

## Des acheteurs mexicains découvrent les vins de glace canadiens

Une délégation d'importants acheteurs de vins et de journalistes mexicains est récemment retournée au Mexique avec le sentiment d'avoir découvert une toute nouvelle région vinicole : le Canada.



La délégation mexicaine s'initie aux vins de glace à la vinerie du Château des Charmes dans la région de Niagara

Durant leur tournée d'une semaine au Canada en octobre, ils ont eu l'occasion de visiter plus d'une douzaine de vignobles canadiens de la région de Niagara, de l'Okanagan et de la Fraser Valley. Cette mission a été coordonnée par le MAECI en collaboration avec Agriculture et Agroalimentaire Canada, le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario et le Wine Institute de la Colombie-Britannique.

L'objectif de cette visite était de présenter l'industrie des vins canadiens à d'importants acheteurs mexicains. Le Mexique importe présentement des vins du monde entier, sauf du Canada, malgré le fait qu'en vertu de l'ALENA, la plupart des aliments et boissons en provenance du Canada soient exempts de droits. Le but est donc de rendre les vins de glace canadiens facilement disponibles partout au Mexique.

Les acheteurs prédisent que cette visite permettra aux vins de glace canadiens de remporter un succès colossal au Mexique. Les membres de la délégation mexicaine comprenaient des acheteurs de la Castellana, de Vinoteca et du Club del

Gourmet, fournisseurs de vins de qualité aux hôtels, aux restaurants et aux détaillants. Un journaliste sommelier mexicain très connu était également invité et a par la suite rédigé des articles sur les vins de glace canadiens dans *Reforma*, le journal national du Mexique. Un article sur le Canada et les vins canadiens sera également publié dans le magazine mexicain très sélect traitant de la restauration et des vins, *Catadores*.

Grâce à cette visite et aux éloges de la presse, il est fort probable que les vins de glace canadiens s'imposeront sur le marché mexicain très bientôt. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Marcello DiFranco, délégué commercial, Direction du Mexique, MAECI, tél. : (613) 996-8625, courriel : [marcello.difranco@dfait-maeci.gc.ca](mailto:marcello.difranco@dfait-maeci.gc.ca) ✱

## Mondialisez vos produits et services du secteur forestier

La réputation du Canada est bien établie pour ce qui est de la qualité de ses produits et services du secteur forestier. Alors que la demande en Amérique du Nord a été faible ces dernières années, la demande mondiale de produits et de services forestiers ne cesse de progresser. Les entreprises canadiennes ont donc intérêt à tirer parti des débouchés internationaux pour demeurer concurrentielles.

On prévoit une augmentation de la demande des articles de papier, notamment dans les pays en développement d'Asie et d'Amérique

latine. De nouveaux codes de gestion forestière visant le développement durable sont mis en place partout dans le monde, générant des débouchés pour les consultants et les conseillers du secteur. Les règlements environnementaux ont suscité la modernisation d'usines et d'installations de traitement, créant des occasions d'affaires tant pour les gestionnaires de projet que pour les firmes qui vendent des technologies et de l'équipement sans danger pour l'environnement. De plus, le désir des entreprises de demeurer concurrentielles crée des débouchés pour les technologies

## Débouchés à l'exposition Reconstruction de l'Iraq 2004

MISHREF, Koweït — du 19 au 23 janvier 2004 — L'ambassade du Canada au Koweït se prépare à monter un pavillon canadien à l'exposition **Reconstruction de l'Iraq 2004**. Cette exposition mettra en contact des fournisseurs du monde entier avec les responsables de la reconstruction de l'Iraq — projet qui, au cours des cinq prochaines années, devrait coûter plus de 100 milliards de dollars américains, dont au moins 50 milliards en travaux donnés en sous-traitance à des entreprises américaines et étrangères. Les entreprises canadiennes pourront profiter des débouchés offerts par cette exposition pour cibler, elles aussi, le marché koweïtien.

Il est possible que les entreprises désireuses de participer ou d'assister à cette exposition soient admissibles à une aide financière du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), ce qui les aiderait à réduire les coûts de participation ([www.dfait-maeci.gc.ca/pemd](http://www.dfait-maeci.gc.ca/pemd)).

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Bechara Nacouzi, tél. : (514) 685-3530, téléc. : (514) 685-6873, courriel : [bnacouzi@videotron.ca](mailto:bnacouzi@videotron.ca) et envoyez une copie à George Sanderson, conseiller commercial, ambassade du Canada au Koweït, courriel : [george.sanderson@dfait-maeci.gc.ca](mailto:george.sanderson@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.rebuild-iraq-expo.com](http://www.rebuild-iraq-expo.com) ✱

visant une amélioration de l'efficacité ou une automatisation des processus.

Si votre entreprise se spécialise dans le secteur forestier, saisissez cette occasion de partager votre savoir-faire avec le monde entier. L'expérience peut être très avantageuse. **Pour plus de renseignements** sur l'exportation, communiquez (sans frais) avec le Service d'information sur l'exportation d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119, ou consultez le site à l'adresse suivante : [www.exportsource.ca](http://www.exportsource.ca) ✱

## Lancement d'une foire commerciale virtuelle des soins de santé

Lancée le 5 novembre 2003, la **Foire commerciale virtuelle des soins de santé** est une foire en ligne destinée au secteur de la santé, qu'on peut visiter à l'adresse : [www.healthcarevts.ca](http://www.healthcarevts.ca). Cette foire a été élaborée par le haut-commissariat du Canada en Jamaïque pour établir des liens commerciaux entre les entreprises du secteur des soins de santé du Canada et celles des Caraïbes, et pour offrir aux nouveaux exportateurs un moyen peu coûteux d'exposer leurs produits et services.

Cette foire virtuelle permet aux entreprises canadiennes prêtes à exporter, quelle que soit leur taille ou leur expérience, de faire connaître leurs capacités aux distributeurs et utilisateurs finals de la région des Caraïbes. En outre, elle permet aux entreprises des Caraïbes de déterminer quels sont les éventuels fournisseurs

canadiens de biens et de services, tout en faisant connaître leurs propres capacités.

Au début, seulement les entreprises du territoire de responsabilité du haut-commissariat du Canada en Jamaïque (les îles Caïmans, les Bahamas, le Belize, la Jamaïque et les îles Turks et Caïcos) participeront à cette foire. Cependant, nous espérons que le champ d'application de cette foire s'étendra de manière à englober tout le marché des Caraïbes. La Foire commerciale virtuelle des soins de santé est un projet pilote qui, s'il réussit, sera pris comme modèle en vue de créer des foires commerciales virtuelles pour d'autres secteurs d'intérêt.

### Avantages de la foire commerciale virtuelle

La participation est gratuite. En outre, il ne faut que peu de temps et d'effort pour devenir un exposant et maintenir un stand virtuel d'exposant. Il s'agit aussi d'une

## Mission commerciale et séminaire sur la télémédecine au Mexique

MEXICO, MEXIQUE — les 28 et 29 janvier 2004 — Afin de répondre à l'intérêt accru et aux débouchés croissants qui se présentent au Mexique dans le domaine de la télémédecine, l'ambassade du Canada au Mexique, Industrie Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, en collaboration avec le gouvernement de l'Alberta, organisent une mission commerciale et un séminaire sur la télémédecine.

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Ken Yokoyama, Direction du développement du commerce international, Industrie Canada, tél. : (613) 990-0871, téléc. : (613) 990-3858, courriel : [yokoyama.ken@ic.gc.ca](mailto:yokoyama.ken@ic.gc.ca) ✱

## Mission du secteur sans fil en Asie du Sud-Est

MALAISIE, SINGAPOUR, PHILIPPINES ET INDONÉSIE — du 9 au 20 février 2004 — Il y a peu de domaines qui égalent le dynamisme et la diversité du secteur des technologies de l'information et des communications (TIC) en Asie du Sud-Est. Le grand nombre de pays de l'Asie du Sud-Est qui travaillent avec diligence pour combler le fossé numérique ouvre la porte aux fournisseurs canadiens de solutions en matière de TIC.

Le programme comprendra les événements suivants : des consultations préalables à la mission, une séance d'information que donnera un représentant de la mission diplomatique du Canada à chaque arrêt, un repas d'affaires et une réception, des présentations et des visites de firmes locales de télécommunications.

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Michael Cleary, Industrie Canada, tél. : (613) 991-4903, courriel : [cleary.michael@ic.gc.ca](mailto:cleary.michael@ic.gc.ca) ✱

foire commerciale qui ne ferme jamais ses portes. Comme elle est ouverte 24 heures par jour et sept jours par semaine, on peut y faire des visites aussi souvent qu'il le faut. Autre caractéristique intéressante de cette foire virtuelle, elle facilite l'établissement de relations d'affaires par courrier électronique, par téléphone ou par le site Web de chaque participant; la participation ne suppose l'utilisation d'aucune autre ressource de l'entreprise.

Pour exposer à la Foire commerciale virtuelle des soins de santé, consultez le site Web indiqué et cliquez sur « Kiosque d'inscription ».

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec la Direction commerciale du haut-commissariat du Canada en Jamaïque, courriel : [kngrtn-td@dfait-maeci.gc.ca](mailto:kngrtn-td@dfait-maeci.gc.ca), tél. : (876) 926-1500, poste 3351, téléc. : (876) 511-3491 ✱

## Supercomm India

NEW DELHI, INDE — du 4 au 6 février 2004 — Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et Industrie Canada organisent le stand du Canada à **Supercomm 2004**, principale foire sur les télécommunications en Inde. L'an dernier, Supercomm India a réuni 134 exposants venant de 13 pays et attiré plus de 12 300 visiteurs provenant de 33 pays.

Pourquoi devriez-vous envisager de faire des affaires sur le marché indien? Parce que la demande pour tous les types de services y affiche une croissance exponentielle et que des sommes importantes y sont investies dans les services fixes et mobiles, les réseaux à très large bande et les réseaux sans fil. Le nombre de lignes installées en Inde a doublé au cours des dernières années. En 2005, le nombre prévu d'abonnés du téléphone atteindra 75 millions, en comptant les téléphones cellulaires.

Le pavillon du Canada mettra en valeur le savoir-faire incomparable du Canada dans les télécommunications, et une réception canadienne visant à favoriser le réseautage vous branchera sur le marché indien. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Janet Chater, agente de commerce (Inde), MAECI, tél. : (613) 944-1632, courriel : [janet.chater@dfait-maeci.gc.ca](mailto:janet.chater@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.supercommindia2004.com](http://www.supercommindia2004.com) ✱