

IMDEX ASIA 2003

Conférence et exposition de défense maritime

SINGAPOUR — 6-9 mai 2003 — Les entreprises canadiennes pourront se regrouper et présenter leurs produits et leurs services à l'exposition Imdex Asia 2003 pour profiter des débouchés qui s'offrent dans la région de l'Asie-Pacifique. Le haut-commissariat du Canada à Singapour va inviter les principaux décideurs et acheteurs, tant du secteur public que du secteur privé, à venir en visite au pavillon du Canada.

Comme ce marché est en expansion rapide, les prévisions actuelles permettent de prévoir que les gouvernements de la région vont dépenser plus de 120 milliards de dollars américains dans les vingt prochaines années pour de nouveaux bâtiments de guerre — tant sous-marins que de surface — ces débouchés représentant 31 % des dépenses pour de nouvelles constructions navales dans le monde. Ce chiffre ne

tient pas compte des programmes de modernisation envisagés dans la région, de l'achat d'hélicoptères embarqués, d'avions de patrouille maritime et de véhicules aériens télépilotes pour cette période, ni des très importants programmes de formation, qui sont un élément fondamental des forces navales modernes d'aujourd'hui.

Pour plus de renseignements ou pour s'inscrire comme exposant au pavillon du Canada, communiquer avec M. Robert Grison, Canadian Export Development Inc. (CEDI), tél. : (613) 825-9916; télécopieur : (613) 825-7108; courriel : cced@sympatico.ca ✪

La MCV ouvre le Sud des États-Unis et au delà

Une mission automobile prête à démarrer

MIAMI, FLORIDE — 12-19 novembre 2002 — Le Centre du commerce international (CCI) de Toronto procède à l'organisation d'une mission commerciale à destination de Miami pour développer et renforcer les liens établis dans le cadre d'une **mission commerciale virtuelle** (MCV) axée sur cette ville en mai dernier. On prévoit aussi entreprendre une MCV avec Tampa Bay, en Floride, pour avoir une porte d'accès au Mexique.

Le 2 mai 2002, il a été possible de repérer virtuellement, à partir de l'Ontario, les débouchés commerciaux offerts par le secteur de l'automobile du Sud des États-Unis, de l'Amérique latine et des Antilles, simplement au moyen d'un système de vidéoconférence, de courrier électronique et de l'internet. C'est alors que le CCI de Toronto, de concert avec l'Association des industries de l'automobile du Canada (AIA) et l'Ontario Association of Trading Houses (OATH), a participé avec succès à une MCV portant sur Miami avec le département du Commerce des États-Unis et les

responsables de la Miami Free Trade Zone.

Comme lors de toute mission commerciale traditionnelle, les participants à la MCV de Miami ont pu se rendre compte de la conjoncture du marché des pièces et accessoires d'automobiles et de ses débouchés à l'échelle de la région, du pays et de l'hémisphère et repérer les occasions d'affaires éventuelles entre les États-Unis, le Canada, l'Amérique latine et les Antilles. Ils ont été jumelés, sans avoir à quitter leur pays d'origine, avec des fabricants de pièces et d'accessoires d'automobiles qui ont des distributeurs des deux côtés de la frontière.

Les participants ont retiré les avantages offerts par la MCV tout en évitant les coûts associés à une mission commerciale traditionnelle. Entièrement parrainée par le CCI de Toronto, l'initiative comprenait aussi des exposés sur le secteur des pièces et accessoires d'automobiles présentés par des représentants de l'AIA, de l'OATH, de la Miami Free Trade Zone et d'entreprises locales de Miami.

Au Canada, des missions commerciales virtuelles sont réalisées depuis plus de quatre ans. Cette façon de tirer profit des possibilités commerciales est un concept nouveau en Floride. Pour inciter les entreprises locales, les représentants gouvernementaux et les dirigeants politiques de la région floridienne à effectuer des missions commerciales virtuelles, un grand nombre de personnes ont été invitées à assister à la MCV de Miami.

Avant d'entreprendre la mission commerciale virtuelle, le CCI et le département du Commerce des États-Unis ont apparié des entreprises de l'Ontario avec des entreprises de la Floride en tenant compte de leur capacité d'établir des relations commerciales à long terme.

Des participants canadiens tels que M. Stewart Novak d'**Interspan Inc.** estiment que l'expérience est une réussite. En effet, le jumelage d'Interspan avec Martino Tire a donné lieu à des négociations contractuelles. « Nous avons établi de bonnes relations avec Martino Tire et espérons conclure une entente d'ici quelques mois », de dire M. Novak.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Alan Ballak, délégué commercial, Section des Amériques, Centre du commerce international - Toronto, tél. : (416) 952-4771, courriel : ballak.alan@ic.gc.ca ✪

Construct Canada 2002 : un marché international

Le plus vaste salon annuel du bâtiment du Canada

TORONTO — 4-6 décembre 2002 — Les débouchés à l'étranger et les occasions d'affaires internationales pour les services, les produits et les technologies de construction canadiens retiendront particulièrement l'attention au **14^e salon annuel Construct Canada 2002**, qui se tiendra au Metro Toronto Convention Centre.

Le Salon a lieu conjointement avec **HomeBuilder & Renovator Expo** et **PM Expo**. Ses 19 000 participants et ses 950 stands en font le plus vaste salon de produits architecturaux, de systèmes de construction de bâtiments et de technologies de l'habitation.

Programme international

Les partenaires d'Équipe Canada inc ont mis sur pied le Programme de commerce international, une occasion unique pour les entreprises canadiennes de forcer la porte des nouveaux marchés mondiaux.

Le 4 décembre, il y aura une séance visant à aider les entreprises canadiennes à exporter leurs produits et leurs services, et

un exposé sur le marché de la construction aux États-Unis. Il y aura aussi un déjeuner de prise de contacts, et dans l'après-midi, on organisera une rencontre internationale de prise de contacts. Un grand nombre de délégués commerciaux seront accompagnés d'une délégation d'acheteurs étrangers qui s'intéressent à de nombreuses industries reliées à la construction. Vous pourrez y établir des contacts personnels et rencontrer individuellement ces visiteurs étrangers.

Le 5 décembre sera consacré à la visite des 950 stands présentés au Salon ainsi qu'à l'examen des vitrines technologiques innovatrices de la Société canadienne d'hypothèque et de logement (SCHL) et à des démonstrations sur place. Les visiteurs étrangers pourront également se concentrer sur les exposants qui ont un réel désir d'exporter vers certains marchés mondiaux.

Le 6 décembre, on visitera des projets de construction d'habitations, sous l'égide de SCHL international. Vous pourrez aussi participer à une séance de la Ontario Building Products Export Association et

apprendre comment elle peut aider dans les activités d'exportation des entreprises.

Un Centre du commerce international sera ouvert au salon toute la semaine, afin de permettre aux entreprises canadiennes d'entretenir des contacts personnels avec les délégués commerciaux ou les visiteurs étrangers pour discuter des débouchés commerciaux et autres occasions d'affaires.

Pour s'inscrire au Programme de commerce international ou **pour obtenir de plus amples informations**, communiquer avec M^{me} Evelyn Silverstone, tél. : (416) 512-1215, poste 229, courriel : evelyn@yorkcom.to

Pour de plus amples renseignements au sujet de **Construct Canada**, cliquer sur www.constructcanada.com ✪

Portugal

— suite de la page 11

conclure des marchés ou des accords de distribution, d'obtenir des licences à l'exportation ou encore de réaliser des ventes directes. Quant au nombre de clients éventuels, 40 % ont dit en avoir recueilli entre 1 et 5, 20 % entre 6 et 10, 10 % entre 11 et 15 et 5 % entre 16 et 20.

Après la tenue de l'événement à Vancouver, en 2001, de nombreuses entreprises ont fait état d'importantes retombées. Par exemple, l'un des exposants a décroché un gros contrat auprès d'une organisation canadienne et un autre s'est associé à une entreprise canadienne de plus grande taille afin de concevoir une série de cours en direct qui vient tout juste d'être mise sur le marché. Une autre entreprise a obtenu d'une entreprise canadienne un contrat d'une valeur de plus de 150 000 \$ et poursuit ses démarches auprès d'autres clients éventuels.

Le groupe de travail interministériel coordonnera les activités entourant le **Pavillon du Canada** lors de la prochaine édition, qui se tiendra à nouveau à **Lisbonne**, au Portugal, en **mai 2003**.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Rosalind Viveash, spécialiste de la commercialisation de l'éducation au MAECI, tél. : (613) 992-6289, téléc. : (613) 995-3238, courriel : rosalind.viveash@dfait-maeci.gc.ca ✪

Débouchés en Afrique

— suite de la page 2

Sénégal

La stabilité politique du Sénégal, ses progrès en matière de gestion publique et le rôle de premier plan joué par le pays en Afrique occidentale — région qui compte 15 pays et où vivent plus de 200 millions d'habitants — offrent des avantages particuliers aux exportateurs. Le Sénégal importe quantité de produits de nombreux pays concurrents. Pour les exportateurs canadiens, les possibilités sont particulièrement intéressantes dans les équipements de communications, dans les pièces d'aéronautiques, dans les équipements de chemin de fer, dans les composants électroniques spécialisés, dans les matériels de réfrigération et dans les produits pharmaceutiques.

Que vous souhaitiez fournir aux Africains

les produits et les services dont ils ont besoin ou que vous cherchiez à investir dans un partenariat avec une entreprise africaine pour exploiter le marché local ou des marchés étrangers, la mission constituera un moyen efficace et rentable d'explorer des partenariats éventuels en Afrique.

Pour plus de renseignements sur la mission commerciale et sur les possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes au Nigéria, au Sénégal et en Afrique du Sud, consulter le site internet construit en vue de la mission du Canada en Afrique subsaharienne à l'adresse : www.tcm-mec.gc.ca ou communiquer avec la Direction d'Équipe Canada, tél. : (613) 944-2520, courriel : team-equipecanada@msn.com ✪