

## Filiale du Groupe Conseil Nexus inc. en Tunisie

Voilà déjà six mois que le Groupe Conseil Nexus inc. de Sillery (Québec), spécialiste de services d'accompagnement à l'international, a ouvert les portes de sa filiale en Tunisie, une initiative qui a d'ailleurs déjà beaucoup rapporté quant à l'accroissement des demandes de partenariats de part et d'autre.

Lors de l'inauguration, à laquelle assistaient également des représentants de l'administration et de l'industrie tunisienne, l'ambassadeur du Canada en Tunisie, M. Jacques Simard, a insisté sur la volonté des intervenants des deux pays de rehausser les échanges commerciaux et culturels.

« La Tunisie demeure l'un des partenaires privilégiés du Canada en Afrique, a-t-il ajouté. L'ouverture de la filiale du Groupe Conseil Nexus inc. en est une concrétisation. »

Créé au début de 1999, le Groupe Conseil Nexus inc. offre ses services aux

entreprises canadiennes, tant au Québec qu'ailleurs, qui souhaitent bénéficier de nouvelles occasions d'affaires essentielle-ment en Afrique, en Amérique Latine et dans certains pays du Moyen Orient et de l'Europe de l'Ouest. Les services offerts englobent toutes les solutions d'affaires d'un projet à l'international : de l'identifi-



M. Slim Saïdani, président du Groupe Conseil Nexus inc. (à droite), applaudit à l'inauguration de sa filiale à Tunis, en septembre dernier. On voit à gauche M. Claude Pelletier, l'un de ses directeurs de projet, et au centre, l'ambassadeur du Canada en Tunisie, M. Jacques Simard.

cation d'une opportunité jusqu'à la mise en œuvre réelle du projet.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Groupe Conseil Nexus inc. au Canada : tél. : (418) 683-0999, sans frais : 1 877 307-0999, téléc. : (418) 683-2268, courriel : [info@groupe-nexus.qc.ca](mailto:info@groupe-nexus.qc.ca) internet : [www.groupe-nexus.qc.ca](http://www.groupe-nexus.qc.ca) en Tunisie : tél. : (011-216-71) 951-408, téléc. : (011-216-71) 951-369

Les entreprises désirant faire affaires en Tunisie peuvent joindre M. André Landry, agent de pupitre, MAECI, tél. : (613) 944-8288, téléc. : (613) 944-7431, courriel : [andre.landry@dfait-maeci.gc.ca](mailto:andre.landry@dfait-maeci.gc.ca) ou M. André Potvin, conseiller commercial, ambassade du Canada en Tunisie, tél. : (011-216) 71-796-577, téléc. : (011-216) 71-792-371, courriel : [andre.potvin@dfait-maeci.gc.ca](mailto:andre.potvin@dfait-maeci.gc.ca)

## Bell Helicopter Textron en Thaïlande

Bell Helicopter Textron Canada (BHTC) ([www.bellhelicopter.textron.com](http://www.bellhelicopter.textron.com)) a conclu une entente d'une valeur de 40 millions de dollars avec la Force aérienne royale thaïlandaise (RTAF - Royal Thai Air Force) pour la vente de deux hélicoptères Bell 412EP. Ces appareils, qui assureront le transport

sûr, fiable et efficace de personnalités de très haut rang (VVIP), seront fabriqués à Mirabel (Québec) et livrés plus tard au cours de l'année.

L'ambassade du Canada et Bell Helicopter ont collaboré étroitement à la réussite de ce projet. M. Andrew McAlister, ambassadeur du Canada en Thaïlande, était présent à la signature de l'entente, le 28 décembre passé, par M. Pong Maneesilpa, commandant en chef MCA de la RTAF, et M. E. James Wilson de Bell Helicopter (Asie), dans les quartiers généraux de la RTAF à Bangkok.



Cérémonie de signature à Bangkok : le commandant en chef MCA de la RTAF, M. Pong Maneesilpa (à gauche), serre la main à M. E. James Wilson, Bell Helicopter (Asie), sous les regards de M. Sean Brady, président de Pac Rim International, et de l'ambassadeur du Canada en Thaïlande, M. Andrew McAlister (extrême droite).

La RTAF utilise les hélicoptères Bell 412 déjà depuis quinze ans. La dernière version de ce modèle, le 412EP, est un hélicoptère d'avant-garde bien établi sur le marché; sa sécurité est éprouvée,

sa fiabilité exceptionnelle et la qualité de son soutien technique réputée. ✪

## La CCC — Suite de la page 7

### Un contrat plus avantageux du début à la fin

Les professionnels de l'exportation de la CCC possèdent le savoir-faire et l'expérience nécessaires pour conclure des contrats plus avantageux. Qu'ils soient juristes spécialistes des contrats ou négociateurs, spécialistes financiers ou gestionnaires de contrats, nos professionnels fournissent une assistance pratique pour faire en sorte que chaque acquisition réponde aux besoins et aux attentes des acheteurs.

Pour plus de renseignements sur les services de la CCC, consulter notre site internet : [www.ccc.ca](http://www.ccc.ca) ou communiquer avec le bureau du Développement des marchés commerciaux, tél. : (613) 992-3082. ✪

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique « Vente à l'exportation et gestion de contrats ».

# Prix d'excellence à l'exportation canadienne 2002

« Se voir décerner le titre d'entreprise exportatrice de l'année en 2000 a été pour nous un point culminant. Nous n'avons pas manqué d'annoncer la nouvelle à tous nos distributeurs et partenaires, avec qui nous partageons cet honneur. »

M<sup>me</sup> Nancy Knowlton, présidente de SMART Technologies, Calgary (Alberta) (traduit du magazine *Chatelaine*, octobre 2001)

Les Prix d'excellence à l'exportation canadienne célèbrent la réussite d'entreprises canadiennes sur les marchés étrangers. Le 7 octobre 2002, le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, décernera les Prix d'excellence à l'exportation canadienne à un certain nombre d'entreprises choisies par un jury de sélection composé de gens d'affaires éminents venant de tous les coins du Canada. On reconnaît ainsi chez les entreprises canadiennes qui se méritent cet honneur l'augmentation de leurs ventes à l'exportation, l'introduction de nouveaux produits ou services sur les marchés étrangers ou la conquête de nouveaux marchés.

Les finalistes et les lauréats contribuent de façon remarquable à la croissance du Canada, ils créent des emplois pour les

Canadiens et Canadiennes et, ce faisant, ils favorisent le progrès économique et social tant au pays qu'à l'étranger.

Les lauréats pourront arborer le logo des Prix d'excellence à l'exportation dans leur publicité et leur matériel publicitaire pendant les trois ans qui suivent la remise du prix (les récipiendaires précédents ont constaté que ce logo leur apportait une reconnaissance accrue au Canada et à l'étranger). Les lauréats recevront également une formation sur les relations avec les médias et une bande vidéo de 60 secondes sur leur entreprise, produite en vue de la cérémonie de remise des prix, laquelle coïncidera avec le congrès annuel des **Manufacturiers et**

Exportateurs du Canada à Vancouver (Colombie-Britannique).

Pour participer, toute entreprise qui exporte depuis au moins trois ans est invitée à poser sa candidature au site internet [www.infoexport.gc.ca/awards-prix](http://www.infoexport.gc.ca/awards-prix). Nous encourageons d'ailleurs les entreprises à présenter leur candidature par courriel. Les entreprises qui n'ont pas accès à l'internet peuvent communiquer avec M<sup>me</sup> Lucille Latrémouille-Dyett, agente responsable des Prix d'excellence à l'exportation canadienne, MAECI, tél. : (613) 944-2395.

La date limite pour poser sa candidature est le 31 mars 2002. ✪



## La Journée du Canada à Spokane

SPOKANE, WASHINGTON — 10 mai 2002 — La Journée du Canada dans la région continentale du Nord-Ouest est un programme d'échanges commerciaux et culturels organisé par Committee Canada, un organe de International Trade Alliance, et par des organismes canadiens de dévelop-

pement économique. Le programme combine la participation à des colloques informatifs à la possibilité d'établir des contacts et de rencontrer des partenaires d'affaires éventuels canadiens et américains.

Cette activité d'une journée donnera aux participants l'occasion de discuter avec

## Export Alliance Construction

MONTRÉAL — 4-5 mars 2002 — Export Alliance Construction ([www.wtcmontreal.com/exportalliance](http://www.wtcmontreal.com/exportalliance)) est un événement de réseautage international pour les entreprises et les spécialistes québécois de la construction. Des ateliers et des colloques permettront aux participants d'établir des liens et d'explorer de nouvelles occasions d'affaires avec des acheteurs éventuels des États-Unis, de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud, ainsi que d'accroître leurs connaissances en matière d'exportation.

Export Alliance Construction est par-

rainé par le World Trade Centre Montréal, le ministère québécois de l'Industrie et du Commerce et la Société d'habitation du Québec; Industrie Canada et la Société canadienne d'hypothèques et de logement figurent également au nombre des partenaires de cet événement.

Pour plus d'information, communiquer avec M<sup>me</sup> Julie Bourgoïn, conseillère, World Trade Centre Montréal, tél. : (514) 849-1385 ou 1 877 590-4040 (sans frais au Canada), téléc. : (514) 849-3813, courriel : [jbougoïn@wtcmontreal.com](mailto:jbougoïn@wtcmontreal.com)

des experts sur divers dossiers concernant le commerce États-Unis-Canada. Les intervenants se pencheront sur des questions commerciales pratiques et techniques, comme la recherche de distributeurs, la sécurité à la frontière, le capital-risque, les coentreprises, les relations bancaires et les chances de succès sur les marchés.

Avant la Journée du Canada, une réception spéciale aura lieu le 9 mai, où seront servis de la bière et du vin canadiens aux participants, ce qui leur donnera une excellente occasion d'établir des contacts dans une ambiance détendue et de faire connaissance avec des représentants de sociétés internationales établies des deux côtés de la frontière.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Rod Johnson, consul et délégué commercial principal, consulat général du Canada à Seattle, tél. : (206) 770-4075, téléc. : (206) 443-9735, courriel : [rod.johnson@dfait-maeci.gc.ca](mailto:rod.johnson@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.canada-seattle.org](http://www.canada-seattle.org) ou International Trade Alliance, tél. : (509) 459-4123. ✪