

## Appel à tous les artistes et à toutes les galeries d'art Exposition d'art à voir absolument aux É.-U.

**CHICAGO (ILLINOIS)** — du 16 au 19 octobre 2003 — Les artistes et les galeries d'art spécialisés dans les œuvres haut de gamme tridimensionnelles en verre, céramique, métal ou fibres, la joaillerie, la sculpture, le bois et les techniques mixtes sont invités à faire partie de la mission commerciale du MAECI à **SOFA Chicago 2003**, une exposition internationale d'objets sculptés et d'art fonctionnel.

La mission comprendra une séance de sensibilisation d'une journée avec des experts de l'industrie, l'accès à l'exposition SOFA Chicago et des possibilités de réseautage à l'occasion de la réception internationale. Avec les 80 galeries de SOFA présentant les œuvres de plus de 1 000 artistes de neuf pays, les artistes canadiens



« Gilded Ethereal Blue Ikebana With Two Stems » de l'artiste du verre de renommée mondiale, Dave Chihuly

apprendront comment commercialiser et vendre leurs produits par l'intermédiaire de SOFA et à des galeries.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec Ann F. Rosen, agente de promotion commerciale, consulat général du Canada à Chicago, tél. : **(312) 327-3624**, courriel : **ann.rosen@dfait-maeci.gc.ca**. Pour de l'information sur SOFA, consulter le site **www.sofaexpo.com**. Pour de l'information sur la mission commerciale et des renseignements sur la manière d'y participer, consulter le site **www.chicago.gc.ca**.

principaux distributeurs de produits modifiés, les intégrateurs de systèmes, les distributeurs et les constructeurs de matériel seront contactés avant la manifestation, et une liste des exposants canadiens leur sera communiquée. Les entreprises peuvent aussi se faire connaître et présenter leurs produits en faisant appel aux installations et services du service de presse de cdXpo.

Le fait d'être un exposant dans un pavillon du Canada élimine beaucoup de difficultés associées à la location et à la coordination d'un stand individuel et permet aux entreprises canadiennes de consacrer une plus grande partie de leur temps, de leurs ressources et de leur énergie à étendre leur activité commerciale sur le marché américain.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec Pat Fera, délégué commercial, Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis, MAECI, tél. : **(613) 944-9475**, courriel : **pat.fera@dfait-maeci.gc.ca**, site Web : **http://cdxpo.com**.

### Au calendrier É.-U.

Pour des renseignements à propos des missions commerciales aux États-Unis et des colloques sur le marché américain, consulter le Calendrier d'exportation É.-U. à **www.dfait-maeci.gc.ca/can-am/export**.

## Pavillon du Canada à Computer Digital Expo 2003

**LAS VEGAS (NEVADA)** — du 17 au 20 novembre 2003 — Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) organisera un pavillon du Canada au salon **Computer Digital Expo (cdXpo) 2003** et ainsi rendre plus facile pour les entreprises canadiennes des technologies de l'information et des communications d'avoir l'attention de certains des plus importants acheteurs de haute technologie des États-Unis.

**Enterprise IT Week** de cdXpo est une présentation technologique de « future génération » qui englobe les ordinateurs, les dispositifs portables, les services hébergés et l'accès ouvert. Cette exposition-conférence couvrira tous les aspects des TI, y compris la mobilité, les applications pour les entreprises, la sécurité, la gestion de réseau, les logiciels libres, la mémoire, le matériel, les services sur le Web, le développement d'applications et la convergence.

### Le pavillon du Canada : un ensemble clés en main

Pour aider les entreprises canadiennes à concentrer leurs efforts sur des objectifs commerciaux stratégiques plutôt que sur la construction et la coordination d'un stand,

le MAECI s'emploie à organiser le pavillon du Canada, qui sera situé près de l'entrée principale et donnera sur une allée importante en face des stands de plusieurs grandes entreprises de TI. Une présence dans le pavillon du Canada est le moyen le plus efficace et le plus économique d'être un exposant à cdXpo. L'ensemble des services offerts à l'exposant est un ensemble clés en main : il comprend les cloisons, les tapis, les comptoirs, la signalisation, les services d'électricité, la connexion à Internet et le nettoyage du stand. Les entreprises qui ont leurs propres stands de présentation peuvent partager l'emplacement du pavillon du Canada.

### Le MAECI à votre service

Tous les exposants se verront offrir, sans frais supplémentaires, l'accès aux services d'un conseiller en communications commerciales, qui les aidera à préparer des plans de marketing et des stratégies média pour la manifestation. Chaque exposant recevra de l'information sur les tendances et les débouchés commerciaux et se verra offrir une aide pour l'élaboration d'une stratégie d'entrée sur le marché conçue en fonction des objectifs particuliers de développement qu'il peut avoir relativement au marché américain. Les

Septembre 2003

## Asie du Sud-Est

de nouveaux débouchés

Les yeux se tournent vers l'Asie du Sud-Est ces jours-ci en tant que destination des produits et services canadiens ainsi que des investissements. En 2002, les exportations du Canada vers cette région ont augmenté de plus de 15 % par rapport à 2001 pour atteindre 2,4 milliards de dollars, un exploit d'autant plus remarquable que les ventes totales du Canada à l'étranger ont chuté de 7,5 milliards de dollars au cours de cette même période. La région est aussi la destination de prédilection pour des investissements canadiens directs en Asie, qui, à 10,5 milliards de dollars, dépassent les investissements canadiens au Japon et sont deux fois plus importants que ceux effectués en Chine.

Les ventes ont grimpé en flèche dans plusieurs pays. On a notamment observé des augmentations de près de 40 % en Malaisie, de 23 % à Singapour et de 18 % au Vietnam. La Thaïlande s'est glissée de justesse devant Singapour, l'Indonésie et la Malaisie, pour devenir la première destination des envois canadiens en Asie du Sud-Est, nos exportations y dépassant 530 millions de dollars.

Il n'est guère surprenant que les hausses des exportations dans cette région n'aient pas été enregistrées dans les secteurs traditionnels. Si les exportations de produits primaires ont bel et bien continué à croître au cours de l'année dernière, l'augmentation s'est surtout fait sentir dans les secteurs de pointe des produits d'information et de communication, du matériel de transport, des composants électroniques et des produits pharmaceutiques.



Préparé par la Direction de l'Asie du Sud-Est