

Rencontres avec des gens d'affaires turcs

La Turquie est un pays trépidant, stratégiquement situé à proximité de l'Europe, de l'Asie centrale et du Moyen-Orient. Elle est dotée d'une population dynamique et de nombreuses ressources naturelles et technologiques. En participant aux activités proposées, vous serez sûr de recueillir beaucoup de renseignements sur la façon de faire des affaires dans cette région prospère.

Séance de réseautage dans le secteur minier

TORONTO — le 9 mars 2004 — Le Canadian-Turkish Business Council (CTBC - Conseil d'entreprises Canada-Turquie), le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, et Exportation et développement Canada invitent les exportateurs canadiens à un petit-déjeuner de réseautage qui portera sur les occasions d'investissement et les débouchés commerciaux que présente le

secteur minier de la Turquie au Fairmont Royal York Hotel. Guven Onal, président de la Fondation turque pour la promotion du secteur minier, ainsi que des représentants du secteur minier turc sont impatients de rencontrer des entrepreneurs canadiens. Cette séance de réseautage se tiendra en marge de la **Conférence sur l'exploration** au Canada (Canada's Exploration Conference) de l'Association canadienne des prospecteurs et entrepreneurs, qui se déroulera du 7 au 10 mars 2004, à Toronto.

Conférence sur le commerce et l'investissement

TORONTO — le 8 avril 2004 — Le CTBC et son partenaire turc, le Conseil des relations économiques extérieures de la Turquie, le DEIK, organisent une conférence annuelle conjointe « Invest for Access » qui traitera de l'importance d'investir pour ouvrir des marchés. En

assistant à cette conférence, les exportateurs canadiens examineront des façons de tirer parti des débouchés que présente ce marché clé. Les échanges entre le Canada et la Turquie ont quasiment triplé au cours de la dernière décennie et pourraient bien atteindre le milliard de dollars dans quelques années. Des liens et des partenariats solides ont été créés entre entreprises turques et exportateurs canadiens, en particulier dans des secteurs tels que l'énergie, l'exploitation minière, l'aérospatiale, la santé, la technologie de l'information, la construction et l'environnement.

Pour plus de renseignements sur ces deux événements et pour réserver, communiquez avec le CTBC, tél. : **(905) 568-8300**, poste **288**, courriel : info@ctbc.ca, site Web : www.ctbc.ca.

Entreprises en TI — suite de la page 1

en plus d'en anglais, nous est extrêmement utile; nous y avons droit en plus du traitement royal qu'Amanah a assuré pendant la période d'essai. » FalconSearch.com est un fournisseur de solutions de premier plan dans le domaine d'Internet et des nouveaux médias. La société se spécialise en cyberintégration complète des affaires et de la technologie.

Cette nouvelle entente confirme qu'Amanah Tech fournira l'hébergement Web et le soutien technique pour FalconSearch.com et qu'en retour, FalconSearch.com inclura le service à valeur ajoutée à son portefeuille.

Nezar Freeny, président et chef de la direction d'Amanah Tech, a déclaré : « Nous sommes très fiers de compter FalconSearch.com parmi notre clientèle. Au cours des deux dernières années, ses dirigeants ont prouvé que la réputation de l'entreprise comme étant progressiste et tournée vers l'avenir est bien méritée. Ils ont été méticuleux dans leur



Lors de la cérémonie de signature, de gauche à droite : Nezar Freeny, président d'Amanah; David Hutton, ambassadeur du Canada auprès des Émirats arabes unis; Anne Argyris, console et première déléguée commerciale, consulat du Canada à Dubaï; et Iqbal Butt, président de FalconSearch.com.

démarche pour choisir un fournisseur d'hébergement avec lequel FalconSearch.com pourra grandir et étendre ses activités, et nous sommes enchantés d'être ce partenaire. »

Le consulat donne un coup de main
Le consulat du Canada à Dubaï a joué un rôle très positif pour appuyer

Amanah jusqu'à terme au cours des deux dernières années ainsi que pour la signature de ce dernier contrat. « Nous sommes heureux d'avoir pu appuyer Amanah Tech », dit Anne Argyris, console et première déléguée commerciale. « M. Freeny est un exemple important de réussite pour les affaires entre le Canada et Dubaï. Il est un jeune entrepreneur très dynamique qui n'a pas peur de chercher des débouchés sur un marché que certaines entreprises canadiennes ne connaissent peut-être pas. Le consulat lui a fourni de l'information sur le marché et lui a fait connaître des personnes-ressources dans la région. Le succès d'Amanah est encourageant et amènera aussi d'autres entreprises canadiennes à chercher des occasions d'affaires à Dubaï. »

Pour plus de renseignements, communiquez avec Amanah Tech Inc., tél. : **(306) 933-9825**, poste **221**, courriel : bree@amanah.com, site Web : www.amanah.com.

Février 2004

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA THE CANADIAN TRADE COMMISSIONER SERVICE



À vos marques! L'Europe centrale vous attend!

Marché dynamique de 65 millions de consommateurs, nouvelle force au sein de l'Union européenne, destination privilégiée de l'investissement canadien: voilà l'Europe centrale, qui depuis dix ans jouit de taux de croissance comptant parmi les plus élevés au monde. Il s'est produit une amélioration dramatique du climat économique dans cette région depuis l'émergence des économies de marché, notamment dans le contexte de leur entrée prochaine dans l'UE en mai 2004. Grâce à la privatisation et à diverses réformes juridiques, fiscales et monétaires, ainsi que dans le secteur des affaires, le droit de l'Europe centrale se rapproche sensiblement de celui de l'UE, ce qui constitue un facteur positif pour les exportateurs et investisseurs canadiens. L'année 2004 se présente comme la première année de croissance synchronisée à l'échelle du globe depuis 1996. Selon les prévisions d'Exportation et développement Canada (EDC), la croissance européenne se concentrera principalement en Europe centrale, qui recevra d'importants capitaux d'investissement en provenance de l'UE et d'ailleurs.

Plusieurs industries offrent des débouchés intéressants aux entreprises canadiennes. Citons notamment les pièces d'auto (compte tenu des avantages que confère à l'Europe centrale une structure de coûts de fabrication concurrentielle), les technologies de l'information, les techniques de construction, les industries et les services environnementaux, les transports urbains (on prévoit des investissements massifs de l'UE dans les infrastructures) et le secteur de la consommation (agro-alimentaire, services), qui se développe grâce à la croissance des revenus des ménages. Il se peut que les engagements formels envers l'ouverture des marchés publics aux fournisseurs étrangers soient limités dans certains de ces secteurs. S'ils veulent y réussir, les fournisseurs canadiens devront donc s'associer à des entreprises locales pour tirer parti de leur savoir-faire en vue de pénétrer des marchés connexes.

L'Europe centrale représente le nouveau visage de l'Europe, celle qui est riche en débouchés pour toutes les entreprises, petites et grandes. Pour plus de détails, en particulier au sujet des secteurs qui ne sont pas mentionnés ici, veuillez consulter le site Web du Service des délégués commerciaux (www.infoexport.gc.ca) ou contacter un des délégués commerciaux (p.4).