

Le salon allemand IWA & OutdoorClassics en point de mire

Nuremberg, Allemagne, du 10 au 13 mars 2006 > Le salon international IWA & OutdoorClassics est l'une des manifestations commerciales internationales les plus en vue de l'industrie des armes de chasse et de sport ainsi que du matériel et des accessoires de plein air. En 2005, IWA a attiré près de 27 000 visiteurs et acheteurs commerciaux, 60 % d'entre eux venant de pays autres que l'Allemagne.

Dans sa 33^e année, IWA & OutdoorClassics, édition 2006, constitue le « point de ralliement » annuel des membres de cette industrie. Des activités spéciales telles que l'IWA International Knife Award et des nouveautés comme l'IWA New Product Centre seront présentées.



L'atelier pratique sur le maintien de l'ordre, qui a eu lieu pour la première fois la veille de la tenue d'IWA & OutdoorClassics 2005 et qui a remporté beaucoup de succès, sera repris en 2006.

Les entreprises canadiennes qui veulent se tailler une part de ce marché international haut de gamme sont invitées à se joindre à d'autres exportateurs canadiens qui participeront à titre d'exposants à IWA 2006. Pour vous inscrire à cette activité, allez à l'adresse suivante : www.unilinkfairs.com/flyers/cirIWA06.pdf.

Renseignements : Derek Complin, représentant du Canada, UNILINK, tél. : (613) 549-0404, téléc. : (613) 549-2528, site Web : www.unilinkfairs.com, ou Frieda Saleh, déléguée commerciale, consulat du Canada à Munich, tél. : (011-49-89) 21-99-57-0, téléc. : (011-49-89) 21-99-57-57, courriel : frieda.saleh@international.gc.ca.

Foire internationale d'Alger 2006

Alger, Algérie, du 2 au 9 juin 2006 > Après le grand succès de la participation canadienne à la Foire internationale d'Alger de juin 2005 qui a réuni plus de 25 compagnies, l'ambassade du Canada en Algérie a entrepris d'organiser de nouveau la mise sur pied du pavillon canadien pour l'édition de 2006. L'objectif est de rassembler sous un même toit l'ensemble des produits et services canadiens afin de maximiser l'impact publicitaire et les retombées commerciales pour les firmes canadiennes. La foire aura lieu au Palais des expositions à Alger. Nous comptons sur une forte participation des compagnies canadiennes à cette manifestation commerciale, qui est la plus importante de l'année 2005 en Algérie, ayant attiré plus de 700 000 visiteurs.

Renseignements : ambassade du Canada en Algérie, tél. : (011-213-21) 91-49-51, courriel : alger-td@international.gc.ca.

Le Canada @ 3GSM

Barcelone, Espagne, du 13 au 16 février 2006 > Le 3GSM World Congress est le rendez-vous mondial de l'industrie des télécommunications mobiles et l'un des mieux connus. Les entreprises canadiennes voient de plus en plus cette expo-conférence de la téléphonie mobile de 3^e génération, qui en sera à sa 20^e édition, comme une manifestation d'envergure, où se réunissent les principaux acteurs de l'industrie. Une trentaine d'entreprises canadiennes, ainsi que le groupe Ontario Export inc., y ont déjà annoncé leur participation à titre d'exposant ou de visiteur.

Les délégués commerciaux de Commerce international Canada postés en Europe, qui assistent régulièrement à cette expo-conférence, ont constaté une intensification de la participation canadienne. Comme le Canada n'y a pas de pavillon, les délégués commerciaux de la Finlande, de l'Allemagne, de la Suède et du Royaume-

Uni se sont concertés pour créer un site Web (www.canada3gsm.com) pour aider les participants canadiens à établir des contacts au sein de l'industrie des télécommunications mobiles d'Europe et d'ailleurs. Ce site donne le profil de tous les exposants et participants.

Les entreprises participantes sont invitées à communiquer avec les délégués commerciaux qui coordonnent la participation canadienne afin de s'assurer que leur profil et que leurs produits seront connus du plus vaste public possible avant l'exposition. Les délégués commerciaux recommandent aux entreprises qui œuvrent au sein de l'industrie des télécommunications mobiles mais qui n'ont pas encore réservé leur place d'examiner le profil des participants et de songer sérieusement à visiter l'exposition, à défaut d'assister à la conférence.

Renseignements : George Edwards, délégué commercial, haut-commissariat du Canada au Royaume-Uni, tél. : (011-44-20) 7258-6680, courriel : george.edwards@international.gc.ca, sites Web : www.canada3gsm.com et www.3gsmworldcongress.com.

Débouchés pour les produits alimentaires canadiens

Detroit, Michigan > À la mi-janvier 2006 se tiendra une journée canadienne chez Lipari Foods, une société de Detroit au Michigan. Fondée en 1963, cette société offre des services de distribution alimentaire à des détaillants de produits alimentaires et à des restaurateurs du Michigan, de l'Ohio, de l'Indiana et de certaines parties de six États avoisinants. Lipari a un chiffre d'affaires estimé à plus de 125 millions de dollars américains et une équipe de vente qui compte une centaine d'employés. Toutes les commandes sont livrées depuis un entrepôt situé à Warren, en banlieue de Detroit.

La gamme de produits de Lipari se divise en six catégories :
• viandes, charcuteries, poissons, fruits de mer, pizza, café, fromages et salades;

- produits de boulangerie, desserts congelés, mélanges et pâtes congelés;
- charcuteries Old Tyme et produits maison;
- produits destinés à la restauration et à la vente au détail, y compris les produits d'épicerie tels que sauces, épices, trempettes, condiments, croustilles et aliments de collation;
- produits d'emballage, plateaux, emballages pour emporter, étiquettes, sacs, fournitures pour boucherie, plaques en aluminium et fournitures sanitaires;
- confiseries, collations, biscuits et craquelins.

Renseignements : Tom Quinn, consulat général du Canada à Detroit, tél. : (313) 446-7024, courriel : tom.quinn@international.gc.ca.

Une entreprise de TI à Atlanta en quête d'alliances stratégiques

Atlanta, Géorgie > Spunlogic, une entreprise lauréate dans le secteur de la commercialisation interactive et des technologies, cherche à conclure des alliances stratégiques avec des entreprises canadiennes reconnues comme chefs de file dans le domaine de la commercialisation de services Internet et de téléphonie cellulaire. L'entreprise d'Atlanta possède une expertise en matière de stratégie de comportement en ligne, de design interactif, de développement pour le Web, de commerce par courriel, de publicité en

ligne et d'applications de commerce électronique. Elle travaille avec une clientèle variée, y compris Anheuser Busch, Georgia Pacific, Intercontinental Hotels et Porsche.

Renseignements : Raghu Kakarala, directeur de l'exploitation, Spunlogic, tél. : (404) 969-3949, courriel : raghu.kakarala@spunlogic.com, ou Steve Flamm, délégué commercial, consulat général du Canada à Atlanta, tél. : (404) 532-2018, courriel : steve.flamm@international.gc.ca, site Web : www.spunlogic.com.

Les services, part croissante des exportations canadiennes vers d'autres pays que les É.-U.

Les exportations canadiennes de services destinées à d'autres pays que les États-Unis sont en pleine croissance. En 1980, les services ont représenté 13,4 % des exportations canadiennes totales vers des destinations non américaines. En 2004, cette proportion avait presque doublé pour s'élever à 24,8 %. Dans l'ensemble, la part des services dans les exportations canadiennes totales à destination de tous les pays a enregistré une hausse, passant de 9,9 % en 1980 à 12,8 % en 1990, et s'est stabilisée depuis, oscillant entre 12 et 13 %. La valeur totale des exportations canadiennes de services a crû également, sextuplant pour passer de 8,7 milliards à 61,8 milliards de dollars entre 1980 et 2004. Si 85 % des exportations canadiennes de marchandises ont été absorbées par les États-Unis en 2004, seulement 58 % des exportations canadiennes de services y étaient destinées. À comparer avec les marchandises, les exportations canadiennes de services sont beaucoup plus diversifiées, et les États-Unis demeurent la principale destination des unes et des autres.

Renseignements fournis par la Direction de l'analyse commerciale et économique (www.international.gc.ca/eet).

