

## Tout sur le marché du poisson et des fruits de mer en France

Le marché du poisson et des fruits de mer en France, nouveau rapport préparé par le Centre des études de marché, en collaboration avec le Service des délégués commerciaux, est désormais disponible dans le site Infoexport (pour consulter le rapport complet — mot de passe requis : [www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=33682](http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=33682)). Ce rapport contient toutes les informations utiles pour l'exportateur de produits de la mer, soit un aperçu du marché français, de la concurrence et des clients, des informations sur la logistique ainsi qu'une description des activités de promotion menées par la mission en France.

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'ambassade du Canada en France, courriel : [france-td@dfait-maeci.gc.ca](mailto:france-td@dfait-maeci.gc.ca).



Éditrice en chef : **Yen Le**  
Rédacteur : **Michael Mancini**

Tirage : **55 000**  
Téléphone : **(613) 992-7114**  
Télécopieur : **(613) 992-5791**  
Courriel : [canad.export@dfait-maeci.gc.ca](mailto:canad.export@dfait-maeci.gc.ca)  
Site Web : [www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport](http://www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport)

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

ISSN 0823-3349

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyez l'étiquette avec les changements. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Convention de la poste-publication n° **40064047**

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :  
CanadExport (BCS)  
MAECI  
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2  
Courriel : [canad.export@dfait-maeci.gc.ca](mailto:canad.export@dfait-maeci.gc.ca)

CanadExport

## Appel d'offres

**POLOGNE** — L'ambassade du Canada à Varsovie, en Pologne, a fait parvenir un appel d'offres au Centre des occasions d'affaires internationales (COAI). La République de Pologne demande aux entreprises étrangères de présenter des soumissions pour l'élaboration d'un dispositif lumineux d'approche destiné au système principal d'approche aux instruments de l'aérodrome de Lask, notamment le balisage lumineux, les ensembles lumineux de barre de flanc, l'indicateur de trajectoire d'approche de précision (PAPI), le matériel d'alimentation et les systèmes de surveillance et de commande. La date limite pour présenter les soumissions est le 26 mai 2004.

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Jan Leskiewicz, ministère de l'Économie, du Travail et de la Politique sociale de la Pologne, tél. : (011-48-22) 687-4328, téléc. : (011-48-22) 687-4329, courriel : [ziotp@wp.mil.pl](mailto:ziotp@wp.mil.pl).

## Turin — suite de la page 1

ceintures); accessoires de soie (cravates, foulards); objets divers (tasses, contenants, cadres); vêtements pour enfants; fournitures de bureau (étuis à crayons, carnets, agendas); robes de chambre et serviettes de plage; matériel de sport (casques, skis, traîneaux); sous-vêtements de sport et maillots de bain; shorts et chaussettes; jouets et jeux; lunettes, lunettes de soleil et masques; affiches, calendriers et cartes postales.

**Pour plus de renseignements** sur le programme de licences, communiquez avec le TOROC, courriel : [licensing@torino2006.it](mailto:licensing@torino2006.it). Pour savoir quels sont les articles qu'il est toujours possible d'offrir, consultez le site Web suivant : [www.torino2006.org/comitato/content.php?idm=100365](http://www.torino2006.org/comitato/content.php?idm=100365).

**Pour plus de renseignements** concernant les Jeux, communiquez avec Carmen Travagin, agente de développement des affaires, consulat général du Canada à Milan, courriel : [ital-td@dfait-maeci.gc.ca](mailto:ital-td@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.torino2006.org](http://www.torino2006.org).

Les entreprises intéressées doivent communiquer avec Malgorzata Janasik, ambassade du Canada à Varsovie, téléc. : (011-48-22) 584-3195, courriel : [malgorzata.janasik@dfait-maeci.gc.ca](mailto:malgorzata.janasik@dfait-maeci.gc.ca), en mentionnant le numéro d'appel d'offres **ICB/01/2004-AF** ou le numéro de dossier **040126-00345**. Les travaux doivent débiter le 12 juillet 2004 et se terminer le 30 décembre 2004.

### Soyez branchés sur les débouchés internationaux!

Pour obtenir du Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) des renseignements sur les débouchés dans votre secteur, inscrivez-vous auprès du Délégué commercial virtuel, [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca), le seul moyen d'obtenir des informations électroniques sur les débouchés du COAI.

Vous pouvez aussi consulter le site Web du COAI, [www.iboc.gc.ca](http://www.iboc.gc.ca), et cliquer sur « Histoires à succès » pour apprendre comment le COAI a jumelé des entreprises canadiennes avec des acheteurs étrangers.



LE SERVICE DES  
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX  
DU CANADA

## Les missions commerciales : un investissement intelligent qui rapporte gros aux entreprises canadiennes

*Vous prévoyez visiter votre marché cible? Vous désirez maximiser votre voyage? Ceux qui s'y connaissent en la matière savent que la meilleure façon de stimuler ses exportations est de participer à une mission commerciale.*

### Qu'est-ce qu'une mission commerciale?

Une mission commerciale est une mission souvent dirigée par le ministre du Commerce international ou le ministre d'État (Marchés nouveaux et émergents) qui permet aux entreprises participantes d'accroître leur crédibilité et d'établir de précieux contacts sur le marché ciblé. Comparativement aux entreprises qui effectuent de simples visites, les entreprises qui participent à une mission commerciale captent plus d'attention sur le marché ciblé et obtiennent plus de soutien de la part du gouvernement du Canada. Voilà un avantage de taille pour les PME qui n'ont pas les ressources nécessaires ou ne sont pas assez connues pour pénétrer seules de nouveaux marchés étrangers.

Les ambassades et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international planifient soigneusement les missions commerciales afin de maximiser les possibilités de réseautage des entreprises participantes et de leur permettre de se faire connaître. Le programme chargé des missions, qui est axé sur les résultats, est ponctué de présentations et de courts exposés, de couvertures médiatiques et de rencontres stratégiques.

### La récente mission au Chili

La récente mission menée par le Ministère au Chili montre comment une mission commerciale peut être profitable aux exportateurs canadiens. La mission menée en décembre 2003 à Santiago a permis à des entreprises canadiennes de faire de nouvelles affaires au Chili et a démontré les avantages de l'Accord de libre-échange Canada-Chili.

Les participants ont pris part à une mission de quatre jours au cours de laquelle ils ont assisté à des présentations et à des discussions en tête-à-tête avec des délégués commerciaux principaux et des gens d'affaires chiliens, dont le président chilien du comité de l'investissement étranger et le président de la Banque centrale du Chili.

Deux éléments principaux ressortent des commentaires positifs donnés par les 51 entreprises canadiennes participantes : la mission leur a permis d'établir des contacts directs sur le marché chilien et de faire appel aux délégués commerciaux principaux envoyés des quatre coins de l'Amérique du Sud. Une entreprise qui déciderait de se rendre par elle-même dans la région serait privée des nombreux avantages offerts par la mission.

Participer à une mission commerciale est un des meilleurs investissements que puisse faire une entreprise pour l'expansion de ses activités d'exportation. Si votre entreprise a effectué une

*« La mission commerciale au Chili nous a donné un sérieux coup de main. Elle nous a permis d'établir un partenariat avec des délégués commerciaux principaux et des contacts clés sur le marché, ce qui en retour nous a aidé à repérer de potentiels clients chiliens. Selon nous, les missions commerciales sont particulièrement utiles parce qu'elles permettent d'établir des contacts importants et de tirer parti des connaissances des délégués commerciaux sur le terrain, à l'endroit même où nous désirons faire des affaires. »*

—Chris Johnson

Directeur de compte principal chez **FreeBalance**, entreprise canadienne qui a participé à la mission commerciale d'Équipe Canada au Chili en 2003.

**FreeBalance** est une entreprise canadienne qui offre des systèmes de gestion financière dans tout le pays. Elle souhaite pénétrer les marchés de l'Amérique du Sud et des Caraïbes.

recherche et ciblé ses marchés à l'étranger, alors elle est peut-être prête à participer à une mission commerciale.

**Pour plus de renseignements** concernant les missions commerciales, consultez [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca) ou le site Web d'Équipe Canada, [www.teamcanada.gc.ca](http://www.teamcanada.gc.ca).