

K 2004 à Düsseldorf

## Des idées nouvelles au salon des matières plastiques et du caoutchouc

**DÜSSELDORF, ALLEMAGNE** — du 20 au 27 octobre 2004 — Depuis plus d'un demi-siècle, le salon **K** est le principal point de rencontre des industries des matières plastiques et du caoutchouc. Tous les trois ans, des exposants et des visiteurs de tous les continents se réunissent à Düsseldorf pour observer les développements les plus récents dans ce secteur.

Messe Düsseldorf, organisatrice du salon, s'apprête à recevoir plus de 2 500 exposants de plus de 50 pays, qui présenteront des matières premières, des adjuvants, des produits semi-finis, des pièces techniques et des plastiques renforcés, ainsi que des machines et des

équipements. Le salon mettra en vedette des intervenants à l'échelle mondiale et des spécialistes à l'échelle locale en passant par les leaders du marché et une assemblée de nouveaux venus dynamiques.

Le salon attire un grand nombre de spécialistes du développement, de designers et de spécialistes de la fabrication de secteurs clés. Les experts en ingénierie automobile et électrique, en emballage, en électronique et en communications, en bâtiment, en technologie médicale et en aérospatiale ont une occasion unique de voir de première main les applications les plus récentes et les tendances futures en ce qui concerne les matières plastiques et le caoutchouc.

En 2001, le salon K a attiré 228 000 visiteurs de plus de 100 pays,

parmi eux plus de 1 500 Canadiens. Comme d'habitude, environ la moitié des entreprises canadiennes exposeront dans un pavillon canadien qui offre à la fois l'avantage d'être financièrement abordable et de les placer bien en vue.

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Jens-Peter Otto, délégué commercial, consulat du Canada à Düsseldorf, tél. : (011-49-211) 172-17-37, téléc. : (011-49-211) 35-91-65, courriel : jens-peter.otto@dfait-maeci.gc.ca, ou Stefan Egge, représentant de Messe Düsseldorf au Canada, a/s de la Chambre canadienne-allemande de l'industrie, tél. : (416) 598-1524, téléc. : (416) 598-1840, courriel : messedusseldorf@germanchamber.ca, site Web : www.k-online.de. ✪

## Appel d'offres

**SRI LANKA** — Les fournisseurs canadiens d'équipements de production d'énergie hydroélectrique ou solaire, ou d'équipements pour d'autres systèmes énergétiques passifs, sont invités à soumettre leurs propositions au gouvernement du Sri Lanka.

Avec l'aide de la Banque mondiale et du Fonds pour l'environnement mondial, le gouvernement sri-lankais a créé le programme Renewable Energy for Rural Economic Development (Énergie renouvelable pour le développement rural). Le programme prévoit l'électrification des régions rurales et, pour les consommateurs commerciaux, l'accroissement de l'offre d'électricité produite à partir de ressources renouvelables. Le programme vise les objectifs suivants : fournir de l'électricité à 100 000 ménages au moyen de systèmes solaires domestiques; assurer la mise en place de miniréseaux alimentés par des microcentrales (hydroélectrique, éolienne, biomasse); électrifier 1 000 PME en région rurale grâce à des sources d'énergie renouvelables; et accroître la

capacité de 85 mégawatts à l'aide de centrales alimentées par des sources d'énergies renouvelables montées en réseau. Date limite de présentation des propositions : le 31 décembre 2004.

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Shyama Suraweera, déléguée commerciale, ambassade du Canada à Colombo (en prenant soin d'indiquer le numéro de dossier 040219-00826), téléc. : (011-94-1) 68-70-49, courriel : shyama.suraweera@dfait-maeci.gc.ca. ✪

### Soyez branchés sur les débouchés internationaux!

Pour obtenir du Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) des renseignements sur les débouchés dans votre secteur, inscrivez-vous auprès du Délégué commercial virtuel, [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca), le seul moyen d'obtenir des informations électroniques sur les débouchés du COAI.

Vous pouvez aussi consulter le site Web du COAI, [www.iboc.gc.ca](http://www.iboc.gc.ca), et cliquer sur « Histoires à succès » pour apprendre comment le COAI a jumelé des entreprises canadiennes avec des acheteurs étrangers. ✪

Éditrice en chef : **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**

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

ISSN 0000-0000

Le contenu de ce bulletin est en partie financé par le gouvernement du Canada. Toute reproduction ou utilisation non autorisée est interdite. Pour toute demande de renseignements, veuillez vous adresser au service des relations publiques du MAECI.

Convention de la poste-publication n° **40064047**

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :  
CanadExport (BCS)  
MAECI  
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2  
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**

CanadExport

# contacts information service allez-y!

Le Délégué commercial virtuel  
est votre porte d'accès personnalisée au  
Service des délégués commerciaux du Canada.

DÉLÉGUÉ  
COMMERCIAL  
VIRTUEL  
INFORMATION ET SERVICES  
PERSONNALISÉS

Êtes-vous une **association d'affaires**,  
**une association industrielle** ou **une**  
**agence de développement**  
**économique** canadienne qui aide les  
entreprises canadiennes à faire des  
affaires sur la scène internationale?

Êtes-vous à la recherche des plus récents renseignements sur les marchés étrangers? Aimeriez-vous donner des conseils à vos membres et à vos clients au sujet des débouchés internationaux? Peut-être devriez-vous demander l'aide des délégués commerciaux dans un marché étranger pour organiser une mission commerciale? Si vous avez répondu « oui » à l'une de ces questions, vous devriez vous inscrire en tant que **client-partenaire** du Service des délégués commerciaux, afin d'aider vos membres et vos clients à réussir sur les marchés étrangers.

Pour **obtenir** votre Délégué commercial virtuel personnalisé,  
**inscrivez-vous** en tant que **client-partenaire** du Service des  
délégués commerciaux à [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)