



Pour vous abonner à **Canada — Regard sur le monde** (au Canada seulement), veuillez compléter cette carte et nous la transmettre par la poste ou par télécopieur au (819) 779-2833.

Nom : _____

Prénom : _____

Adresse : _____

App. : _____

Ville : _____

Province : _____ Code postal : _____

1. À quelle fréquence lisez-vous *Canada — Regard sur le monde*? Toujours Souvent À l'occasion Rarement

2. Sur une échelle de un à cinq, où cinq correspond à très bon, trois à moyen et un à très faible, comment évalueriez-vous la réussite de *Canada — Regard sur le monde* dans les domaines suivants?

Favoriser un sentiment de fierté envers notre pays 1 2 3 4 5

Mettre en évidence la diversité culturelle et linguistique du Canada 1 2 3 4 5

Expliquer la politique étrangère du gouvernement du Canada 1 2 3 4 5

Informar les citoyens des activités et programmes internationaux du gouvernement 1 2 3 4 5

3. Qu'aimez-vous le plus au sujet de *Canada — Regard sur le monde*? _____

4. Qu'aimez-vous le moins au sujet de *Canada — Regard sur le monde*? _____

5. Avez-vous d'autres observations à formuler sur *Canada — Regard sur le monde*? _____

6. Où avez-vous reçu le présent numéro de *Canada — Regard sur le monde*?

Bibliothèque publique

Bibliothèque universitaire/collégiale

Bibliothèque d'école secondaire

Maison

Travail

Bureau d'un professionnel de la santé

Autre (veuillez préciser)

7. À quel groupe d'âge appartenez-vous?

60 ans ou plus

de 35 à 59 ans

de 18 à 34 ans

moins de 18 ans

PRINTEMPS 2003

lentilles sont acheminées en Égypte. À l'heure actuelle, le Canada détient 70 p. 100 du marché égyptien. »

En tant que délégué commercial en chef et sous-ministre adjoint au ministère canadien des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), John Gero est fier du travail accompli par Magdy Ghazal et les nombreux autres fonctionnaires affectés à la prestation des programmes et des services

Que ce soit pour comprendre les pratiques commerciales d'un pays, mieux connaître un marché cible ou la réglementation, trouver un partenaire commercial ou conclure un marché, les agents du SDC en poste à Atlanta, à Londres, à Mexico, à Singapour et ailleurs aident les gens d'affaires canadiens à tirer le meilleur parti possible des possibilités qui s'offrent à eux.

Il y a quelques années, le MAECI a procédé à une refonte en profondeur

conseils sur les pratiques commerciales de la région, leur décrivent les principaux obstacles et la réglementation, et les informent des activités à venir telles que les foires, les conférences, les séminaires et les missions commerciales.

« Une fois que nous avons évalué le marché avec le client, nous pouvons l'aider à déterminer si le jeu en vaut la chandelle et lui proposer une marche à suivre afin d'aller de l'avant », explique un agent du SDC.