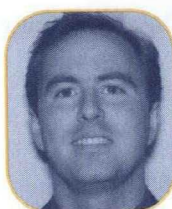


Aladin Legault d'Auteuil est consul et délégué commercial à **Minneapolis**, où il est responsable de l'investissement pour les secteurs de l'énergie et des mines. À Ottawa, il a travaillé à la Direction de la Chine et de la Mongolie (2001). Avant d'entrer au MAECI, il était délégué commercial au ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec (1999-2001). Aladin parle espagnol.



Brian Parrott est délégué commercial principal à **Seattle**. Il a été auparavant délégué commercial et gestionnaire de programme (Ressources, énergie, produits du bâtiment et de consommation, et agroalimentaire) à Tokyo (1997-2002). Il bénéficie actuellement d'un programme d'échanges avec la province de la Colombie-Britannique.



Jennifer Price est déléguée commerciale à **Los Angeles**. Diplômée en création littéraire, elle possède une vaste expérience dans le secteur culturel. Jusqu'à tout récemment, elle était directrice des communications, Secteur du développement culturel, au ministère du Patrimoine canadien (2000-2002).



Lisette Ramcharan est conseillère (Sciences et technologie) à **Washington (D.C.)**. À Ottawa, elle a été chargée de dossier (Indonésie et Philippines) (1997-1998) et conseillère juridique à la Direction du droit économique, des océans et de l'environnement (1998-1999). Elle a été auparavant deuxième secrétaire (Affaires politique et économiques) à Harare (1999-2002).



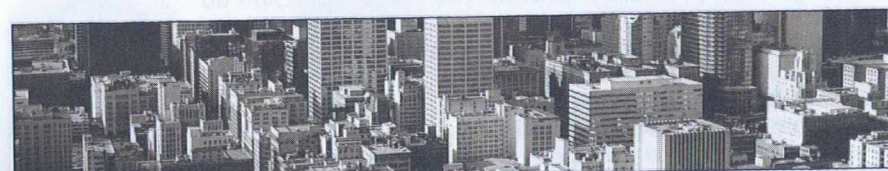
Leslie Reissner est conseiller (Affaires commerciales) à **Washington (D.C.)**. Leslie est entré au MAECI à titre de délégué commercial adjoint (1985-1986) et a reçu une formation linguistique en mandarin (1986-1987). Il a été en poste à Beijing (1987-1989), à Hong Kong (1989-1991) et à Berlin (1998-2002). À Ottawa, il a travaillé à la Direction de la Communauté européenne (1991), à la Direction de l'environnement (1995-1997) et à la Direction de l'Europe du Sud (1997-1998).



Dina Santos est vice-consul et déléguée commerciale à **Boston**, où elle est responsable de la gestion de l'InfoCentre/Expansion des affaires, ainsi que des programmes Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) et NEEF inverse. Elle a été auparavant agente de politique commerciale à Ottawa (2001-2002).



Sandra Shaddick est déléguée commerciale à **Washington (D.C.)**, où elle est chargée des secteurs des produits de construction et du bâtiment, des technologies de l'environnement, du transport ferroviaire et urbain, et des industries de l'automobile et de la forêt. Elle a travaillé auparavant à la Section de la planification et de la coordination régionales - Asie Pacifique (2001-2002).



Créer des liens technologiques États du Moyen-Atlantique

Ce sont les gens qui savent déjà comment ouvrir les portes qui peuvent nous offrir la clé du succès. Vous voulez savoir comment les entreprises de technologie de l'information et des communications (TIC) ont accès aux marchés du Grand Washington (D.C.) et des États américains du Moyen-Atlantique (Virginie, Maryland, Delaware et Pennsylvanie)? Inscrivez-vous sur la liste des entreprises de TIC et profitez d'un réseau d'entreprises qui veulent vous aider.

Difficile d'entrer sur le marché américain de la technologie? Peut-être bien, mais des dizaines d'entreprises canadiennes de TIC trouvent de nouvelles avenues en profitant des 90 milliards de dollars dépensés chaque année par le gouvernement des États-Unis dans le domaine de la technologie, en satisfaisant à la demande de TI de l'industrie biotechnologique de pointe, en créant des liens avec des entreprises américaines par le biais des sièges sociaux de centaines d'associations nationales américaines, et en demeurant au fait de l'orientation de la politique américaine sur des questions clés en matière de commerce électronique et de cybergouvernement.

C'est un peu comme faire le commerce de la technologie dans la vallée de l'Outaouais :

il n'est pas facile de remporter du succès, mais c'est possible lorsqu'on est présent sur place, lorsqu'on connaît les rouages, et lorsque quelqu'un peut nous présenter aux principaux décideurs et partenaires.

Partager le secret du succès

Certaines entreprises canadiennes de technologie possèdent des bureaux à Washington (D.C.) depuis des années. D'autres augmentent leur présence sur ce marché en passant du voyage d'affaires occasionnel à une représentation et à des partenariats à plus long terme. Elles sont maintenant prêtes à accueillir les nouveaux venus canadiens du domaine de la TI, à dévoiler le secret de leur succès et à partager leurs contacts et leurs occasions d'affaire.

Comment? Par le biais d'une simple liste. Pour recevoir la liste, vous devez y être inscrit. Vous n'avez pas à assister à des réunions ou à verser des cotisations. Le fait d'être inscrit sur la liste vous permet de profiter de liens personnalisés avec d'autres exportateurs canadiens de TI présents sur le marché des États américains du Moyen-Atlantique.

Selon M^{me} Maria Gignac, agente des marchés et du commerce au Centre du commerce international de Toronto, « les participants à ce réseau informel acceptent de partager certains de leurs contacts et de leurs connaissances sur les tendances

du marché de cette région avec d'autres entreprises canadiennes de technologie présentes sur ce marché, qu'elles y soient déjà bien établies ou qu'elles soient des nouvelles venues ». M^{me} Gignac dirige le lancement de ce projet à l'ambassade du Canada à Washington.

D'après M. Leslie Reissner, conseiller (Affaires commerciales), « ce projet soutient également les efforts importants que nous déployons afin d'attirer l'investissement et les capitaux. Nous sommes impatients de rencontrer de nouvelles entreprises canadiennes ici et de pouvoir mieux servir nos clients en partageant avec eux nos contacts et nos idées en commercialisation et en développement des investissements ».

Les entreprises sur la liste peuvent choisir de communiquer entre elles, de s'échanger des conseils sur la façon de faire l'objet de reportages dans les médias locaux spécialisés en technologie, de s'entretenir avec des entreprises canadiennes lors d'événements tenus au Canada, ou d'accepter de rencontrer des intégrateurs de systèmes désireux de faire affaire avec elles.

Qui est sur la liste? Cela pourrait être vous. Si votre entreprise est un client canadien du Service des délégués commerciaux du Canada (inscrit à WIN Exports ou au Délégué commercial virtuel, qu'on trouve à l'adresse : www.infoexport.gc.ca) qu'elle possède un bureau dans les États du Moyen-Atlantique ou qu'un agent commercialise ses produits et ses services de technologie de l'information sur ce marché, et si vous avez des contacts et de l'expérience à partager, vous êtes invité à vous inscrire.

Pour plus de renseignements, faire parvenir à l'ambassade du Canada à Washington (wshdc.infocentre@dfait-maeci.gc.ca) vos coordonnées, une description de votre présence et de votre participation sur le marché de la technologie des États du Moyen-Atlantique, et quelques mots clés décrivant l'expérience ou les contacts que vous êtes prêts à partager. ✪

Au calendrier

Pour renseignements à propos des :

- Missions commerciales aux États-Unis
 - Colloques sur le marché américain
- consultez le Calendrier d'exportation É.-U. à www.dfait-maeci.gc.ca/nebs/menu-fr.asp

En 4^e vitesse vers Détroit

Congrès mondial SAE 2003

DÉTROIT, MICHIGAN — 3-6 mars 2003 — Le consulat général du Canada invite les fabricants canadiens de pièces d'automobile à venir exposer leurs produits au **congrès mondial de la Society of Automotive Engineers (SAE)** de 2003.

Ce congrès demeure le plus grand salon d'équipement automobile d'origine en Amérique du Nord. L'an dernier, plus de 37 000 personnes sont venues au salon!

Le pavillon du Canada accueillera des fabricants de pièces d'automobile, avec leurs services de soutien. Avec le soutien d'Industrie Canada, le MAECI aura une vitrine technologique dans le pavillon du Canada, où il présentera les capacités et les succès du Canada dans le domaine de la recherche et du développement. Il y aura également une firme de relations avec les médias pour aider, sans supplément de coût, tous les exposants canadiens à obtenir l'attention des médias.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Anne Cascadden, agent de commerce international, consulat général du Canada à Détroit, tél. : **(313) 446-7017**, courriel : anne.cascadden@dfait-maeci.gc.ca internet : www.sae.org/congress/ ✪