

Répondre à l'appel

Les télécommunications mobiles russes en plein essor

La demande de services de télécommunications mobiles provenant des particuliers et des entreprises est de plus en plus grande, vu la désuétude de l'infrastructure mise en place sous le régime soviétique, ce qui donne lieu à des investissements privés considérables sur le marché russe des télécommunications. La Russie importe la majeure partie du matériel de télécommunications utilisé au pays, et cette tendance, qui devrait se maintenir, fait naître une foule d'occasions pour les exportateurs canadiens.

En 2002, les importations russes de matériel et de services de télécommunications ont atteint une valeur de quelque 1,8 milliard de dollars américains, 19 % ayant été fournies par Alcatel, 16 % par Ericsson,

15 % par Siemens, 8 % par Cisco Systems, 6 % par Nokia et 35 % par d'autres fournisseurs dont Nortel, Lucent et Huawei.

La demande d'appareils de téléphonie mobile provenant des particuliers et des entreprises est aussi déterminée par l'augmentation du revenu disponible et le faible taux de pénétration des services téléphoniques filaires qui est d'environ 25 % à l'échelle nationale et de 50 % à Moscou. Le système GSM (Global System for Mobile Communications) est la norme utilisée; certaines entreprises régionales appliquent diverses normes analogiques, mais elles mettent actuellement en place de nouveaux réseaux GSM-1800 ou AMRC-450 (accès multiple par répartition de code).

La part d'abonnés à la téléphonie cellulaire est passée de 12,5 % de la population à la fin de 2002 à un peu plus de 20 % à l'heure actuelle — pourcentage correspondant à 30 millions d'abonnés —, ce qui fait de la Russie l'un des marchés de services de téléphonie cellulaire ayant la plus forte croissance au monde. À Moscou, le taux de pénétration des services sans fil a augmenté de plus de 40 % en 2003, passant à près de 60 %. Cependant, le taux d'abonnés en régions rurales s'est accru de près de 90 % cette année, et il s'opère actuellement un regroupement dans le secteur en conséquence de l'absorption de fournisseurs régionaux par de grandes entreprises.

Les entreprises de services téléphoniques cherchent à stimuler la demande de services à valeur ajoutée plus profitables, comme les services d'appel en attente, d'Internet et de messagerie texte. Par exemple, Vimpelcom, première société russe inscrite à la Bourse de New York, a annoncé en septembre qu'elle projetait d'établir un système qui permettrait aux abonnés de régler des achats par téléphone cellulaire.

SVIAZ/ExpoComm est la principale foire commerciale de Russie dans le domaine des télécommunications, de la technologie de l'information et de la technologie sans fil et à large bande. Cette exposition et conférence internationale aura lieu à Moscou, du 11 au 15 mai 2004 (www.ejkrause.com/events/3204.html).

Pour plus de renseignements, communiquer avec Élise Racicot, déléguée commerciale, Direction de l'Europe de l'Est, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, tél. : (613) 992-8590, téléc. : (613) 995-1277, courriel : elise.racicot@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/ru, ou Steven Goodinson, premier secrétaire (Affaires commerciales), ambassade du Canada à Moscou, tél. : (011-7-095) 105-6058, téléc. : (011-7-095) 105-6051, courriel : steven.goodinson@dfait-maeci.gc.ca.

International Aid & Trade à Genève

GENÈVE, SUISSE — les 28 et 29 janvier 2004 — **International Aid & Trade** est une expo-conférence unique réunissant de hauts représentants des Nations Unies, des banques multilatérales de développement, des organismes gouvernementaux et des organisations internationales et non gouvernementales.

Cette année, elle portera sur le rôle du secteur privé dans la prestation d'une aide intégrée en matière de développement, tout en offrant des ateliers spéciaux sur l'aide

alimentaire, l'eau et l'assainissement, la sécurité, les soins médicaux, le transport et la logistique, et la technologie des communications.

Pour plus de renseignements, consulter le site www.aidandtrade.com/iat/europe/ov.asp ou communiquer avec Leigh Wolfrom, Direction du financement international, MAECI, tél. : (613) 992-0747, courriel : leigh.wolfrom@dfait-maeci.gc.ca.

Rédactrice déléguée : **Yen Le**
Rédacteur : **Michael Mancini**
Tirage : **55 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel : canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Site Web : www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport

Le lecteur 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*.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communication (BCS).

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquer avec *CanadExport* au (613) 992-7114. Pour la version par courriel, consulter l'adresse Internet de *CanadExport* ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)
Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
ISSN 0823-3349

CanadExport

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

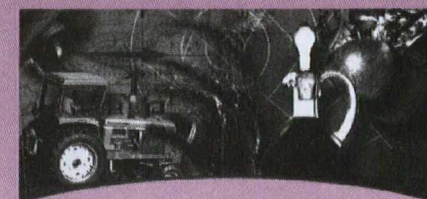
Tirez parti de nos études de
marché et de notre
réseau de professionnels à

www.infoexport.gc.ca

Venez rencontrer vos délégués commerciaux au Canada cet hiver

Voici votre chance de parler affaires avec des délégués commerciaux en poste à l'étranger, en visite au Canada, et de découvrir des débouchés sur les marchés internationaux.

Grâce à un réseau de plus de 500 professionnels en poste dans quelque 140 villes aux quatre coins du monde, le Service des délégués commerciaux du Canada possède les connaissances dont vous avez besoin pour percer sur les marchés étrangers. Chaque année, des délégués commerciaux du monde entier reviennent au pays pour effectuer un suivi auprès d'entreprises canadiennes comme la vôtre et leur faire connaître de nouveaux débouchés. Cet hiver, plusieurs délégués commerciaux en poste à l'étranger participeront à des foires commerciales au Canada. Rencontrez-les aux foires suivantes et découvrez des occasions d'affaires à l'étranger!



Canadian International Food and Beverage Show

TORONTO

Du 15 au 17 février 2004

Rencontrez des délégués commerciaux spécialistes du secteur de l'agriculture, des aliments et des boissons à l'occasion de l'une des plus grandes foires commerciales dans le domaine de l'alimentation au Canada et participez au *Café Export*.
www.fbshow.com



Convention internationale de l'Association canadienne des prospecteurs et entrepreneurs

TORONTO

Du 7 au 10 mars 2004

Venez discuter avec des délégués commerciaux et découvrir des débouchés à l'étranger à l'occasion de notre session de réseautage.
www.pdac.ca



Globe 2004

VANCOUVER

Du 31 mars au 2 avril 2004

Venez discuter des occasions d'affaires avec des délégués commerciaux œuvrant dans le secteur des industries de l'environnement à l'occasion du *Café Export*.
www.globe2004.com

Pour plus de renseignements sur ces foires et pour savoir comment s'inscrire à un *Café Export*, visiter le site Web du Service des délégués commerciaux du Canada à www.infoexport.gc.ca.