

## Appels d'offres

**MALDIVES** — Le gouvernement de la République des Maldives est à la recherche d'entreprises souhaitant construire un pont de quatre voies à deux chaussées séparées dans le cadre d'une entente de construction-exploitation-transfert. Le pont reliera la capitale, Malé, et l'aéroport international de Malé, sur l'île d'Hulhule, lequel est relié par pont-jetée à la nouvelle zone résidentielle, Hulhumalé.

En 2003, 1 271 997 voyageurs ont utilisé l'aéroport international de Malé. La distance entre les îles de Malé et d'Hulhule à l'endroit proposé pour la construction du pont-jetée est de quelque 1 000 mètres.

Les entreprises ou groupes ayant de l'expérience et une solide situation financière sont invités à signaler leur intérêt. Les investisseurs et partenaires éventuels qui répondent à l'appel d'offres doivent soumettre un projet de construction détaillé comprenant des

dessins du pont-jetée, une étude approfondie des effets sur l'environnement et une étude de faisabilité financière faisant état des péages et de la méthode de perception. La date de clôture est le 30 juin 2004.

**Pour plus de renseignements,** communiquez avec M. Mohamed Shafeed Mahmood, ministre des Transports et de l'Aviation civile, gouvernement de la République des Maldives, tél. : (011-960) 77-26-62, téléc. : (011-960) 32-39-94, courriel : bridgeinfo@transport.gov.mv, et avec M<sup>me</sup> Shyama Suraweera, adjointe au commerce, haut-commissariat du Canada au Sri Lanka, téléc. : (011-94-1) 68-70-49, courriel : shyama.suraweera@dfait-maeci.gc.ca (indiquer le numéro de dossier 040401-01625).

**OUBÉKISTAN** — Le gouvernement de la République d'Ouzbékistan a annoncé un appel d'offres pour la vente de 33 % des actions de l'entreprise d'État par actions à responsabilité illimitée, Uzmetskombinat (complexe métallurgique ouzbek), située dans la région de Tashkent.

Uzmetskombinat, fabricant de roulements en acier et de tôle laminée en exploitation depuis 1944, est la seule installation métallurgique de la République d'Ouzbékistan. Plus d'un million d'actions ordinaires sont offertes, et l'offre minimale sera d'environ 68 millions de dollars. Les intéressés peuvent se procurer, moyennant des frais, les documents de soumission qui comprennent les règles de soumission, un formulaire de soumission et un projet de convention d'achat d'actions. La date de clôture est le 28 juin 2004.

**Pour plus de renseignements,** communiquez avec M. Ulugbek Vahabov, Bureau de privatisation au cas par cas de l'Ouzbékistan, tél. : (011-998-71) 139-2251, téléc. : (011-998-71) 139-2279, courriel : ccpbuz@mail.tps.uz. Transmettre copie de la correspondance à M<sup>me</sup> Julia Drew-Watt, troisième secrétaire (Affaires commerciales) et déléguée commerciale, ambassade du

Canada à Moscou, téléc. : (011-7-095) 105-6051, courriel : julia.drew-watt@dfait-maeci.gc.ca (indiquer le numéro de dossier 040406-01695).

### 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.coai.gc.ca](http://www.coai.gc.ca)) et cliquer sur « Histoires à succès » pour apprendre comment le COAI a jumelé des entreprises canadiennes avec des acheteurs étrangers.

**OUBÉKISTAN** — Le gouvernement de la République d'Ouzbékistan, qui a entrepris la modernisation de son réseau ferroviaire, invite les entreprises admissibles à soumissionner dans le cadre d'un appel d'offres visant la conception et la fabrication de matériel de télécommunications pour chemins de fer.

Pour obtenir les documents de soumission, il faut présenter une demande écrite et acquitter des frais non remboursables de 400 \$ en sus des frais bancaires. Ceux qui en font la demande pourront obtenir ces documents par messagerie et devront acquitter des frais supplémentaires de 80 \$. La date de clôture est le 3 août 2004.

**Pour plus de renseignements,** communiquez avec M. I.M. Usmanov, Unité de mise en œuvre des projets de la Banque asiatique de développement, tél. : (011-998-71) 138-8573/8529, téléc. : (011-998-71) 133-4179. Transmettre copie de la correspondance à M<sup>me</sup> Julia Drew-Watt, troisième secrétaire (Affaires commerciales) et déléguée commerciale, ambassade du Canada à Moscou, téléc. : (011-7-095) 105-6051, courriel : julia.drew-watt@dfait-maeci.gc.ca (indiquer le numéro de dossier 040406-01700). ✪

Éditrice en chef : **Yen Le**

Rédacteurs : **Michael Mancini**  
**Jean-Philippe Dumas**

Tirage : **55 000**

Téléphone : **(613) 992-7114**

Télexcopieur : **(613) 992-5791**

Courriel :

**canad.export@dfait-maeci.gc.ca**

Site Web :

**www.maeci-dfait.gc.ca/canadexport**

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada (CICan).

ISSN 0823-3349

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de ce bulletin à des fins personnelles, non commerciales, en citant la source. Toute reproduction ou utilisation publique ou commerciale sans la permission écrite de CanadExport est interdite.

Pour un exemplaire gratuit de ce bulletin, renvoyez ce coupon à l'adresse ci-dessous avec un délai de 10 jours.

Convenir de l'adresse de destination au numéro **40064047**

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :

CanadExport (BCS)

CICan

125, promenade Sussex, Ottawa, Ont. K1A 0G2

Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**

CanadExport

## DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL

### INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources... à portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en ligne et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!

### Si vous êtes prêt à exporter, vous êtes prêt pour le Délégué commercial virtuel.

Si votre entreprise canadienne a fait des recherches et sélectionné ses marchés cibles, vous êtes prêt pour le Délégué commercial virtuel. C'est aussi simple. Maintenant, il est encore plus facile de s'inscrire et d'avoir accès à l'aide en ligne.

Vous êtes incertain de la façon de configurer votre page Web personnalisée? Vous avez besoin d'aide pour remplir le profil de votre entreprise? N'oubliez pas, vous pouvez communiquer avec le Service à la clientèle du Délégué commercial virtuel. Le Service à la clientèle est là pour encadrer les clients afin qu'ils puissent retirer le maximum du Délégué commercial virtuel.

« Nous sommes ici pour répondre aux besoins des clients du Service des délégués commerciaux et pour faire en sorte que leur expérience avec le Délégué commercial virtuel soit des plus positives et efficaces », a indiqué Mark Scullion, directeur adjoint, Service à la clientèle.

### Six conseils pour maximiser votre Délégué commercial virtuel

- Lors de votre inscription, fournissez le plus de détails possible au sujet de votre entreprise et des produits et services offerts.
- Personnalisez votre Délégué commercial virtuel selon vos paramètres, et choisissez la fréquence et le style d'avis automatisé qui vous conviennent le mieux.
- N'hésitez pas à communiquer avec le Service à la clientèle pour obtenir de l'aide.
- Consultez les « Nouvelles sectorielles hebdomadaires », qui vous fournissent des nouvelles actuelles propres à votre secteur et à vos marchés, provenant de 7 000 sources électroniques.
- Consultez régulièrement votre Délégué commercial virtuel afin de connaître le nouveau contenu et les débouchés commerciaux.
- Mettez à jour le profil de votre entreprise. Plus nous en saurons au sujet de votre entreprise et des produits et services offerts, meilleur sera notre service. N'oubliez pas, chaque fois que vous présentez une demande de services, tous les agents commerciaux ont accès aux renseignements relatifs à votre entreprise, ce qui signifie que vous n'avez pas à les fournir de nouveau, même quand il s'agit d'un nouveau contact. Il saura déjà qui vous êtes.

### Pourquoi vous inscrire?

Le Délégué commercial virtuel vous permet de présenter des demandes de services aux délégués commerciaux aux quatre coins de la planète; il vous permet également de connaître des occasions d'affaires, d'obtenir des études de marché, des nouvelles actuelles, la liste des événements commerciaux et encore plus, le tout propre à votre secteur et aux marchés visés, et ce, à partir d'une seule page Web personnalisée. Si vous avez besoin d'aide, il suffit d'un clic de souris ou d'un appel téléphonique.

« La première étape consiste à s'inscrire, étape que nous avons simplifiée. Vous n'avez plus à fournir vos codes de produits, et vous n'avez plus à nous dire immédiatement pour quelles raisons vous visez un marché en particulier. De plus, si vous éprouvez des difficultés, communiquez avec nous. Nous sommes toujours prêts à vous aider. »

Debbie Laplante et Sandra Chartrand, chefs d'équipe du Service à la clientèle



Serving Canadian Business in Canada and Abroad  
Au service des entreprises canadiennes au Canada et à l'étranger

Service à la clientèle pour le Délégué commercial virtuel

[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

Courriel : [infoexport@dfait-maeci.gc.ca](mailto:infoexport@dfait-maeci.gc.ca)

Tél. : 1 800 551-4946 ou  
(613) 944-4946 (à Ottawa)

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Délégué commercial virtuel, consultez

[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)