo/Intermedica et Medica 2002

PARIS, FRANCE — 21-24 mai 2002 — Hôpital Expo/Intermedica —

DÜSSELDORF, ALLEMAGNE — 20-23 novembre 2002 — Medica 2002 — Toute entreprise canadienne dans le secteur de la technologie de la santé qui s'intéresse au marché européen devrait se joindre à l'une, sinon à toutes les deux prochaines délégations organisées par ExportMed International.

ExportMed offre un service clé en main adapté aux besoins des exportateurs canadiens. Les délégués tireront profit de l'expérience des salons commerciaux internationaux d'ExportMed, et profiteront d'une meilleure visibilité que procure le regroupement de plusieurs entreprises canadiennes sous un

même pavillon canadien. Les inscriptions aux deux salons sont en cours.

Pour plus de renseignements sur Hôpital Expo/Intermedica à Paris, cliquer sur : www.hopitalexpo.com

Pour plus de renseignements sur Medica 2002 à Düsseldorf, cliquer sur : www.medica.de et <http://strategis.ic.gc.ca/medica>

Pour plus de renseignements sur ExportMed International, communiquer avec M^{me} Virginie Morin, tél. : (514) 383-3241 ou 1-866-770-3217, courriel : info@exportmed.com internet : www.exportmed.com

1.44.43.23.74, téléc. : (011-33) 1.44.43.29.98, courriel : cecile.bourdages@dfait-maeci.gc.ca

Pour s'inscrire au salon, communiquer avec M^{me} Samantha Padden, tél. : (011-33) 2.40.73.01.68, téléc. : (011-33) 2.40.73.03.01, courriel : sam@timbershow.com ou info@timbershow.com internet : www.carrefourdubois.com/fr/accueilfr.htm