

## Foodex : une occasion de dévorer la concurrence

**Tokyo, du 13 au 16 mars 2007** > Plus de 2 200 exposants venus de 70 pays et plus de 95 000 professionnels de l'industrie des aliments et des boissons sont attendus à **Foodex Japan 2007**, la plus grande foire du genre en Asie-Pacifique.

Il ne faut donc pas manquer cette occasion de reprendre contact ou de faire de nouvelles affaires dans le marché alimentaire le plus dynamique du monde et de tirer

parti des possibilités offertes par le pavillon canadien, organisé cette année par Agriculture et Agroalimentaire Canada. Le pavillon du Canada célébrera cette année son 25<sup>e</sup> anniversaire à l'exposition Foodex.

**Renseignements :** Greg Folinazzo, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : 613-759-7523, téléc. : 613-759-7506, courriel : folinazzog@agr.gc.ca; site Web : [www.ats.agr.gc.ca/foodex](http://www.ats.agr.gc.ca/foodex).



## Connectez-vous au monde du sans-fil en Espagne

**Barcelone, du 12 au 15 février 2007** > Le Canada aura pour la première fois un pavillon national à l'exposition **3GSM**, la plus importante au monde dans l'industrie des communications sans fil.

Après avoir été tenue en France pendant 20 ans, l'exposition a lieu à Barcelone depuis 2006. L'édition de 2007 accueillera plus de 50 000 représentants de l'industrie mondiale du sans-fil, soit une hausse de 47 % par rapport à 2005. Une cinquantaine d'entreprises canadiennes y ont pris part l'an dernier.

On trouvera au pavillon canadien 15 entreprises qui feront valoir leurs capacités aux principaux acteurs de l'industrie mondiale des télécommunications

mobiles. Le pavillon accroîtra la visibilité du Canada et témoignera de la place importante que le Canada occupe dans cette industrie. On prévoit à l'intention des participants canadiens des activités complémentaires — un séminaire pour faciliter les contacts, notamment.

Les espaces dans le pavillon sont limités et sont attribués selon l'ordre des réservations.

**Renseignements :** Frédéric Fournier, ambassade du Canada en Espagne, courriel : [frederic.fournier@international.gc.ca](mailto:frederic.fournier@international.gc.ca); Elaine Sullivan Butcher, Affaires étrangères et Commerce international Canada, tél. : 613-995-4595; site Web : [www.3gsmworldcongress.com](http://www.3gsmworldcongress.com).

## Un pavillon canadien à la grande foire du sans-fil

**Orlando, du 27 au 29 mars 2007** > Le Canada aura un pavillon à l'exposition **CTIA Wireless 2007**, vitrine hors pair pour les nouveaux produits et services dans les communications sans fil et par Internet, l'informatique et la technologie mobile.

Le pavillon aidera les PME canadiennes à se faire valoir auprès du marché international des technologies et solutions sans fil et à repérer des occasions d'affaires. Elles auront affaire à un public influent : 76 % des participants à l'exposition sont autorisés à faire des achats et 69 % sont des cadres supérieurs de direction ou de gestion.

En plus d'attirer fournisseurs, transporteurs, distributeurs, revendeurs et fabricants, CTIA Wireless intéresse aussi des secteurs comme l'automobile, l'enseignement, le divertissement, les services financiers, la santé, les transports, les services aux collectivités et le secteur public. On y attend environ 1 000 exposants et plus de 35 000 visiteurs venus de 90 pays, et l'événement est suivi de près par plus de 1 000 médias.

**Renseignements :** Pat Fera, Affaires étrangères et Commerce international Canada, tél. : 613-944-9475, courriel : [pat.fera@international.gc.ca](mailto:pat.fera@international.gc.ca); Charlene Wheatley, tél. : 613-944-8823, courriel : [charlene.wheatley@international.gc.ca](mailto:charlene.wheatley@international.gc.ca); site Web : [www.ctiawireless.com](http://www.ctiawireless.com).

## Concours d'EDC : gagnez un voyage d'affaires à l'étranger!

Afin de réduire les frais élevés de voyages d'affaires des entreprises exportatrices, Exportation et développement Canada (EDC) lance le concours *Envolez-vous et donnez un essor à vos exportations*. Les entreprises auront ainsi la possibilité de gagner 5 000 dollars pour un voyage qui permettra à leurs représentants de rencontrer des clients aux États-Unis ou ailleurs.

Si vous envisagez, à titre de représentant d'une entreprise exportatrice très active, de pénétrer un nouveau marché ou d'accroître vos ventes dans un

marché existant, un séjour dans ce marché s'impose. Les experts conviennent qu'il y a de bonnes raisons à cela : vous pouvez évaluer la concurrence ainsi que les débouchés qu'offre le marché, et surtout, établir de précieux contacts avec vos acheteurs éventuels. Votre visite sera à leurs yeux une preuve de votre engagement envers le marché et de votre détermination à offrir un service personnalisé à vos clients.

En outre, lorsque l'on prend en compte le temps qu'il faut pour effectuer une étude de marché permettant de repérer les débouchés et les clients éventuels et pour comprendre les particularités culturelles, juridiques et politiques du marché, on peut se sentir dépassé par les événements.

Organisme financièrement autonome, EDC aide les entreprises canadiennes à exporter depuis plus de 60 ans. Il offre aux exportateurs et aux investisseurs des services de financement et d'assurance qui leur permettent d'accroître leur présence sur les marchés mondiaux. Chaque année, plus de 7 000 entreprises canadiennes et leurs clients dans plus de 200 marchés étrangers bénéficient de ces services.

Pour participer, les entreprises admissibles n'ont qu'à soumettre le formulaire d'inscription dûment rempli à l'adresse [www.edc.ca/concoursedc](http://www.edc.ca/concoursedc).



## FAITS ET CHIFFRES

### La Chine sera-t-elle le principal fournisseur des États-Unis en 2007?

Comme la plupart des Canadiens le savent, la majeure partie des exportations canadiennes de marchandises sont destinées aux États-Unis — 84 % en 2005. Le Canada est d'ailleurs la source la plus importante des importations américaines depuis plusieurs décennies, mais sa part est en baisse, ayant diminué de 18,5 % en 1990 à 17,2 % en 2005. Pendant cette même période, la part de la Chine, dont les exportations ont connu une hausse spectaculaire, est passée de 3,1 % à 14,6 %. Si la tendance des cinq dernières années se poursuit, la Chine dépassera le Canada et deviendra le plus gros fournisseur du marché américain dès 2007. Pour en savoir davantage, consulter le site [www.international.gc.ca/eet/reports-fr.asp](http://www.international.gc.ca/eet/reports-fr.asp).

Données fournies par le Bureau de l'économiste en chef, Affaires étrangères et Commerce international Canada.

