

## TIC : Trinité-et-Tobago suit l'exemple canadien

En août, le Canada et Trinité-et-Tobago ont signé un protocole d'entente qui devrait créer de nombreuses possibilités d'affaires pour les firmes canadiennes. Industrie Canada a conclu avec le ministère de l'Administration publique et de l'Information de Trinité-et-Tobago ce protocole d'entente destiné à appuyer le plan des technologies d'information et de communication de ce pays.

Le plan témoigne de la volonté du gouvernement trinitidien de transformer le pays en une société du savoir d'ici 2008, en fournissant aux habitants de Trinité-et-Tobago un « carnet de route pour la connectivité » d'inspiration canadienne visant à brancher les gens, les collectivités, les entreprises, les organismes publics et les maisons d'enseignement sur un réseau technologique intégré.

### Occasions d'affaires

Pour mettre en œuvre ce plan des TIC en 2005, Trinité-et-Tobago accepte

depuis juillet dernier des soumissions internationales pour la fourniture de biens et de services d'une valeur de 80 millions de dollars. Le plan bénéficie de l'appui financier de la Banque interaméricaine de développement.

Le protocole d'entente reconnaît le Canada comme l'un des pays les plus

« branchés » du monde ainsi que sa vaste expérience en cybergouvernement.

**Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec Michaeline Narcisse, haut-commissariat du Canada à Trinité-et-Tobago, courriel : michaeline.narcisse@international.gc.ca, site Web : [www.fastforward.tt](http://www.fastforward.tt).



Étaient présents à la signature du protocole d'entente sur les TIC entre le Canada et Trinité-et-Tobago (assis de gauche à droite) : Arnold Piggott, haut-commissaire du Canada à Trinité-et-Tobago; Jacqueline Wilson, secrétaire permanent du ministère de l'Administration publique et de l'Information de Trinité-et-Tobago; Michael Binder, sous-ministre adjoint, Spectre, Technologies de l'information et télécommunications, Industrie Canada; et Louis Vadeboncoeur, président et chef de direction par intérim, Conseils et Vérification Canada. Debout de gauche à droite : Ram Narayan et Mark Lusignan, Conseils et Vérification Canada.

## Firme malaisienne cherche partenaire

Malayan Adhesives & Chemicals (MAC), entreprise de produits chimiques bien implantée dont le siège social se trouve en Malaisie, recherche des partenaires commerciaux dans le but de former des coentreprises de fabrication et de conclure des ententes commerciales, des accords de distribution ou des contrats de concession de licence pour les résines et les produits de remplissage spéciaux destinés aux industries de fabrication de matériaux composites, de papier et de produits à base de bois. L'entreprise vend ses produits partout en Asie, en Europe et en Amérique du Nord. Elle a un personnel de vente et de soutien technique d'expérience et possède un réseau bien établi d'usines de fabrication, de bureaux, d'entrepôts et de circuits de distribution.

**Pour de plus amples renseignements** : Lawrence Kok, MAC, courriel : lawrence@cqtech.com, tél. : (603) 5519-1801, poste 80, téléc. : (011-603) 5518-1122.

Rédaction : Yen Le  
Michael Mancini  
Jean-Philippe Dumas

Abonnement  
Téléphone : (613) 992-7114  
Télécopieur : (613) 992-5791  
Courriel : [canad.export@international.gc.ca](mailto:canad.export@international.gc.ca)  
Site Web : [www.canadexport.gc.ca](http://www.canadexport.gc.ca)

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.  
Tirage : 55 000 exemplaires

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On 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, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

Convention de la poste-publication n° 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :

CanadExport (BCS), C/Can  
125, promenade Sussex, Ottawa, Ont. K1A 0G2  
Courriel : [canad.export@international.gc.ca](mailto:canad.export@international.gc.ca)

CanadExport

DÉLÉGUÉ  
COMMERCIAL  
VIRTUEL  
INFORMATION ET SERVICES  
PERSONNALISÉS

## Le Délégué commercial virtuel est l'un des secrets du succès à l'exportation

Rien d'étonnant que Bluedrop Performance Learning compte parmi ses clients réguliers des entreprises telles que Sony, Cisco, Dell et Microsoft. En l'espace d'un peu plus d'une décennie, l'entreprise terre-neuvienne Bluedrop a atteint un sommet inégalé. Entreprise primée, elle compte des succursales un peu partout en Amérique du Nord et met son expertise en matière d'apprentissage électronique au service de six industries différentes, allant de l'industrie du logiciel à l'industrie électronique.

Quant à la promotion des exportations, on constate d'emblée que l'entreprise est dotée d'une équipe des plus compétentes. Le président-directeur général de Bluedrop, Emad Rizkalla, et son associé, Richard Haywood, savent rapidement dénicher et mettre à contribution les ressources qui aident leur entreprise à prendre de l'expansion à l'étranger — et leur flair les a très bien servis jusqu'ici. Les ventes à l'exportation représentent aujourd'hui près de 60 % des recettes annuelles de l'entreprise.

Bluedrop a mis au point un certain nombre de façons de faire et de ressources qui ont contribué à son succès sur la scène internationale — le Délégué commercial virtuel est l'une de ces ressources.

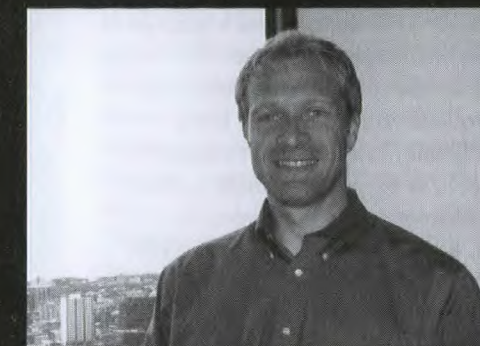
Bluedrop utilise le Délégué commercial virtuel pour obtenir des renseignements sur les marchés ainsi que comme outil de recherche. L'entreprise s'en sert également pour demander des services de délégués commerciaux œuvrant dans ses marchés, comme Tom Palamides à Los Angeles et Lynda Watson à Washington. « Nous savons que nous pouvons tirer parti d'autres services et fonctionnalités du Délégué commercial virtuel, explique M. Haywood, et nous comptons bien les exploiter à fond puisque les études de marché se sont déjà avérées nettement avantageuses pour nous. Nous avons toujours été satisfaits des services fournis par des délégués commerciaux comme Tom et Lynda, et c'est extraordinaire de savoir que nous pouvons obtenir ces mêmes services en ligne de façon rapide et pratique, 24 heures par jour, 7 jours par semaine, grâce à notre délégué commercial virtuel. »

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!

« Le Délégué commercial virtuel nous donne des renseignements par région et par secteur sur le marché américain, qui est notre principal marché d'exportation. Ce type de renseignements nous permet de cibler de manière plus précise des marchés particuliers aux États-Unis et d'obtenir des services et de l'information ciblés sur l'exportation. »

Richard Haywood

Bluedrop Performance Learning  
[www.bluedrop.com](http://www.bluedrop.com)



Inscrivez-vous maintenant, à l'adresse [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca), pour avoir accès à un Délégué commercial, et vous comprendrez pourquoi Richard Haywood et des milliers d'autres Canadiens sont déjà inscrits!

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)