

## Industries aérospatiales — suite de la page 1

Des rencontres individuelles avaient été prévues entre les représentants des 18 entreprises composant la délégation canadienne et les dirigeants et acheteurs de sociétés aérospatiales américaines situées dans la région du Puget Sound. Les activités de réseautage se sont poursuivies pendant le congrès de la Pacific Northwest Aerospace Association.

Le consulat général avait organisé des séances d'information sur le marché de l'aérospatiale ainsi que des visites auprès de fabricants de ce secteur. Les participants ont pu bénéficier d'une visite et d'une séance d'information menées par les dirigeants du programme 7E7 de Boeing à son usine d'Everett.

La région du Puget Sound se caractérise par une concentration industrielle qui comprend non seulement de nombreuses divisions de Boeing, depuis la fabrication d'aéronefs commerciaux jusqu'aux grands projets militaires et aux programmes spatiaux, mais aussi une multitude d'autres fournisseurs, producteurs et fabricants. On y trouve près de

60 000 travailleurs employés dans des entreprises aérospatiales. La délégation a aussi rencontré les principaux dirigeants et visité les installations et usines d'autres géants de l'industrie, tels que Honeywell, Crane Aerospace, Northwest Composites et Contour Aerospace.

### Résultats positifs

Les résultats de la mission commerciale ont été immédiats et positifs. La société torontoise **Interfast Inc.**, par exemple, a fait savoir que le moment de la visite avait été bien choisi car il coïncidait avec le développement de l'appareil 7E7 Dreamliner de Boeing. Grâce aux contacts établis à cette occasion, Interfast pourra soumettre une proposition visant un programme de gestion des inventaires.

L'Institut de recherche aérospatiale du Conseil national de recherches du Canada a rencontré les représentants de plusieurs organisations, dont l'agence fédérale de l'aviation (Federal Aviation Administration), et croit que ces contacts mèneront à deux projets initiaux de recherche et de développement.

La société torontoise **Thermodyne Engineering** a indiqué que la mission lui avait permis de se faire connaître des principaux acteurs de l'aérospatiale de la région. **DCM Aéronautique**, une firme de Boisbriand (Québec), est actuellement en train de devenir un fournisseur certifié de Boeing et a eu des contacts prometteurs avec une autre entreprise.

Un représentant de **TFI Aerospace Corporation**, une autre entreprise de Toronto, a résumé la mission dans les termes suivants : « C'était de l'argent bien dépensé. Grâce à cette mission, nous avons déjà reçu la visite à notre usine de représentants d'un fabricant d'équipement d'origine, qui s'apprête maintenant à nous accorder le statut de fournisseur qualifié. »

**Pour plus de renseignements** sur le secteur de l'aérospatiale dans la région du Pacifique nord-ouest, communiquez avec Martine Moreau, déléguée commerciale, consulat général du Canada à Seattle, tél. : (206) 770-4078, courriel : martine.moreau@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.seattle.gc.ca. ✪



**Koweït** — Vingt entreprises canadiennes, des PME pour la plupart, ont participé au salon **Rebuild Iraq 2004**, qui a eu lieu en janvier 2004 et a attiré quelque 1 450 exposants venus de 47 pays. Cette foire coïncidait avec la tenue d'un symposium de deux jours portant notamment sur des questions telles que l'avenir de l'économie iraquienne, les principaux besoins en matière d'infrastructures, la sécurité, les débouchés offerts par les marchés publics et le nouveau contexte des affaires.

**Pour plus de renseignements** sur les possibilités qu'offre l'Iraq, consultez la page [www.dfait-maeci.gc.ca/middle\\_east/iraq-fr.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/middle_east/iraq-fr.asp), ou communiquez avec Albert Galpin, Direction générale du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, courriel : [albert.galpin@dfait-maeci.gc.ca](mailto:albert.galpin@dfait-maeci.gc.ca). ✪

## Le salon d'été des aliments fins

**NEW YORK** — du 27 au 29 juin 2004 — Les entreprises canadiennes qui souhaitent explorer les débouchés commerciaux du secteur agroalimentaire pourraient envisager d'être présentes au pavillon du Canada au 2004 **Summer International Fancy Food and Confection Show** (Salon international d'été des aliments fins et de la confiserie).

Ce salon attire 25 000 visiteurs appartenant au domaine, et 87 % des visiteurs autorisent ou recommandent des décisions d'achat.

Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) va organiser et gérer la présence canadienne. Les exposants vont bénéficier d'un ensemble de services de haute qualité, dont des installations de télécommunications, des salles de conférence, des renseignements sur les marchés et un soutien de la promotion commerciale sur place. AAC a réservé un emplacement idéal au pavillon international. L'espace est limité : inscrivez-vous dès aujourd'hui!

**Pour plus de renseignements**, et pour joindre le pavillon du Canada, communiquez avec Brian Bonner, agent des affaires internationales, AAC, tél. : (613) 759-7642, téléc. : (613) 759-7506, courriel : [bonnerb@agr.gc.ca](mailto:bonnerb@agr.gc.ca), site Web : <http://atn-riae.agr.ca/sffs>. ✪



Ministère des Affaires étrangères  
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs  
and International Trade

## Intermédiaire des entreprises canadiennes sur les marchés internationaux



CENTRE DES OCCASIONS D'AFFAIRES INTERNATIONALES

### HISTOIRE à succès

#### Spirit Water — Un pur produit canadien

Lorsqu'une société de Hong Kong s'est mise à la recherche d'une eau de qualité supérieure, le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) l'a jumelée avec Sawridge Waters Ltd.

page 3

#### Raquettes GV — suit une piste dans la bonne voie

L'entreprise, située au Québec, fournit 40 % du marché des raquettes au Canada et, grâce à une piste du Centre des occasions d'affaires internationales (COAI), elle a fait d'importants progrès en Europe.

page 3

#### WhiteWater West Industries — faire des vagues au Chili

Si vous êtes déjà monté dans un « watercoaster » ou avez surfé sur une piscine à vagues, il est probable que les installations ont été construites par WhiteWater West Industries Ltd du Canada.

page 4

## Le Centre des occasions d'affaires internationales

**Les entreprises canadiennes sont engagées dans des relations commerciales fructueuses partout sur la planète.** Il ne fait aucun doute qu'elles seraient moins efficaces si elles ne recevaient pas des « tuyaux » commerciaux ciblés et pertinents en temps opportun. Depuis près d'une décennie, le **Centre des occasions d'affaires internationales (COAI)** sert d'intermédiaire entre les entreprises canadiennes, surtout les petites et moyennes entreprises (PME), et les acheteurs étrangers en offrant un service de jumelage d'entreprises unique en son genre. Comme en témoignent les exemples de réussites présentés dans ce supplément, les jumelages du COAI se traduisent souvent par des ventes lucratives à l'exportation pour les entreprises canadiennes — et répondent aux besoins des acheteurs étrangers en leur trouvant de nouveaux partenaires, de nouveaux contacts et même des produits créés spécialement à leur intention.

Pour proposer ses débouchés d'affaires, le COAI collabore avec le Service des délégués commerciaux du Canada et ses plus de 500 agents situés dans les 140 ambassades et consulats du Canada partout dans le monde. Le fonctionnement du système est tout simple : lorsqu'un agent de promotion commerciale à l'étranger trouve une occasion d'affaires dans le monde, il en fait part au Centre. L'équipe de spécialistes du COAI se met ensuite à la recherche de fournisseurs canadiens potentiels et communique avec eux. Ces contacts individuels avec les entreprises canadiennes sont le service le plus prisé du COAI. Depuis sa création en 1995, le Centre a présenté près de 40 000 débouchés d'affaires à des entreprises canadiennes.

Le COAI possède également un système de repérage électronique qui informe par courriel les entreprises canadiennes des plus récents débouchés d'affaires. Pour que votre entreprise profite de ce service du COAI, assurez-vous d'être inscrit comme client du Service des délégués commerciaux sur le site [infoexport.gc.ca](http://infoexport.gc.ca), procurez-vous votre Délégué commercial virtuel (DCV). Pour en savoir davantage sur le COAI et le DCV, consultez la page 2 de ce supplément.

*Le COAI est le centre de repérage sur les occasions d'exportation d'Équipe Canada inc — un regroupement de ministères et d'organismes gouvernementaux qui offre des services commerciaux aux exportateurs canadiens. Pour plus de détails sur le COAI, visitez le site [www.coai.gc.ca](http://www.coai.gc.ca).*

à l'intérieur