

DOCS
CA1
EA
C16
FRE
v. 21
December
1, 2003
Conv. 2

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

JAN - 5 2004

Canada

CanadaExpo

Vol. 21, n° 20
1^{er} décembre 2003



En tête du mouvement mondial de modification des brevets

Le Canada facilite l'accès aux médicaments abordables

Dans ce numéro

- 2 Les télécommunications mobiles russes en plein essor
International Aid & Trade à Genève
- 3 Venez rencontrer vos délégués commerciaux au Canada cet hiver
- 4 Lingo Media : d'une pierre deux coups
- 5 Ce que doivent savoir les exportateurs d'aliments
- 6 Des débouchés sur le marché de la sécurité du territoire aux États-Unis
- 7 Nouvelles commerciales
- 8 Foires et missions commerciales

Le gouvernement du Canada se place en tête du mouvement mondial de lutte contre des problèmes de santé publique, particulièrement le VIH/sida, la tuberculose, la malaria et d'autres épidémies, en déposant des modifications législatives qui contribueront à accroître l'accès des pays en développement et des pays les moins avancés à des produits pharmaceutiques à des coûts moindres, dont ils ont grand besoin.

Grâce aux modifications qu'il propose d'apporter à la Loi sur les brevets et à la Loi sur les aliments et drogues, le Canada devient le premier pays à prendre des mesures concrètes pour mettre en œuvre la récente déclaration de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sur les Aspects des droits de propriété intellectuelle

qui touchent au commerce et à la santé publique (Déclaration de Doha). Les modifications législatives permettront aux sociétés pharmaceutiques canadiennes d'exporter plus facilement leurs produits vers les pays les plus nécessiteux.

En vertu de l'accord de l'OMC, les pays membres peuvent permettre à un fabricant autre que le titulaire d'un brevet de fabriquer sous licence des produits, pour une période limitée, en réponse à une demande publique d'un pays dont la capacité de fabrication dans le secteur pharmaceutique est insuffisante.

« Ces modifications législatives sont étendues, adaptables et fidèles aux principes si longtemps négociés par les membres de l'OMC. Nous espérons que l'esprit d'initiative dont nous avons fait

voir page 6 — Médicaments abordables

Mission de partenariat en aérospatiale à Seattle

SEATTLE (WASHINGTON) — du 9 au 11 février 2004 — Ne manquez pas une occasion unique de rencontrer des fournisseurs américains de l'industrie aérospatiale du Nord-Ouest du Pacifique. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), en collaboration avec Ontario Exports Inc., planifie une mission de partenariat visant les États de Washington et de l'Oregon.

voir page 5 — Mission aérospatiale



Seattle

Supplément
PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION
CANADIENNE 2003
(voir l'encart)

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

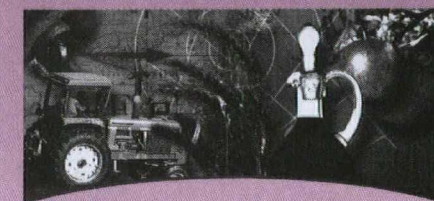
Tirez parti de nos études de
marché et de notre
réseau de professionnels à

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!

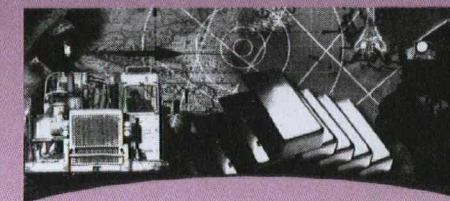


**Canadian International
Food and Beverage Show
TORONTO**

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.

Expansion et rentabilité Lingo Media : d'une pierre deux coups

Comme vous le dira tout diplômé universitaire canadien en route pour la Chine pour y enseigner l'anglais, les préparatifs en vue des Jeux olympiques de 2008 à Beijing ont suscité une explosion de la demande de cours d'anglais dans le pays le plus peuplé au monde. Les professeurs d'anglais langue étrangère sont loin d'être les seuls à pouvoir bénéficier des débouchés offerts par ce marché, comme le montre l'expérience d'un éditeur innovateur de Toronto.

Michael Kraft, président et directeur général de **Lingo Media**, une firme torontoise qui se spécialise dans la production de matériel d'apprentissage de l'anglais, explique que son entreprise a conquis une part importante du marché chinois et qu'elle est maintenant associée avec les maisons d'édition les plus prestigieuses et les plus prospères de Chine. « Au début, dit-il, le marché chinois était quelque peu intimidant. En plus d'être confrontés aux barrières linguistiques et à une culture d'entreprise très différente de la nôtre, nous étions aux prises avec un climat économique incertain et nous étions préoccupés par la question des droits de propriété intellectuelle. Nous avons donc retenu les services de **DAI Inc.**, une entreprise spécialisée dans le marché chinois, nous avons demandé et obtenu une aide financière du gouvernement canadien et nous sommes allés de l'avant. Je ne nierai pas que nous ayons parfois eu des doutes, mais aujourd'hui, nous sommes très heureux d'avoir tenu le coup. »

Croissance remarquable

Depuis 1998, l'entreprise, qui a reçu l'appui du Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (PCI-ACDI), a fait fond sur ses premiers succès pour conclure une série d'accords de coédition en Chine.

Les manuels d'apprentissage et auxiliaires didactiques PEP Primary English de Lingo Media, publiés en collaboration avec People's Education Press (PEP), géant chinois de l'édition pédagogique, occupent aujourd'hui environ 60 % du marché des

manuels d'enseignement de l'anglais de base. Plus de 31 millions de produits liés au programme d'apprentissage ont été vendus et plus de 21 millions d'étudiants de tout le pays ont utilisé le PEP Primary English, dont près de 9 millions en 2003 seulement.

Lingo Media a également établi une présence à la télévision grâce à une série d'émissions (PEP Primary English) qui a été très bien accueillie et qui est maintenant diffusée quotidiennement sur la chaîne China Education Television. Les émissions ont été conçues de façon à être un outil autonome qui peut être utilisé en classe dans les régions peu développées où il n'y a pas de professeurs d'anglais qualifiés. Lingo Media se propose par ailleurs d'établir une entreprise de distribution de produits en Chine et d'explorer d'autres débouchés rentables ou encore la possibilité d'accorder des contrats de licences, notamment dans l'édition de magazines et de logiciels et l'apprentissage électronique.

Les trois clés du succès

Lingo Media attribue son succès en Chine à trois facteurs. Tout d'abord, il lui a paru essentiel de faire appel à des spécialistes canadiens du marché chinois, qu'elle a trouvés chez **DAI Inc.**, une entreprise d'Ottawa qui se consacre au développement des marchés, et par l'entremise de l'ambassade et des consulats du Canada en Chine. En outre, Lingo Media était présente au stand canadien que le MAECI a parrainé à **World Education Markets**, une conférence annuelle du secteur de l'éducation.

Ensuite, les dirigeants de Lingo Media ont consacré beaucoup de temps et d'énergie à chercher de solides partenaires au sein de firmes chinoises qui occupent les premiers rangs dans leurs secteurs respectifs, et à établir des rapports de confiance avec les cadres intermédiaires et supérieurs de ces entreprises. « Nous avons persévéré dans nos démarches tout en respectant les différences culturelles, confie Michael Kraft. Il importe au plus haut point de trouver un partenaire approprié dans la coédition. Le succès des ventes dans le marché chinois de l'éducation, qui est fortement segmenté, dépend souvent des relations personnelles

entre l'éditeur et les autorités locales compétentes. Grâce à nos partenaires chinois, tout particulièrement à PEP, nous avons eu accès à des filières de distribution sans égales dans le marché des manuels d'apprentissage de l'anglais de base. »

Enfin, l'aide financière du gouvernement canadien s'est avérée être un facteur de première importance. « Il en coûte cher d'accéder au marché chinois, compte tenu de la place qu'occupent les relations personnelles dans la culture du pays, explique M. Kraft. Nous avons dû prendre notre temps et effectuer de nombreuses visites, et tout cela coûte des sous. Les responsables du PCI-ACDI ont cru à notre projet dès le départ. Après que nous ayons connu nos premiers succès, ils ont continué à nous fournir un appui financier très généreux jusqu'à ce que nous puissions voler de nos propres ailes. »

Cette confiance a porté fruit. Le succès remporté par Lingo Media dans le marché chinois, qui connaît la croissance la plus rapide au monde, a aidé à créer des emplois et à générer des recettes fiscales au Canada. « En somme, affirme David Arenburg, un dirigeant de **DAI Inc.**, l'apport du PCI-ACDI a fait d'une pierre deux coups, d'abord en donnant lieu à des bienfaits tangibles dans un pays en développement, et ensuite en favorisant la croissance économique au Canada même. »

Un soutien essentiel avait par ailleurs été assuré dans un premier temps par le Programme de développement des marchés d'exportation d'Industrie Canada, le Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition du ministère du Patrimoine canadien, pour ce qui touche à la mise en marché et à la promotion, et l'Association pour l'exportation du livre canadien, pour ce qui est de la pénétration des marchés internationaux.

Que réserve l'avenir pour Lingo Media? « Ce n'est qu'un début, indique Michael Kraft. Nous envisageons maintenant de nous attaquer à l'énorme marché hispanophone en nous inspirant du modèle qui a si bien marché en Chine. »

Pour plus de renseignements, visitez le site www.lingomedia.com.

Exporter l'excellence

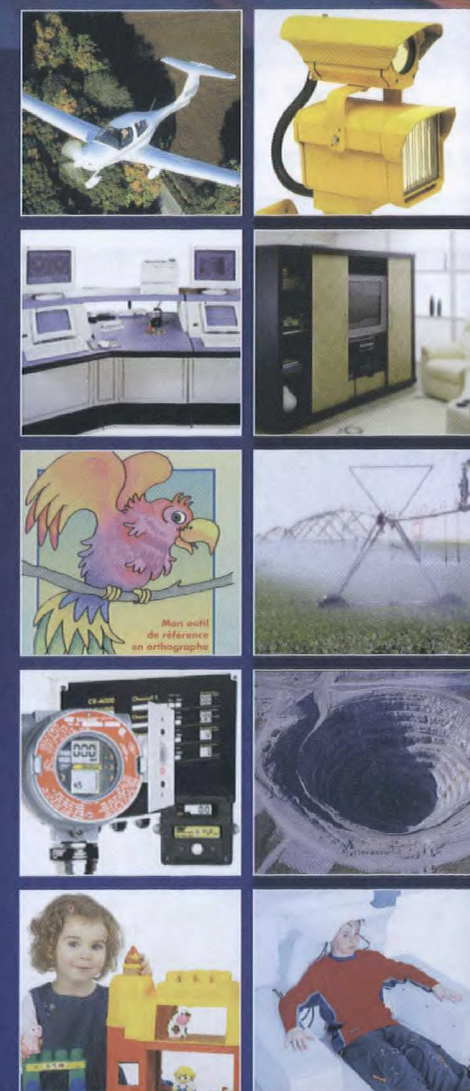


Prix d'excellence à l'exportation canadienne 2003



20^e

ANNIVERSAIRE





PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION CANADIENNE 2003

À l'occasion du vingtième anniversaire des Prix d'excellence à l'exportation canadienne, je suis heureux de rendre hommage cette année à douze entreprises canadiennes d'exception. Leurs réalisations et leur réussite sur les marchés mondiaux ont aidé le Canada à demeurer l'une des premières nations commerçantes du monde et un exportateur d'excellence et d'innovation. Ces lauréats ont grandement contribué à la croissance économique du Canada en favorisant la création d'emplois et la prospérité dans des localités de tout le pays. Ces entreprises font plus qu'exporter des produits : elles démontrent au monde entier que le Canada est un partenaire commercial dynamique. Elles sont le symbole de notre réussite à l'étranger.

Je salue le dévouement et le professionnalisme du personnel des entreprises lauréates et les félicite de leur succès au nom de tous les Canadiens.

Pierre S. Pettigrew,
ministre du Commerce international



ENTREPRISE EXPORTATRICE DE L'ANNÉE



MEGA BLOKS INC.

Montréal, Québec

Mega Bloks Inc. est le deuxième plus important fabricant de jeux de construction éducatifs au monde. L'entreprise fabrique et exporte une gamme de jeux de construction faits de blocs de plastique qui s'emboîtent les uns dans les autres. Bien que 70 % de ses recettes proviennent de l'Amérique du Nord, Mega Bloks connaît un succès grandissant dans les marchés internationaux où elle vend ses jeux dans plus de 100 pays.

« Peu importe où ils vivent, les enfants aiment construire, créer et apprendre » MARC BERTRAND, PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION



■ **VIC BERTRAND**
VICE-PRÉSIDENT ET
CHEF DE L'EXPLOITATION

■ **MARC BERTRAND**
PRÉSIDENT ET
CHEF DE LA DIRECTION



PRIX SUCCÈS EN CRÉATION D'EMPLOIS

BHP BILLITON DIAMONDS INC.

Ekati,
Territoires du Nord-Ouest

BHP Billiton Diamonds Inc., membre du Groupe BHP Billiton, est l'entreprise de ressources diversifiées la plus importante au monde. Avec l'ouverture de la mine de diamants Ekati, cette société est devenue le plus important employeur privé des Territoires du Nord-Ouest. Elle produit tout près de 4 % de la production mondiale de diamants bruts.

<http://ekati.bhpbilliton.com>



■ **JAMES EXCELL**
PRÉSIDENT ET DIRECTEUR
DE L'EXPLOITATION



« Ce prix revêt une grande importance pour BHP, pour l'industrie naissante du diamant et pour le Nord canadien. »

PRIX SUCCÈS POUR LES ENTREPRISES AUTOCHTONES

BLOOD TRIBE AGRICULTURAL PROJECT (1991)

Standoff, Alberta

Le projet agricole de la Tribu des Blood (1991) est la plus importante opération d'irrigation de l'Ouest canadien, visant près de 10 000 hectares de terres dans la région de la Tribu des Blood en Alberta. Ce projet s'est traduit en retombées économiques importantes aux chapitres de l'emploi et de l'éducation pour les membres de la Tribu des Blood. La fibre de haute qualité qu'elle produit est vendue sur les marchés du Japon, de la Corée, de Taïwan, du Moyen-Orient et des États-Unis.

www.bloodtribe.org



■ **CHRIS SHADE**
CHEF ET PRÉSIDENT

« Notre communauté a travaillé très fort pour que notre rêve d'exporter devienne une réalité, et cette initiative a renforcé les liens entre nos aînés et nos jeunes. »

PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION CANADIENNE

BW TECHNOLOGIES LTD.

Calgary, Alberta

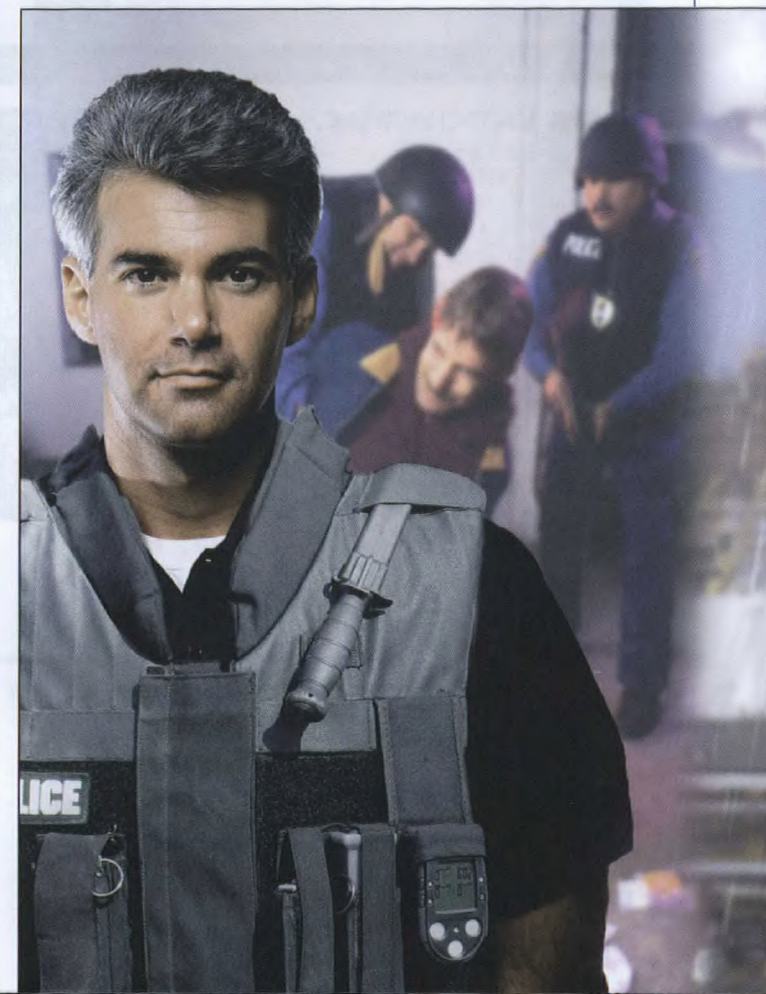
BW Technologies est un chef de file mondial en ce qui a trait à la conception, à la fabrication et à la commercialisation de matériel de détection des gaz dangereux. L'entreprise emploie plus de 300 personnes partout dans le monde et possède des bureaux en Australie, aux États-Unis, au Royaume Uni, en Chine et au Moyen-Orient. L'an dernier, son chiffre d'affaires atteignait plus de 50 millions de dollars.

www.gasmonitors.com



■ **CODY SLATER**
PRÉSIDENT ET CHEF
DE LA DIRECTION

« BW a réussi dans le marché très compétitif de la détection des gaz, exportant pour près de 40 millions de dollars l'an dernier. »





PRIX SUCCÈS POUR LA RÉUSSITE SUR LES MARCHÉS DIFFICILES

DIAMOND AIRCRAFT INDUSTRIES INC.

London, Ontario

L'entreprise Diamond Aircraft Industries fabrique des avions de haute technologie pour la formation et pour l'usage personnel. Les avions de Diamond sont parmi les plus sécuritaires et les plus efficaces au monde. Aujourd'hui, plus de 700 avions Diamond de fabrication canadienne sont utilisés au Canada, aux États-Unis et en Europe. Quatre-vingt-quinze pour cent de la production canadienne de l'an dernier a été vendue à l'extérieur du pays.

www.diamondair.com

« Le fait que Diamond ait réussi à percer sur les marchés d'exportation nous a permis de continuer à prendre de l'expansion. »



■ **PETER MAURER**
PRÉSIDENT



PRIX SUCCÈS DANS LE DOMAINE DE LA CULTURE

ÉDITIONS L'ARTICHAUT INC.

Rimouski, Québec

Les Éditions L'artichaut, un éditeur de matériel d'enseignement du français, travaille de concert avec des équipes locales pour adapter ses outils pédagogiques aux régions francophones du monde. Après avoir trouvé des débouchés profitables en France, en Belgique et en Suisse, l'entreprise a récemment étendu ses opérations au Sénégal et au Cameroun.

www.artichaut.ca



■ **GINETTE TREMBLAY**
PRÉSIDENTE-DIRECTRICE
GÉNÉRALE



« Nous prenons soin de collaborer avec des équipes locales pour adapter nos livres aux réalités de la vie dans chaque pays et de former les enseignants à nos méthodes novatrices. »

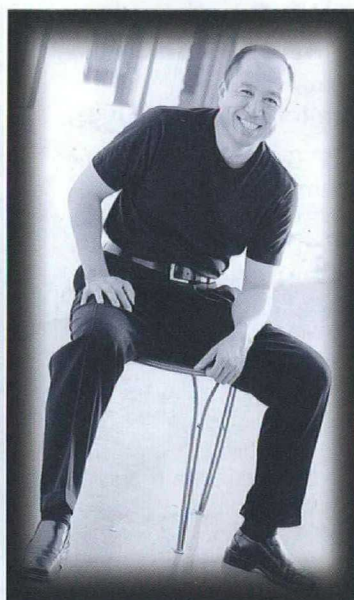
PRIX SUCCÈS POUR PETIT EXPORTATEUR

EXTREME CCTV INC.

Burnaby, Colombie-Britannique

Extreme CCTV est un chef de file en conception, développement et fabrication de produits technologiques pour les systèmes de sécurité. L'entreprise, qui est implantée en Europe et en Amérique du Nord et qui vend ses produits dans le monde entier, est considérée comme l'une des plus dynamiques de son secteur. Depuis 1997, elle a plus que doublé son effectif.

www.extremecctv.com



■ **J.M. GIN**
PRÉSIDENT ET CHEF
DE LA DIRECTION

« Les produits Extreme CCTV font du monde un endroit plus alerte, plus sécuritaire et mieux éclairé. »



PRIX SUCCÈS POUR INNOVATION ET PROGRÈS TECHNOLOGIQUE

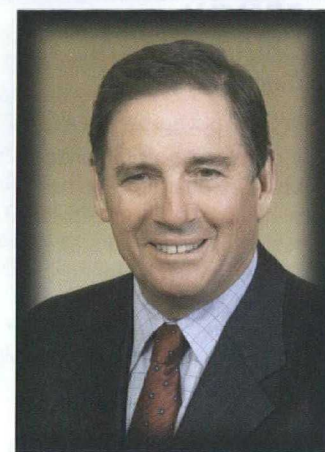
FORENSIC TECHNOLOGY INC.

Montréal, Québec

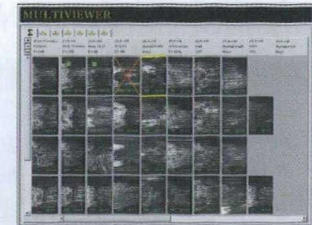
Forensic Technology Inc. développe des solutions de pointe pour aider les policiers à élucider des crimes violents. Plus de 30 pays et territoires possèdent et utilisent les produits de FTI et la plupart de ses ventes se font à l'extérieur du pays. FTI est passée de 54 à 260 employés, et a plus que triplé ses ventes depuis 1999.

www.fti-ibis.com

« Nous sommes fiers d'avoir créé des partenariats solides avec les forces de l'ordre de toute la planète afin de faire du monde un endroit plus sécuritaire. »



■ **ROBERT WALSH**
PRÉSIDENT



PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION CANADIENNE

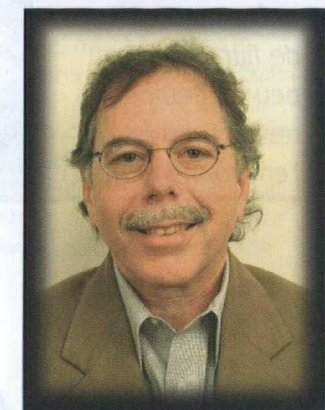
LOTEK WIRELESS INC.

St. John's, Terre-Neuve

Lotek Wireless est un chef de file en conception et fabrication de systèmes de surveillance des poissons et de la faune. Reconnue à l'échelle internationale, Lotek exporte ses systèmes à d'éminents chercheurs, biologistes et scientifiques dans 38 pays. L'entreprise, qui embauche 125 personnes, a aussi un bureau à Newmarket (Ontario).

www.lotek.com

« Les meilleurs ambassadeurs de nos produits sont souvent les scientifiques et les chercheurs qui les utilisent. »



■ **JAMES LOTIMER**
PRÉSIDENT



PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION CANADIENNE

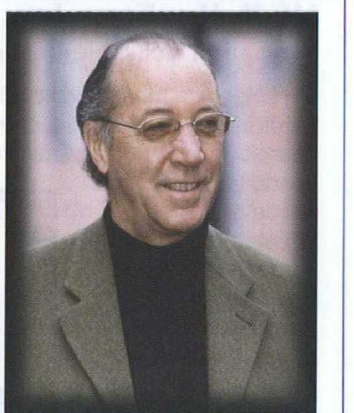
PALLISER FURNITURE LTD.

Winnipeg, Manitoba

Palliser Furniture, le plus important fabricant de meubles assemblés au Canada, possède des usines aux États-Unis, au Mexique et en Indonésie. L'entreprise fabrique des meubles de style européen pour le marché nord-américain. Palliser emploie plus de 5 000 personnes qui viennent de 70 pays. Les principales installations de production et de distribution de l'entreprise sont situées à Winnipeg.

www.palliser.com

« Nous répondons aux défis culturels de l'exportation par le truchement de nos employés. »



■ **ART DEFÉHR**
PRÉSIDENT-DIRECTEUR
GÉNÉRAL





PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION CANADIENNE

VSM MedTech Ltd.

Vancouver, Colombie-Britannique

VSM MedTech met au point, fabrique et vend des appareils médicaux pour diagnostiquer et traiter les troubles neurologiques et les maladies cardiovasculaires. L'entreprise a connu une croissance rapide depuis ses débuts très modestes. En quête de nouveaux débouchés à travers le monde, VSM vend ses produits partout en Amérique du Nord, en Europe et en Asie.



■ **BARRY ALLEN**
PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

www.vsmmedtech.com

« À mesure que les produits de VSM deviennent des outils diagnostiques d'usage courant, notre objectif est d'accroître notre présence sur les marchés mondiaux au moyen de filières de distribution bien établies. »



PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION CANADIENNE

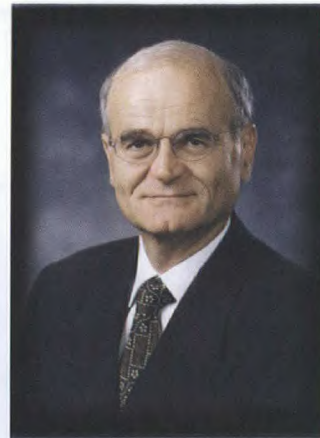
ZENON ENVIRONMENTAL INC.

Oakville, Ontario

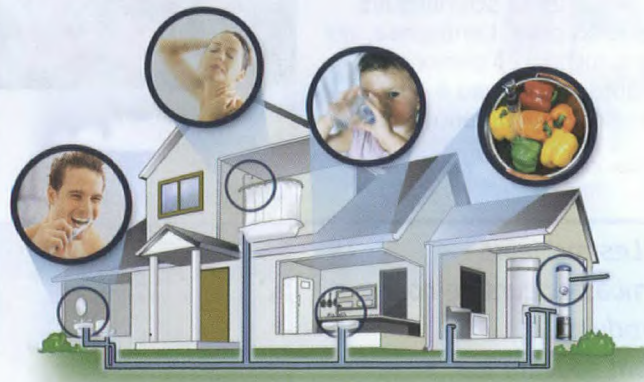
ZENON se spécialise en technologies membranaires utilisées pour le traitement de l'eau potable et des eaux résiduelles. Au cours des quatre dernières années, l'entreprise a trouvé des débouchés en Europe de l'Est, en Australie et en Asie. Ses recettes ont considérablement augmenté pour passer à 145,9 millions de dollars. ZENON emploie 1 000 personnes, dont certains ingénieurs et scientifiques de réputation mondiale.

www.zenonenv.com

« Nous répondons aux défis auxquels font face les municipalités et l'industrie dans leur quête de systèmes de filtration d'eau peu coûteux et respectueux de l'environnement. »



■ **ANDREW BENEDEK**
PRÉSIDENT

PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION CANADIENNE 2003
COMMANDITAIRES

RBC SERVICES INTERNATIONAUX

RBC Services Internationaux est la plate-forme de gestion des transactions spécialisées de RBC Groupe Financier, la marque nominale employée à l'échelle mondiale pour les opérations commerciales et les filiales de la Banque Royale du Canada. Spécialisée dans la gestion de placements et de titres et les services bancaires aux correspondants, la société offre une gamme complète de services de crédit et de gestion de trésorerie destinés à aider les importateurs et les exportateurs. RBC Services Internationaux possède des bureaux un peu partout au Canada, ainsi qu'à New York, Londres, Tokyo, Singapour, Beijing, Sydney, Dubaï et Mexico. Pour plus de renseignements, visitez www.rbcglobalservices.com



FINANCIÈRE SUN LIFE

La Financière Sun Life est un leader mondial du secteur des services financiers qui offre aux particuliers et aux entreprises une gamme diversifiée de services et de produits dans le domaine de la constitution et de la protection de patrimoine. Exerçant son activité dans plusieurs des marchés les plus importants à travers le monde, y compris le Canada, les États-Unis, le Royaume-Uni, Hong Kong, les Philippines, le Japon, l'Indonésie, l'Inde, la Chine et les Bermudes, la Financière Sun Life est en mesure de comprendre les défis auxquels sont confrontés les exportateurs. Elle est heureuse de commanditer le Prix Succès pour la réussite sur les marchés difficiles. Pour plus de renseignements, visitez www.sunlife.com/corp/home



EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA (EDC)

Exportation et développement Canada aide les entreprises canadiennes à conclure un plus grand nombre de transactions internationales et à faire en sorte qu'elles se fassent payer. Société d'État, EDC offre des services de financement commercial et de gestion des risques, de l'assurance-comptes clients à l'assurance-risques politiques, en passant par les prêts directs aux acheteurs étrangers de biens et de services canadiens. EDC travaille avec des exportateurs et des investisseurs canadiens dans quelque 200 pays, dont de nombreux marchés émergents à risques élevés. Les PME représentent environ 90 % de sa clientèle. Pour plus de renseignements, composez le 1 800 850-9626 ou visitez www.edc.ca



EN ROUTE

enRoute, le magazine de bord d'Air Canada, se trouve là où le monde et le Canada se rencontrent. Intelligent, et parfois même irrévérencieux, ce magazine international informe les voyageurs constamment en mouvement sur tout ce qui les entoure. Sa présentation et son contenu audacieux et divertissants font autorité et lui ont valu plus de 350 prix nationaux et internationaux depuis sa refonte en 1998. Pour plus de renseignements, visitez www.enroutemag.com



LES MANUFACTURIERS ET EXPORTATEURS DU CANADA (MEC)

Les Manufacturiers et Exportateurs du Canada représentent le réseau d'affaires par excellence du Canada. La mission de l'organisation est d'améliorer continuellement la compétitivité de l'industrie canadienne et de favoriser l'essor de ses exportations. Les membres des MEC comptent non seulement pour 75 % de la production manufacturière du pays, mais aussi pour 90 % de ses exportations. Pour plus de renseignements, visitez www.cme-mec.com





LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

SACHEZ TIRER PARTI DU SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA!

Chaque année, des milliers d'exportateurs canadiens font appel au Service des délégués commerciaux pour réussir sur les marchés mondiaux. Le Service des délégués commerciaux profite de cette occasion pour féliciter les gagnants des Prix d'excellence à l'exportation canadienne 2003.

Au service des Canadiens et des Canadiennes dans plus de 140 villes aux quatre coins du monde, ce réseau de plus de 500 professionnels offre maintenant ses services en direct par l'entremise du DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL. Cette page Web gratuite, personnalisée et protégée par mot de passe propose des renseignements sur les marchés et sur les débouchés qui correspondent à vos intérêts. Sachez tirer parti du Service des délégués commerciaux : inscrivez-vous pour avoir accès à votre propre Délégué commercial virtuel.

www.infoexport.gc.ca

Le 12 décembre : entrée en vigueur des nouvelles règles de la FDA Ce que doivent savoir les exportateurs d'aliments

Le 12 décembre 2003, la Food and Drug Administration (FDA) des États-Unis mettra en application le règlement final provisoire de la loi contre le bioterrorisme, qui traite de l'enregistrement des installations où sont traités des aliments et de l'obligation de donner un préavis concernant les expéditions d'aliments vers les États-Unis. Cette loi, dite Public Health Security and Bio-terrorism Preparedness and Response Act, qui a été signée en juin 2002, a été élaborée en réponse aux menaces d'attaques bioterroristes et aux autres dangers pour la santé publique aux États-Unis, à la suite des événements du 11 septembre. Elle met en place des mesures destinées à rendre plus sûr l'approvisionnement alimentaire au pays.

Depuis le 3 février 2003, date à laquelle la FDA a rendu public le projet de règlement prévoyant le préavis des expéditions d'aliments et l'enregistrement des installations nationales et étrangères de traitement des aliments, le gouvernement du Canada a participé activement au processus de consultation. Le règlement final provisoire, publié le 9 octobre, correspond en grande partie aux vues exprimées par le Canada à la FDA durant la période initiale de consultation.

Même si le règlement entre en vigueur le 12 décembre, la FDA poursuivra le processus de consultation jusqu'au 24 décembre 2003. Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) demande actuellement aux membres de l'industrie canadienne de lui transmettre des commentaires ou des propositions à intégrer dans le mémoire qu'ACC présentera dans le cadre du processus de consultation. La FDA a l'intention de recueillir de nouveau des commentaires durant une période de 30 jours en mars 2004, lorsque la FDA et le CBP (Bureau of Customs and Border Protection) auront publié conjointement le plan et le calendrier de mise en application devant harmoniser, intégrer et coordonner les prescriptions antérieures de ces deux organismes concernant les préavis.

Bien que les intéressés devront se conformer au nouveau règlement dès le

12 décembre 2003, la FDA reconnaît que certaines entreprises pourraient avoir besoin de plus d'explications des prescriptions du règlement final provisoire et de la manière de s'y conformer. Par conséquent, la FDA a l'intention d'insister davantage sur l'éducation que sur la mise en application, durant les quatre premiers mois suivant l'entrée en vigueur.

En cas de menace d'attaque bioterroriste ou d'écllosion de maladies d'origine alimentaire, ou de véritable attaque ou éclo- sion, la FDA pourra, à l'aide des renseignements recueillis par l'enregistrement des installations de traitement des aliments, déterminer le lieu ou la source du problème réel ou possible et informer rapidement les installations pouvant être touchées. L'enregistrement des installations peut se faire de trois façons : par voie électronique (en ligne), par écrit en remplissant un formulaire ou par envoi de l'information requise sur CD-ROM à la FDA. **Pour obtenir de l'aide pour l'enregistrement en ligne**, communiquer par téléphone au (301) 575-0156 ou au 1 800 216-7331 (aux États-Unis seulement), par télécopieur au (301) 210-0247, ou par courriel à l'adresse furls@fda.gov. Le service d'aide à l'enregistrement en ligne est accessible les jours ouvrables, de 7 h à 23 h (heure de l'Est).

La plupart des renseignements à fournir dans le préavis en vertu du nouveau règlement sont ceux que les importateurs ou les courtiers fournissent habituellement au CBP

à l'entrée des produits alimentaires aux États-Unis. En vertu de la loi contre le bioterrorisme, ces renseignements doivent également être fournis à la FDA avant l'entrée des importations d'aliments aux États-Unis. La FDA utilisera ces renseignements pour examiner et évaluer l'information et pour déterminer s'il y a lieu d'inspecter les aliments importés. Les préavis visant presque toutes les expéditions d'aliments destinées aux États-Unis peuvent actuellement être transmis par voie électronique, à l'aide de l'interface pour courtiers du système commercial automatisé du CBP (Automated Broker Interface of the Automated Commercial System — ABI/ACS). Un préavis peut être soumis par le système ABI/ACS ou encore par voie du système de la FDA (Prior Notice System Interface), à compter du 12 décembre 2003.

Pour plus de renseignements sur le processus dans une perspective canadienne et pour obtenir une liste de personnes-ressources par province et un calendrier des événements, consulter le site Web d'AAC, à l'adresse <http://ats.agr.ca>.

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.

Mission aérospatiale — suite de la page 1

Le programme offrira de nombreuses occasions de maillage, des rencontres individuelles préorganisées, l'occasion d'assister à la conférence de la Pacific Northwest Aerospace Association, une séance de sensibilisation sur l'établissement d'alliances stratégiques ainsi qu'une séance d'information sur le marché et une journée entière consacrée à la visite d'entreprises locales.

Pour plus de renseignements sur le programme, communiquer avec Martine Moreau, déléguée commerciale au consulat du Canada à Seattle, tél. : (206) 770-4078, courriel : martine.moreau@dfait-maeci.gc.ca. Pour tout renseignement concernant les procédures d'inscription, communiquer avec John Bonar, délégué commercial, Aérospatiale et défense, MAECI, tél. : (613) 944-8821, courriel : john.bonar@dfait-maeci.gc.ca.

Le marché de la sécurité du territoire aux États-Unis

Des débouchés pour les entreprises canadiennes

Le département américain de la Sécurité intérieure (Department of Homeland Security — DHS), qui réunit 22 organismes du gouvernement américain, a maintenant un an. Le Département coordonne toutes les activités fédérales de lutte contre le terrorisme sur le territoire américain. Il travaille en collaboration avec les États et les gouvernements locaux dans les domaines de la détection, de la préparation, de la prévention, de la protection, de la réaction, du rétablissement et de la gestion d'incidents.

Une des grandes initiatives en cours au DHS porte sur l'établissement des politiques et des règles auxquelles le Département s'astreindra dans le cadre des marchés publics qu'il organisera pour obtenir les produits et les services nécessaires à l'exécution de son mandat.

La **Corporation commerciale canadienne** (CCC) estime que le DHS offre d'importantes occasions aux entreprises canadiennes prêtes à faire des efforts pour s'implanter sur le marché de la sécurité du territoire, aux États-Unis ou ailleurs. La CCC a mis en place une équipe spécialisée en sécurité, laquelle a pour mandat de développer les débouchés offerts par les gouvernements et les entreprises privées

qui voudraient acheter des produits et des services canadiens pour répondre à leurs besoins en ce qui concerne la protection de leur territoire national.

Comment une entreprise peut-elle déterminer les possibilités qu'offre le DHS? C'est facile si elle est inscrite à SourceCAN, à l'adresse www.sourcecan.com. En effet, une fois l'entreprise inscrite, les produits et services de cette dernière peuvent être jumelés à ceux figurant dans les appels d'offres du DHS. On peut trouver des renseignements supplémentaires sur les politiques et activités du DHS à l'adresse www.dhs.gov. Par ailleurs, on trouvera des renseignements utiles sur les propositions spontanées sur le site Web du DHS, à la page Working With DHS.

Deux sites Web non gouvernementaux, à savoir www.fcw.com et www.gcn.com, diffusent quotidiennement des articles sur les politiques et les marchés publics du DHS et d'autres organismes du gouvernement américain susceptibles d'intéresser les entreprises canadiennes actives dans le domaine de la sécurité. Nous suggérons aussi aux entreprises de consulter les appels d'offres appelées Broad Agency Announcements (BAA). Une BAA du DHS,

qui porte sur la science et la technologie, se trouve présentement à l'adresse www.bids.tswg.gov.

Alors, comment une entreprise canadienne active dans le domaine de la sécurité s'y prend-elle pour vendre ses produits ou services au DHS? Premièrement, elle doit savoir ce que le DHS veut acheter.

Deuxièmement, son produit ou son service doit satisfaire, voire dépasser, les exigences du DHS. Troisièmement, l'entreprise doit être inscrite au Central Contractor Registry (CCR). La CCC peut vous aider à vous inscrire. Il vous suffit de commu-

niquer avec Ron Linton, courriel : ron@ccc.ca.

Les entreprises intéressées doivent pouvoir répondre aux questions suivantes : « Vos installations ont-elles reçu une attestation sécuritaire? Qui sont vos clients au Canada? Êtes-vous un fournisseur agréé par la General Services Administration (GSA)? » La CCC peut également vous aider à vous faire inscrire sur une des listes des fournisseurs de la GSA (GSA Schedule). Les entreprises intéressées sont invitées à consulter le site Web de la CCC, à l'adresse www.ccc.ca et à cliquer sur « GSA ».

Pour plus de renseignements sur la façon dont la CCC peut vous aider à vendre vos services sur les marchés de la sécurité du territoire, aux États-Unis ou ailleurs, communiquer avec Norm Weir, à la CCC, tél. : (613) 995-3365, courriel : SecurityTeam@ccc.ca.

dans les pays en développement, mais aussi la prestation de soins de santé et l'offre de produits pharmaceutiques à ceux et celles dans le besoin. »

Maintenant que cette mesure législative est déposée, le gouvernement du Canada établira le cadre législatif complémentaire dès que possible. Tout au long de ce processus, le gouvernement continuera à solliciter l'avis et la participation de tous ceux qui contribueront à la réussite finale de cette initiative.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Mona Frendo, Direction de la politique commerciale sur l'information et la technologie, MAECI, tél. : (613) 992-7260, courriel : mona.fendo@dfait-maeci.gc.ca.



Canadian Commercial Corporation
Corporation Commerciale Canadienne

Une reprise bien engagée

Essor des économies du Sud-Est asiatique

Le Sud-Est asiatique — qui comprend Brunéi Darussalam, la Birmanie, le Cambodge, l'Indonésie, le Laos, la Malaisie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et le Vietnam — est une des régions du monde où la croissance économique est la plus forte, et les perspectives de croissance économique à long terme y sont solides.

Les pays du Sud-Est asiatique se sont bien relevés de la crise économique de 1997. Par exemple, l'Indonésie et la Thaïlande ont en ce moment des monnaies beaucoup plus fortes. Les attentats du 11 septembre et le ralentissement de l'économie mondiale ont réduit la croissance du PIB de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), d'une moyenne de 6 % qu'elle était, à 2 % en 2001. Pourtant, certains marchés comme celui du Vietnam ont enregistré une forte croissance (6 %) en 2001. La région est de plus en plus intégrée à mesure que les pays collaborent sur les questions économiques et sociales au moyen du forum que constitue l'ANASE.

La croissance dans le secteur de la fabrication de produits alimentaires de l'ANASE crée de solides débouchés pour les ingrédients alimentaires, tandis que la

domination régionale croissante des grandes chaînes de supermarchés, notamment Cold Storage, Giant et Carrefour & Tesco ouvre des débouchés pour les fournisseurs canadiens de produits à étiquetage de marque ou portant des marques de distributeur.

La progression de la demande des consommateurs pour des produits alimentaires de style occidental et le fait de dépendre de l'importation de beaucoup de produits alimentaires font du Sud-Est asiatique un marché très intéressant pour les producteurs canadiens d'aliments et de boissons. Il y a des débouchés dans divers secteurs, des marchés de masse jusqu'aux



Thaïlande

marchés à créneaux haut de gamme, notamment ceux des vins de glace, des aliments fonctionnels et des aliments naturels, de la charcuterie, des grignotines et des ingrédients alimentaires.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Gordon Richardson, conseiller (agriculture et alimentation), haut-commissariat du Canada à Singapour, tél. : (011-65) 325-3200, téléc. : (011-65) 325-3294, courriel : george.richardson@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/sg.

Nouveau site Web du consulat général à Guangzhou

Le consulat général du Canada à Guangzhou a lancé officiellement son nouveau site Web (www.guangzhou.gc.ca), offert en français, en anglais et en chinois.

Ce nouveau site aidera le consulat général à mieux faire connaître ses programmes et ses services à ses clients

et partenaires dans le Sud de la Chine. Le consulat général continuera de procéder aux mises à jour de l'information, de façon à en assurer la pertinence.

Pour plus de renseignements, communiquer avec James Kim, consul et délégué commercial, consulat général du Canada à Guangzhou, tél. : (011-86-

Le Canada lance une équipe virtuelle des TIC pour l'Asie du Sud-Est

Au mois de septembre 2003, le gouvernement du Canada a lancé une équipe virtuelle des technologies de l'information et des communications (équipe VTIC) à l'ASEAN Communications and Multimedia Expo 2003 (Salon 2003 des communications et du multimédia de l'ANASE), à Kuala Lumpur, en Malaisie.

L'équipe VTIC facilite l'échange de renseignements et la coopération en Asie du Sud-Est dans le but de mieux servir les entreprises canadiennes de TIC et d'aider les entreprises locales à se procurer les services et le matériel de télécommunications canadiens de la meilleure qualité. L'équipe VTIC se compose de spécialistes des TIC des ambassades, des hauts-commissariats et des consulats du Canada de la région.

« L'équipe VTIC du Service des délégués commerciaux du Canada est un prolongement du Service du gouvernement électronique du Canada. Elle permettra aux entreprises locales de la région de coopérer de façon plus étroite avec leurs partenaires et leurs mandants canadiens », de dire Ron Bollman, haut-commissaire intérimaire du Canada en Malaisie.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Neil Swain, Direction de l'Asie du Sud-Est, MAECI, tél. : (613) 992-0959, téléc. : (613) 944-1604, courriel : SEASE.TECH@dfait-maeci.gc.ca.

Médicaments abordables — suite de la page 1

preuve incitera d'autres pays industrialisés de par le monde à suivre notre exemple, a déclaré Pierre Pettigrew, ministre du Commerce international. Ces modifications montrent que le Canada est fermement résolu à atteindre les objectifs du Programme de Doha pour le développement. »

« Notre but est de répondre à un problème humanitaire pressant, et nous avons collaboré avec les deux associations pharmaceutiques et les organisations non gouvernementales qui dispensent des soins de santé publique sur le terrain à l'élaboration d'une législation qui fera partie de la solution, a déclaré Allan Rock, ministre de l'Industrie. Cela dit, nous reconnaissons la nécessité de respecter les droits de

propriété intellectuelle essentiels à la mise au point de nouveaux produits et de nouvelles thérapies au Canada.

« Ces modifications à la législation canadienne marquent une étape importante en ce qui concerne la santé dans le monde et les droits de la personne, et nous espérons que les autres pays du G8 suivront notre exemple, a déclaré Bill Graham, ministre des Affaires étrangères. Comme l'affirmait la semaine dernière le secrétaire général des Nations Unies, Kofi Annan, le geste que nous posons aujourd'hui pourrait bien sauver des vies. Il s'agit d'une percée majeure au sein de la communauté internationale qui permettra non seulement la prévention du sida et d'autres maladies

Calendrier des foires commerciales

AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE

BRUXELLES, BELGIQUE — du 9 au 15 février 2004 — **AGRIBEX 2004** est une foire internationale de l'agriculture, de l'horticulture et de l'élevage. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec la Fédération belge de l'équipement pour l'agriculture, l'horticulture, l'élevage et le jardin, tél. : **(011-32-2) 262-06-00**, téléc. : **(011-32-2) 262-04-02**, courriel : **info@fedagrim.be**, site Web : **www.agribex.be**.

AÉROSPATIALE ET DÉFENSE

SINGAPOUR — du 24 au 29 février 2004 — **Asian Aerospace 2004** est la plus importante exposition d'Asie dans les domaines de l'aérospatiale et de la défense. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec Frank Quah, agent commercial, haut-commissariat du Canada à Singapour, tél. : **(011-65) 325-3200**, téléc. : **(011-65) 325-3294**, courriel : **frank.quah@dfait-maeci.gc.ca**, site Web : **www.infoexport.gc.ca/sg**.

AUTOMOBILE

TAÏPEI, TAÏWAN — du 3 au 11 janvier 2004 — Le **2004 Taipei International Auto Show** est le plus important salon international de pièces et d'accessoires d'automobile. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec la Taipei Automobile Distributors Association, tél. : **(011-886-2) 2544-3000**, poste **3356**, téléc. : **(011-886-2) 2544-3595**, ou avec Marie-Louise Hannan, Bureau commercial du Canada à Taïpei, courriel : **marie-louise.hannan@dfait-maeci.gc.ca**.

PRODUITS DU BÂTIMENT

LAS VEGAS (NEVADA) — du 19 au 21 janvier 2004 — Le Canada aménagera un pavillon à l'**International Builders Show**, plus grande foire annuelle mondiale de l'industrie de la construction. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec Lorne Smith, Industrie Canada, tél. : **(514) 283-7864**, téléc. : **(514) 283-8916**, courriel : **smith.lorne@ic.gc.ca**, site Web : **www.buildersshow.com**.

TIC

DAMAS, SYRIE — du 12 au 15 avril 2004 — Pour la première fois au Moyen-Orient, **PROSLVE**, exposition internationale des spécialistes du son, de la lumière et de l'image, offrira aux exportateurs canadiens une occasion unique de faire la connaissance des principaux fabricants mondiaux et fournisseurs régionaux de technologies pour les spécialistes du divertissement et du spectacle. **Pour plus de renseignements**, consulter le site Web : **www.proslve.com**.

TECHNOLOGIES DE FABRICATION

HAMBOURG, ALLEMAGNE — du 21 au 24 janvier 2004 — **NORTEC** est une foire commerciale pour fabricants de machines, de matériel, d'outils et d'accessoires. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec le consulat du Canada à Hambourg, tél. : **(011-49-40) 46-00-27-0**, téléc. : **(011-49-40) 46-00-27-20**, courriel : **hamburg@dfait-maeci.gc.ca**, site Web : **www.nortec-hamburg.de**.

ACTIVITÉS MULTISECTORIELLES

MONTERREY, MEXIQUE — du 16 au 20 février 2004 — Participez à la **Semaine du Canada à Monterrey**, au cours de laquelle sont prévus des événements destinés à mettre en valeur les compétences des exportateurs canadiens. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec Robert Langlois, consul et délégué commercial, consulat du Canada à Monterrey, tél. : **(011-52-8) 344-3200**, téléc. : **(011-52-8) 344-3048**, courriel : **robert.langlois@dfait-maeci.gc.ca**, site Web : **www.canada.org.mx**.

PORT ELIZABETH, AFRIQUE DU SUD — du 25 au 27 février 2004 — L'**Industrial Trade Show 2004** est une exposition régionale visant à faire connaître les produits, services et solutions industriels utiles dans les secteurs de l'agriculture, de l'élevage, de la foresterie, de la pêche, des transports et de l'entreposage au Cap-Oriental. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec le Bureau commercial du haut-commissariat du Canada à Johannesburg, tél. : **(011-27-11) 442-3130**, téléc. : **(011-27-11) 442-3325**, courriel : **jobrg@dfait-maeci.gc.ca**, site Web : **www.canada.co.za**.

SERVICES

DAMAS, SYRIE — du 22 au 25 janvier 2004 — **ACADEMIA SYRIA** offre une occasion unique de se renseigner sur les besoins et les débouchés dans les domaines de l'éducation, de la formation et du recrutement en Syrie. **Pour plus de renseignements**, consulter le site Web **www.academiasyria.com** ou communiquer avec Rouba Khouri, adjointe commerciale, ambassade du Canada à Damas, courriel : **rouba.khouri@dfait-maeci.gc.ca**.

Service des renseignements

Le Service des renseignements du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des études de marché, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376**, région d'Ottawa : **(613) 944-4000**; par télécopieur au **(613) 996-9709**; en appelant le service FaxLink à partir d'un télécopieur au **(613) 944-4500**; ou, encore, en consultant le site Internet du MAECI à **www.dfait-maeci.gc.ca**.

Retourner en cas de non-livraison à
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ont.) K1A 0G2

Postes Canada
Numéro de convention 40064047