

Med-Eng Systems à l'œuvre en Tunisie

Un démineur tunisien, portant l'ensemble de déminage humanitaire — bottes « araignées », combinaison et casque protecteurs — de la société canadienne **Med-Eng Systems Inc.**, (voir photo) a participé à une cérémonie dirigée par les forces armées tunisiennes au cours de laquelle un stock de 1 000 mines antipersonnel a été neutralisé. Cette cérémonie publique, à laquelle a également assisté un représentant du MAECI, a eu lieu en janvier dernier, à la base militaire Ras Injla (au nord-ouest de Tunis).

La société Med-Eng Systems (www.med-eng.com), qui a son siège à Ottawa, fabrique des produits à la fine pointe de la technologie : ensembles casque-combinaison

pour le déminage et la neutralisation de bombes; manipulateurs robotisés pour la manutention de matières explosives; systèmes de communication perfectionnés; boucliers pare-éclats et combinaisons pour refroidir le corps.

Lauréate du Prix d'excellence à l'exportation canadienne en 1985, 1995 et 2000, Med-Eng Systems exporte depuis 1981. À l'heure actuelle, plus de 98 % de sa production est exportée dans plus de 130 pays et territoires.

Pour plus de renseignements sur les débouchés en Tunisie, communiquer avec M. André Landry, agent de pupitre, MAECI, tél. : (613) 944-8288, téléc. : (613) 944-7431, courriel : andre.landry@dfait-maeci.gc.ca ou M. André Potvin,



Les bottes « araignées », combinaison et casque protecteurs de la société canadienne Med-Eng Systems Inc.

conseiller commercial, ambassade du Canada en Tunisie, tél. : (011-216) 71-796-577, téléc. : (011-216) 71-792-371, courriel : andre.potvin@dfait-maeci.gc.ca ✱

Des perspectives illimitées pour Lea International La route du succès vers les débouchés en Inde

En Inde, où le secteur de la construction routière est en pleine expansion, la voie du futur est jalonnée de vastes projets pour la réalisation de grands travaux. Une des entreprises qui profitent de ce développement, **Lea International Ltd.** [www.lea.ca], en collaboration avec **Lea Associates South Asia** (qui a son siège social à New Delhi), vient de se voir attribuer un contrat de 5 millions de dollars par la **National Highways Authority** (administration nationale du réseau routier) de l'Inde. Le contrat prévoit la supervision des grands travaux de construction — élargissement et renforcement de la chaussée — sur la grande route nationale de l'Inde.

Avec le soutien de la Banque mondiale, l'Inde a entrepris la réalisation d'un audacieux programme de travaux d'amélioration et d'extension sur 13 000 km de son réseau routier national à forte densité. Ce projet engendre une énorme demande d'expertise internationale afin de maintenir les normes élevées et le respect des devis descriptifs et d'encourager ainsi le transfert de technologie dans le cadre de partenariats avec des entreprises indiennes — en particulier avec des entrepreneurs et des firmes de construction en Inde. Le pays a besoin de nouvelles technologies pour la gestion

de la circulation, les systèmes de pesée et le pavage ainsi que pour du matériel spécialisé.

Il y existe aussi une demande de services de consultation concernant des fonctions très diverses du domaine de la construction, dont la supervision, la gestion et la coordination de projets, la sécurité routière et l'entretien des routes. Étant une des firmes de consultation canadiennes les plus connues, Lea International peut remplir cette mission.

Préparer la voie

Le haut-commissariat du Canada à New Delhi a apporté son aide pour l'obtention de ce nouveau contrat. La présence des représentants du haut-commissariat à la séance de signature à New Delhi a mis la touche finale à des mois d'encadrement et de soutien, de rencontres et de lettres qu'ils ont fournies au nom de la firme Lea.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Janet Chater, MAECI, tél. : (613) 944-1632, téléc. : (613) 996-5897, courriel : janet.chater@dfait-maeci.gc.ca ou M^{me} Linda Brazeau, conseillère (Affaires commerciales), haut-commissariat du Canada à New Delhi, tél. : (011-91-11) 687-6500, téléc. : (011-91-11) 687-5387, courriel : linda.brazeau@dfait-maeci.gc.ca ✱



À la récente séance de signature du contrat à New Delhi, on voit de gauche à droite : M. Deepak Dasgupta, président de la National Highways Authority de l'Inde; M. Asok Mookerjee, directeur général de Lea South Asia; et M. Benoît Préfontaine, conseiller principal (Affaires commerciales), haut-commissariat du Canada à New Delhi.

Des îles pleines de promesses

Mission commerciale à Malte et à Chypre

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international en partenariat avec les haut-commissariats du Canada auprès de Malte et de Chypre, invite les entreprises canadiennes à participer à une mission commerciale à **Malte et Chypre du 9 au 15 juin 2002**. Chypre et Malte sont parmi les pays les plus riches, par habitant, qui souhaitent se joindre à l'Union européenne (UE) en 2004. Une fois membres de l'UE, ces deux îles seront pour les entreprises canadiennes de nouveaux tremplins vers d'autres pays de l'UE.

Chypre, une économie de services

Il existe à Chypre une économie de services très évoluée qui dépend des importations pour s'équiper et répondre aux besoins des consommateurs. En prévision de son accession

à l'UE, Chypre actualise ses lois et modernise son infrastructure, ce qui ouvre des débouchés aux entreprises canadiennes dans divers secteurs : énergie et production d'électricité, communications, transports (ports et aéroports), sécurité (aux frontières, le long des côtes) et services de consultation.

À première vue, Chypre est un petit marché. Mais les apparences peuvent être trompeuses, car en réalité, l'île est un marché de consommation très dynamique, un carrefour commercial pour les pays du Moyen-Orient et de l'Europe de l'Est, et un lieu touristique de prédilection dont la population peut doubler pendant la haute saison. Les débouchés abondent dans les industries qui servent le tourisme (comme l'agroalimentaire, l'approvisionnement énergétique — plus de 90 % des hôtels et des résidences utilisent des éner-

gies de remplacement — et les équipements) et dans celles qui réexportent.

Malte — petite île, grand potentiel

Les gens qui visitent Malte sont souvent surpris par le dynamisme de l'économie de cette petite île. Malte planifie une expansion d'envergure dans de nombreux secteurs, ce qui ouvre des débouchés aux entreprises canadiennes dans les domaines suivants :

Environnement — L'accession à l'UE obligera Malte à améliorer ses normes et ses technologies environnementales.

Santé et médecine — On est en train de construire un grand hôpital de 850 lits, avec laboratoires cliniques et de recherche.

Technologies de l'information — Malte est une île branchée qui s'intéresse aux technologies les plus performantes. Nortel Networks est le fournisseur de la téléphonie mobile « go-mobile », services de communication sans fil de Malte, qui s'intéresse notamment au système universel de télécommunications mobiles (UMTS) de 3^e génération du Canada, et aux technologies d'infrastructure pour réseaux locaux sans fil, du cybercommerce mobile et aux systèmes mobiles de messagerie multimédia (MMS).

Technologies marines — Malte est en train de reconstruire plusieurs de ses ports, à des fins privées et commerciales.

Électricité et énergie — L'administration de l'énergie, EneMalta, doit être privatisée. Elle fait face à de gros problèmes, aussi bien au plan de la génération et de la distribution qu'en matière de protection de l'environnement, et elle est très ouverte aux technologies et aux investissements étrangers.

Privatisation des musées — L'État veut assurer la préservation et la mise en valeur de quelque 17 sites historiques et des structures qui s'y trouvent.

Info mission (à la fin du mois) : www.infoexport.gc.ca/mission

Pour plus de renseignements, joindre M. Serge Charbonneau, délégué commercial, MAECI, tél. : (613) 996-4484, téléc. : (613) 995-8756, courriel : serge.charbonneau@dfait-maeci.gc.ca ✱

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Foires et missions commerciales ».)

La Chine méridionale au menu

GUANGZHOU, CHINE — 26-28 juin 2002 — Le consulat général du Canada à Guangzhou invite les entreprises canadiennes des secteurs de l'alimentation et de l'hébergement à venir explorer les possibilités commerciales du marché du sud de la Chine à la foire **Food and Hotel South China 2002 (FHSC2002)** (www.fhc-sc.com) qui est organisée pour correspondre à la période du cycle d'achat du secteur de la vente au détail. Elle est la première manifestation de ce genre à avoir lieu à Guangzhou depuis l'accession de la Chine à l'OMC.

Capitale du Guangdong, province la plus riche de la Chine, Guangzhou est la clé d'une multitude de possibilités commerciales qui se sont créées sur le marché du Sud de la Chine après l'accession. Affichant une croissance plus rapide que celle de Shanghai et de Beijing et stratégiquement située près de Hong Kong, port le plus achalandé de Chine, Guangzhou est une des villes les plus

importantes du sud de la Chine et une porte d'entrée vers les marchés effervescents de la République populaire de Chine.

Le consulat général offre aux entreprises canadiennes, à peu de frais, des stands et des services de promotion sur les lieux de la foire. Le facteur temps est cependant très important, de sorte que les entreprises devraient manifester leur intérêt le plus tôt possible, par télécopieur ou par courriel, auprès de la personne ci-dessous.

Pour plus de renseignements, joindre M. Minster Li, agent commercial, consulat général du Canada à Guangzhou, tél. : (011-86-20) 8666-0569, téléc. : (011-86-20) 8667-2401, courriel : minster.li@dfait-maeci.gc.ca ✱

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Foires et missions commerciales ».)