

DOCS
CA1
EA
C16
FRE
v. 20
June 17,
2002
Copy 1

Ministère des Affaires étrangères
du Commerce international

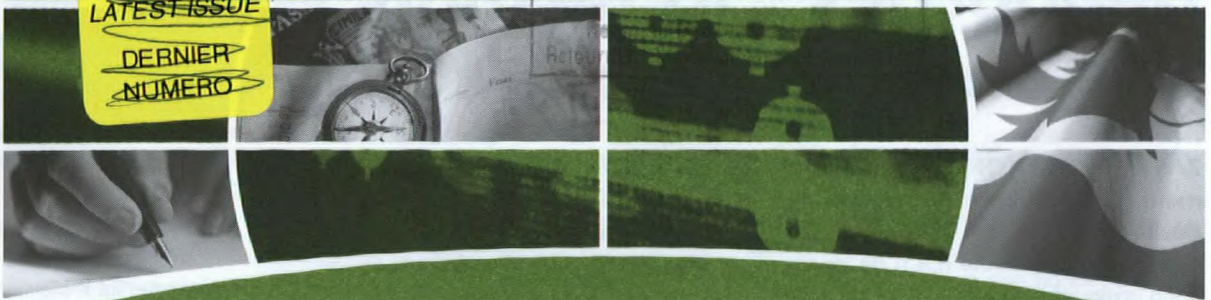
Department of Foreign Affairs
and International Trade

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

Canada

JUN 25 2002

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMERO



Haute technologie : points névralgiques Activités à Atlanta, Miami et Las Vegas

Dans ce numéro

- 2 Occasions d'affaires
 - La gestion des déchets à Hong Kong
 - Renforcer les liens avec le Mexique
- 4 Le marché de la biotechnologie en Allemagne
- 7 La construction en Finlande
- 8 Les Centres de soutien aux entreprises au Japon
- 9 Technologie sans fil : le Canada et Hong Kong signent un protocole
- 10 Foires et missions
- 12 Nouvelles commerciales

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) facilitera la tâche aux entreprises canadiennes des technologies de l'information et des communications (TIC) qui souhaitent attirer l'attention de certains des plus grands acheteurs de technologies de pointe au monde, cet automne, dans le cadre des manifestations qui se tiendront dans trois villes du Sud des États-Unis. En effet, le MAECI est en train d'organiser des pavillons du Canada au **Network + Interop (N+I)/COMDEX Atlanta** et au **COMDEX Fall** à Las Vegas. Par ailleurs, le consulat du Canada à Miami organise un symposium pour aider les entreprises canadiennes à lancer leurs produits sur les marchés dynamiques de la Floride et des Caraïbes.

Network+Interop/COMDEX Atlanta

ATLANTA, GÉORGIE — 10-12 septembre

2002 — Les manifestations les plus importantes au monde dans le domaine des technologies de l'information (TI) et du réseautage se conjuguent à l'occasion de la tenue conjointe,

à Atlanta, du salon professionnel **N+I** et de la conférence **COMDEX Atlanta**. Ce double événement offre aux entreprises de pointe l'occasion exceptionnelle de présenter leurs produits aux principaux acheteurs de technologies d'entreprise de la région.

voir page 6 — Activités

COMDEX
FALL 2002

Au-delà de la simulation

CAE marque de gros points à Singapour

Le conseil de M. Don Campbell pour l'exportation est simple : il faut nouer des relations à long terme dans la région ciblée. Pour ce président de groupe chargé de la simulation militaire et de la formation à **CAE Inc.**, cela est encore plus vrai pour l'Asie.

Grâce à son expérience de 36 ans acquise au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, notamment à titre

d'ambassadeur du Canada au Japon et en Corée, M. Campbell connaît on ne peut mieux les marchés asiatiques et il est surtout bien conscient du rôle du Service des délégués commerciaux pour faciliter les contacts. Le contrat de 47 millions de dollars que CAE Inc. vient de remporter auprès de la force aérienne de la République de Singapour (RSAF) n'est que le dernier en

voir page 3 — CAE

CanadaExpo

Vol. 20, n° 11
17 juin 2002

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

JUN 25 2002

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère