

MAR - 4 2004

## Bien que freinée par la montée du dollar, la confiance des exportateurs augmente

**L**a confiance des exportateurs a légèrement augmenté au cours des six derniers mois, mais bon nombre d'entreprises restent prudentes au sujet de l'expansion des ventes cette année, à en juger par le dernier sondage d'Exportation et développement Canada (EDC).

« Nous prévoyons que 2004 sera une année de croissance synchronisée dans l'économie mondiale, affirme le vice-président et économiste en chef d'EDC, Stephen Poloz. Les exportateurs canadiens sont plus optimistes qu'il y a six mois, à cause des nouvelles économiques positives, mais le sondage révèle également qu'ils sont bien conscients des conséquences possibles de la montée du dollar sur le volume de leurs exportations. »

L'indice de confiance commerciale d'EDC est calculé à partir d'un échantillon aléatoire de 1 000 entreprises canadiennes de toutes tailles, représentatives de tous les secteurs industriels et de toutes les régions du pays. Le plus récent indice s'établit



à 74,8 (sur 100), ce qui correspond à une hausse de 1,5 point par rapport à celui du printemps 2003 (73,3). C'est un indice composé à partir des réponses à cinq questions, posées deux fois par an.

Bien que la confiance à l'égard de l'économie nationale et de l'économie mondiale ait augmenté,

*voir page 6 — Montée du dollar*

## Des entreprises en TI de Saskatoon et de Dubaï font équipe

**L'**une des sociétés de Dubaï les plus créatives dans le domaine de la conception de sites Web a trouvé la solution d'hébergement qu'il lui fallait auprès d'une société de Saskatoon. Après presque deux ans de négociations, FalconSearch.com a consenti à confier ses besoins d'hébergement de sites à Amanah Tech Inc. Une cérémonie de signature officielle a eu lieu à titre d'à-côté du salon **GITEX 2003 Dubaï**, la plus grande foire commerciale de technologie du golfe Arabo-Persique.

Selon Iqbal Butt, président et chef de la direction de FalconSearch.com, « nous avons choisi Amanah Tech Inc. après des recherches approfondies parmi les entreprises d'hébergement qui répondaient à nos critères, après avoir eu des problèmes de soutien technique et de service à la clientèle avec notre ancien fournisseur. Nous sommes absolument certains qu'Amanah va fournir le service et le soutien que nos clients méritent. Le service à la clientèle et le soutien technique que nous recevons en arabe,

*voir page 4 — Entreprises en TI*

## Échanger et investir en Afrique du Nord

La pluie et le temps frais n'ont pas réussi à ternir l'accueil que les membres d'une délégation commerciale canadienne ont reçu à leur descente d'avion en décembre dernier, alors qu'ils venaient de toucher le sol maghrébin. La mission, qui comportait des arrêts en Algérie, en Tunisie et en Libye, avait été organisée par le Conseil de commerce canado-arabe (CCCA) en réponse aux demandes venant d'un certain nombre de membres qui estimaient qu'une telle visite était souhaitable. Le CCCA fait la promotion des intérêts commerciaux du Canada au Moyen-Orient et en Afrique du Nord depuis 20 ans.



La délégation canadienne à Tripoli avec Jacques Simard, ambassadeur du Canada en Libye (le premier debout à partir de la gauche).

Ces dernières années, le Canada a observé une croissance soutenue des occasions d'affaires en Afrique du Nord. L'an dernier, le Canada a exporté pour environ 560 millions de dollars dans les trois pays ciblés par la mission.

Hugh O'Donnell, vice-président exécutif, Corporation commerciale canadienne (CCC), Dwain Lingenfelter, président-directeur général du CCCA, et Sandra LeBlanc, vice-présidente du CCCA, dirigeaient la mission. Ils étaient accompagnés par les cadres supérieurs d'une vingtaine d'entreprises canadiennes représentant plusieurs secteurs clés, notamment les secteurs du pétrole et du gaz, de l'agriculture et de l'agroalimentaire, des technologies de l'information et des communications, et de la formation et de l'éducation.

« Le Maghreb offre aux entreprises canadiennes une foule d'occasions intéressantes sur les plans du commerce et de l'investissement, explique M. O'Donnell. On a dans cette région, une haute estime pour ce que les entreprises canadiennes ont à offrir. » Cette impression est partagée par M. Lingenfelter : « On note dans la région un désir de faire affaire avec les Canadiens parce qu'ils ont la réputation d'être compétents dans les domaines intéressants la région. En fait, nous sommes rentrés au pays avec beaucoup plus d'occasions d'affaires pour les entreprises canadiennes que ce que nous avons escompté. »

Ces occasions d'affaires sont particulièrement intéressantes car elles ont trait aux besoins d'infrastructure pour l'exploitation du pétrole et du gaz,

y compris la technologie des pipelines et les systèmes de technologie de l'information, et à l'amélioration de l'infrastructure générale dans les secteurs des soins de santé et des transports.

MM. O'Donnell et Lingenfelter ont souligné l'important travail fait par le personnel du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, les Manufacturiers et Exportateurs du Canada, et, en particulier, le personnel des ambassades et des chambres de commerce locales, qui a été déterminant pour le succès de la mission.

Le programme prévoyait des occasions, pour les membres de la mission canadienne, de créer des liens avec des chefs d'entreprise et des fonctionnaires locaux, de participer à des tables rondes et d'avoir des rencontres privées avec des partenaires commerciaux possibles. Les participants ont été invités à des réunions comme la Conférence des investisseurs arabes, tenue à Alger, à la Journée de l'Entreprise, tenue à Sousse, en Tunisie, et au « Marché », organisé par le Conseil de l'investissement étranger de la Libye.

Devant le succès de cette mission au Maghreb, le CCCA envisage d'organiser une mission au Moyen-Orient ce printemps. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Michel Fairfield, CCC, tél. : (613) 947-9662. \*

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**

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

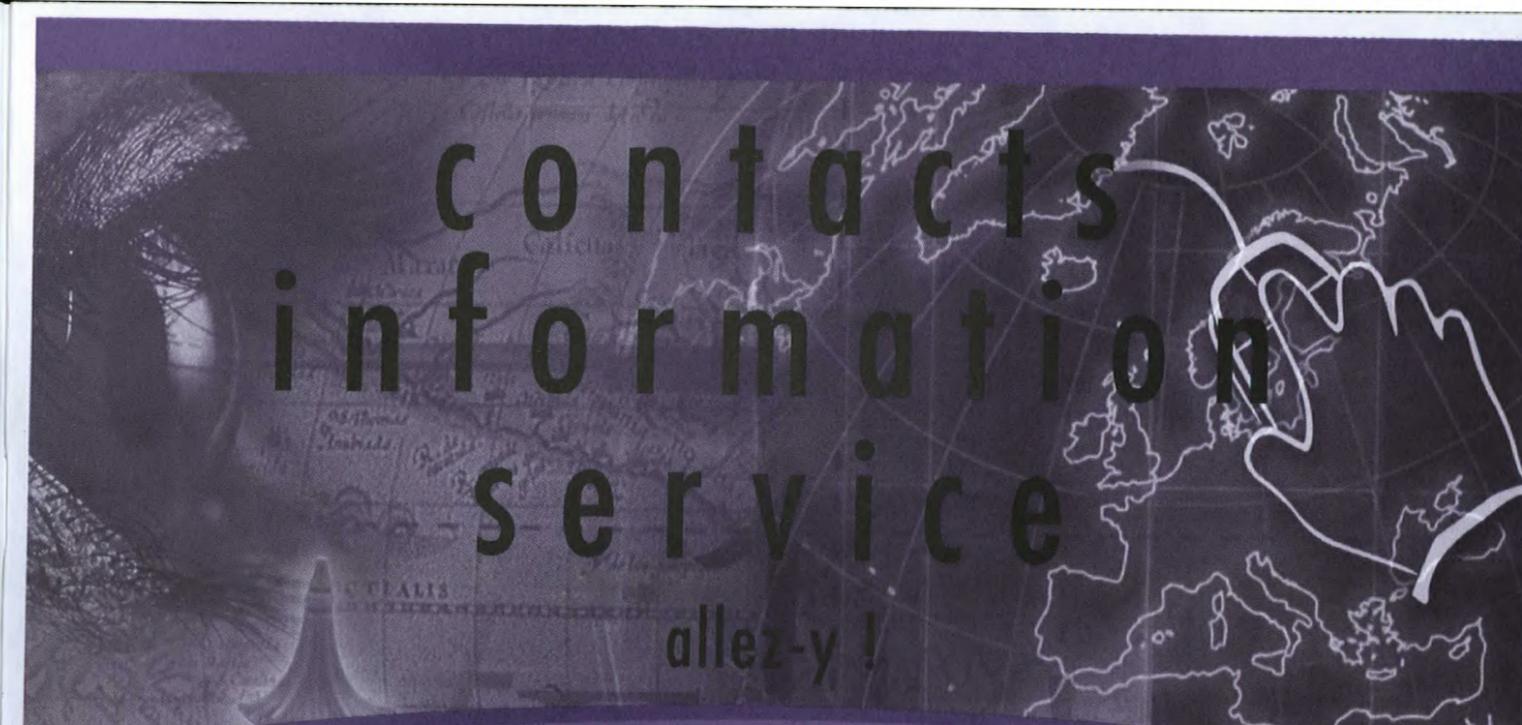
ISSN 0823-3349

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.

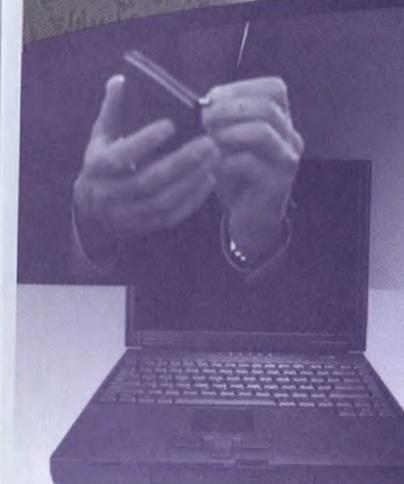
Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyez l'étiquette avec les changements. Prévoir quatre à six semaines de délai.

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**



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



**DÉLÉGUÉ  
 COMMERCIAL  
 VIRTUEL**  
**INFORMATION ET SERVICES  
 PERSONNALISÉS**

Obtenez une page Web personnalisée contenant des études de marché, des nouvelles et des débouchés portant sur vos marchés d'intérêt à l'étranger.

Utilisez le Délégué commercial virtuel pour demander nos services en ligne et mettre de l'information sur votre entreprise à la disposition des 500 délégués commerciaux en poste dans plus de 140 villes aux quatre coins du monde. Tout cela, GRATUITEMENT!

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



## Rencontres avec des gens d'affaires turcs

La Turquie est un pays trépidant, stratégiquement situé à proximité de l'Europe, de l'Asie centrale et du Moyen-Orient. Elle est dotée d'une population dynamique et de nombreuses ressources naturelles et technologiques. En participant aux activités proposées, vous serez sûr de recueillir beaucoup de renseignements sur la façon de faire des affaires dans cette région prospère.

### Séance de réseautage dans le secteur minier

**TORONTO** — le 9 mars 2004 — Le Canadian-Turkish Business Council (CTBC - Conseil d'entreprises Canada-Turquie), le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, et Exportation et développement Canada invitent les exportateurs canadiens à un petit-déjeuner de réseautage qui portera sur les occasions d'investissement et les débouchés commerciaux que présente le

secteur minier de la Turquie au Fairmont Royal York Hotel. Guven Onal, président de la Fondation turque pour la promotion du secteur minier, ainsi que des représentants du secteur minier turc sont impatients de rencontrer des entrepreneurs canadiens. Cette séance de réseautage se tiendra en marge de la **Conférence sur l'exploration** au Canada (Canada's Exploration Conference) de l'Association canadienne des prospecteurs et entrepreneurs, qui se déroulera du 7 au 10 mars 2004, à Toronto.

### Conférence sur le commerce et l'investissement

**TORONTO** — le 8 avril 2004 — Le CTBC et son partenaire turc, le Conseil des relations économiques extérieures de la Turquie, le DEIK, organisent une conférence annuelle conjointe « Invest for Access » qui traitera de l'importance d'investir pour ouvrir des marchés. En

assistant à cette conférence, les exportateurs canadiens examineront des façons de tirer parti des débouchés que présente ce marché clé. Les échanges entre le Canada et la Turquie ont quasiment triplé au cours de la dernière décennie et pourraient bien atteindre le milliard de dollars dans quelques années. Des liens et des partenariats solides ont été créés entre entreprises turques et exportateurs canadiens, en particulier dans des secteurs tels que l'énergie, l'exploitation minière, l'aérospatiale, la santé, la technologie de l'information, la construction et l'environnement.

**Pour plus de renseignements** sur ces deux événements et pour réserver, communiquez avec le CTBC, tél. : **(905) 568-8300**, poste **288**, courriel : **info@ctbc.ca**, site Web : **www.ctbc.ca**.



## Entreprises en TI — suite de la page 1

en plus d'en anglais, nous est extrêmement utile; nous y avons droit en plus du traitement royal qu'Amanah a assuré pendant la période d'essai. » FalconSearch.com est un fournisseur de solutions de premier plan dans le domaine d'Internet et des nouveaux médias. La société se spécialise en cyberintégration complète des affaires et de la technologie.

Cette nouvelle entente confirme qu'Amanah Tech fournira l'hébergement Web et le soutien technique pour FalconSearch.com et qu'en retour, FalconSearch.com inclura le service à valeur ajoutée à son portefeuille.

Nezar Freeny, président et chef de la direction d'Amanah Tech, a déclaré : « Nous sommes très fiers de compter FalconSearch.com parmi notre clientèle. Au cours des deux dernières années, ses dirigeants ont prouvé que la réputation de l'entreprise comme étant progressiste et tournée vers l'avenir est bien méritée. Ils ont été méticuleux dans leur



Lors de la cérémonie de signature, de gauche à droite : Nezar Freeny, président d'Amanah; David Hutton, ambassadeur du Canada auprès des Émirats arabes unis; Anne Argyris, console et première déléguée commerciale, consulat du Canada à Dubaï; et Iqbal Butt, président de FalconSearch.com.

démarche pour choisir un fournisseur d'hébergement avec lequel FalconSearch.com pourra grandir et étendre ses activités, et nous sommes enchantés d'être ce partenaire. »

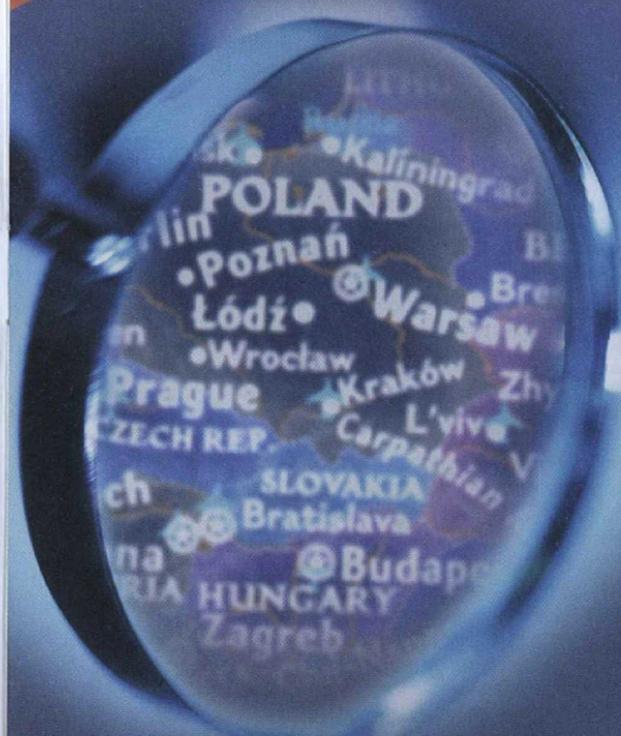
**Le consulat donne un coup de main**  
Le consulat du Canada à Dubaï a joué un rôle très positif pour appuyer

Amanah jusqu'à terme au cours des deux dernières années ainsi que pour la signature de ce dernier contrat. « Nous sommes heureux d'avoir pu appuyer Amanah Tech », dit Anne Argyris, console et première déléguée commerciale. « M. Freeny est un exemple important de réussite pour les affaires entre le Canada et Dubaï. Il est un jeune entrepreneur très dynamique qui n'a pas peur de chercher des débouchés sur un marché que certaines entreprises canadiennes ne connaissent peut-être pas. Le consulat lui a fourni de l'information sur le marché et lui a fait connaître des personnes-ressources dans la région. Le succès d'Amanah est encourageant et amènera aussi d'autres entreprises canadiennes à chercher des occasions d'affaires à Dubaï. »

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Amanah Tech Inc., tél. : **(306) 933-9825**, poste **221**, courriel : **bree@amanah.com**, site Web : **www.amanah.com**.



Février 2004



# À vos marques! L'Europe centrale vous attend!

**M**arché dynamique de 65 millions de consommateurs, nouvelle force au sein de l'Union européenne, destination privilégiée de l'investissement canadien: voilà l'Europe centrale, qui depuis dix ans jouit de taux de croissance comptant parmi les plus élevés au monde. Il s'est produit une amélioration dramatique du climat économique dans cette région depuis l'émergence des économies de marché, notamment dans le contexte de leur entrée prochaine dans l'UE en mai 2004. Grâce à la privatisation et à diverses réformes juridiques, fiscales et monétaires, ainsi que dans le secteur des affaires, le droit de l'Europe centrale se rapproche sensiblement de celui de l'UE, ce qui constitue un facteur positif pour les exportateurs et investisseurs canadiens. L'année 2004 se présente comme la première année de croissance synchronisée à l'échelle du globe depuis 1996. Selon les prévisions d'Exportation et développement Canada (EDC), la croissance européenne se concentrera principalement en Europe centrale, qui recevra d'importants capitaux d'investissement en provenance de l'UE et d'ailleurs.

Plusieurs industries offrent des débouchés intéressants aux entreprises canadiennes. Citons notamment les pièces d'auto (compte tenu des avantages que confère à l'Europe centrale une structure de coûts de fabrication concurrentielle), les technologies de l'information, les techniques de construction, les industries et les services environnementaux, les transports urbains (on prévoit des investissements massifs de l'UE dans les infrastructures) et le secteur de la consommation (agro-alimentaire, services), qui se développe grâce à la croissance des revenus des ménages. Il se peut que les engagements formels envers l'ouverture des marchés publics aux fournisseurs étrangers soient limités dans certains de ces secteurs. S'ils veulent y réussir, les fournisseurs canadiens devront donc s'associer à des entreprises locales pour tirer parti de leur savoir-faire en vue de pénétrer des marchés connexes.

L'Europe centrale représente le nouveau visage de l'Europe, celle qui est riche en débouchés pour toutes les entreprises, petites et grandes. Pour plus de détails, en particulier au sujet des secteurs qui ne sont pas mentionnés ici, veuillez consulter le site Web du Service des délégués commerciaux ([www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)) ou contacter un des délégués commerciaux (p.4).

## POLOGNE

**A**vec une population de près de 40 millions d'habitants, une économie en pleine croissance, un bassin de consommateurs qui s'élargit sans cesse et une localisation stratégique, la Pologne, qui fera bientôt partie de l'UE, offre de nombreux débouchés aux entreprises canadiennes. Le taux de croissance de son PIB, qui n'était que de 1.4% en 2002, atteindra probablement 3.3% en 2003 et 4.8% en 2004. D'après le cabinet d'experts-conseils A.T. Kearney, la Pologne est aujourd'hui la quatrième destination la plus attrayante au monde pour les capitaux d'investissement, après la Chine, les États-Unis et le Mexique.

Les Canadiens ont multiplié les contacts avec la Pologne dernièrement, les ventes à ce pays ayant fait un saut de 30% de janvier à octobre 2003, y compris dans des secteurs de haute technologie comme les télécommunications, l'aérospatiale et les produits pharmaceutiques. En chiffres cumulatifs, l'investissement canadien en Pologne s'élève à environ \$350 millions, recouvrant une grande variété de secteurs, depuis les télécommunications, l'aérospatiale et le matériel de transport jusqu'à l'agro-alimentaire, la construction, l'énergie et l'environnement.

### Secteurs prioritaires



**Transports** – Les débouchés qui s'offrent aux fournisseurs canadiens vont de l'infrastructure des transports – développement et construction de réseaux routiers et ferroviaires, métros et trains légers – à la privatisation et la restructuration de la société nationale des chemins de fer (le plus gros employeur polonais),

aux systèmes logistiques, au nouveau matériel roulant, aux moteurs alimentés au gaz naturel pour les transports urbains, ainsi qu'à bien d'autres activités. La Commission européenne a proposé que jusqu'au tiers des fonds structurels et de cohésion de l'UE (soit près de \$20 milliards) soit affecté à l'amélioration de l'infrastructure des transports en Pologne au cours des trois prochaines années. Activités commerciales à signaler: Séminaire canadien des technologies au gaz naturel liquide, Cracovie, 10 février 2004; Journée commerciale du Canada, Lodz, 11 mars 2004 (les transports seront en vedette); Autostrada-Polska, Kielce, mai 2004; Kolej-Interrail, juin 2004.

CONTACT: [mona.ip@dfait-maeci.gc.ca](mailto:mona.ip@dfait-maeci.gc.ca)

**Matériel électrique** – La production d'électricité en Pologne vient d'entrer dans une phase cruciale de transformation et de restructuration, qui visera notamment à privatiser les entreprises de production et de distribution, et à transformer radicalement les capacités productives. L'industrie électrique doit en effet se conformer aux critères environnementaux stricts de l'UE d'ici 2008. En termes concrets, cela signifie qu'elle devra remplacer 60% de la capacité actuelle de 33 500MW d'ici 2010, en bonne partie par des technologies consommant du gaz naturel ou du charbon (mais de façon efficace et propre). On estime que les investissements nécessaires dans le secteur énergétique au cours des six prochaines années pourraient s'élever à plus de \$46 milliards. Ces travaux devront s'accompagner d'une mise à niveau en profondeur de l'infrastructure de transmission à haut voltage, aussi bien en Pologne même que dans les inter-connexions avec les réseaux voisins (Allemagne, République tchèque, Biélorussie et Lituanie). Activité commerciale à signaler: Energetab 2004, Bielsko-Biala, 14-16 septembre.

CONTACT: [arkadiusz.wysocki@dfait-maeci.gc.ca](mailto:arkadiusz.wysocki@dfait-maeci.gc.ca)

**Exportation et développement Canada** a réagi à la nouvelle dynamique économique en Europe centrale en ouvrant un bureau régional à Varsovie et en cherchant activement à appuyer de nouveaux projets. EDC est une société d'État à vocation commerciale qui offre une gamme inégalée de produits (financement à l'exportation, cautions, assurance et financement par actions) à des milliers d'exportateurs et d'investisseurs canadiens depuis 60 ans. En 2002, EDC a desservi plus de 7,200 clients et a facilité les exportations et les investissements à raison de plus de \$51 milliards. Elle peut aider une large gamme d'acheteurs et d'emprunteurs d'Europe centrale, y compris les entreprises commerciales, les banques et les administrations centrales, régionales et municipales, qui souhaitent acheter des biens et services en provenance du Canada.

Pour plus de détails, veuillez contacter Dennis Goresky, directeur régional pour l'Europe centrale, à Varsovie – tél.: (011) 48-22-584-3240, fax: (011) 48-22-584-3277, courriel: [dgoresky@edc.ca](mailto:dgoresky@edc.ca), ou Lorne Cutler, directeur régional pour l'Europe centrale, à Ottawa – tél.: (613) 598-2745, fax: (613) 598-2503, courriel: [lcutler@edc.ca](mailto:lcutler@edc.ca)

**Industries de l'environnement** – L'engagement de la Pologne à respecter les normes environnementales de l'UE se traduira par un investissement de \$48 à \$64 milliards d'ici 2015. La majeure partie des capitaux ira à la gestion de l'eau et des eaux usées: construction, extension et modernisation des usines municipales et industrielles de traitement des eaux usées, systèmes d'adduction d'eau et d'égouts. De nombreux débouchés s'offrent également aux entreprises canadiennes dans la gestion des déchets, le tri et le recyclage des déchets industriels et municipaux (y compris les rebuts dangereux), la modernisation et la construction de sites d'enfouissement sanitaires et la restauration des sols, la réduction de la pollution de l'air, et la modernisation des centrales électriques et thermiques et des usines de l'industrie lourde, ainsi que dans le domaine des sources d'énergie renouvelables ou de substitution. Activités commerciales à signaler: Wod-Kan, Bydgoszcz, mai 2004; WATER 2004, Poznan, septembre 2004; Poleko, Poznan, novembre 2004. CONTACT: [ewa.gawron-dobroczyńska@dfait-maeci.gc.ca](mailto:ewa.gawron-dobroczyńska@dfait-maeci.gc.ca)

**Technologies de l'information et des communications** – Le secteur des TIC est l'un des plus dynamiques de l'économie polonaise. En 2002, le marché des technologies de l'information était évalué à \$4 milliards (en hausse de 8% par rapport à l'année précédente) et celui des télécoms à \$12 milliards. Les obligations contractées par la Pologne envers l'OTAN et l'UE sont en partie à l'origine de cette croissance, tout comme, bien sûr, la nécessité d'adapter les normes, de créer ou de mettre à niveau les systèmes publics et les procédures, et de se préparer à faire face à une dure concurrence venant de l'UE, d'où plusieurs grands projets publics et appels d'offres du secteur privé. Parmi les projets de TIC prévus pour les prochaines années, on peut citer les systèmes destinés à la police, à la surveillance et la sécurité des frontières, aux services d'impôt et de douane, au cadastre, à la gestion immobilière, et au gouvernement en ligne. Activités commerciales à signaler: Intertelecom, Lodz, 2-4 mars 2004; KomputerExpo, Varsovie, janvier 2005. CONTACT: [hanna.mroz@dfait-maeci.gc.ca](mailto:hanna.mroz@dfait-maeci.gc.ca)

## HONGRIE

**L**a Hongrie est située au carrefour de l'Europe; ses échanges commerciaux et ses investissements sont déjà largement intégrés à ceux des membres actuels de l'UE. Les firmes hongroises servent depuis longtemps d'intermédiaires vers les marchés en croissance de l'Europe de l'Est et du Sud-Est, de sorte que Budapest est devenue un des grands centres commerciaux de la région.

L'accession à l'UE suscitera de nombreux défis pour la Hongrie, mais on s'attend aussi à ce qu'elle soit une source de renouveau et de dynamisme pour le secteur de l'investissement étranger. La Hongrie

ayant été un des premiers pays de la région à amorcer un ambitieux programme de réformes via la privatisation, elle a aussi été une des premières destinations privilégiées des entreprises canadiennes. On estime que l'investissement cumulatif canadien en Hongrie dépasse le milliard de dollars, ce qui la place au premier rang des pays d'Europe centrale qui reçoivent des investissements canadiens. La Hongrie souhaite aujourd'hui attirer des capitaux dans les secteurs à forte productivité et à coûts peu élevés, comme la fabrication (pièces d'auto) et la bio-technologie, ainsi que les installations et la logistique axées sur les activités de recherche et développement.

L'adhésion à l'UE obligera par ailleurs la Hongrie à respecter les normes en vigueur dans plusieurs secteurs qui seront admissibles au financement structurel et offriront aux entreprises canadiennes de réelles possibilités. D'autres secteurs encore, comme l'énergie, font présentement l'objet d'une réorganisation afin de conserver leur compétitivité. Les dépenses des consommateurs augmentent, produisant ainsi une classe moyenne aux caractéristiques semblables à celles de la classe moyenne au sein de l'UE. L'économie va continuer à bien performer: la création d'emplois atteint des niveaux sans précédent, et on s'attend à ce que la croissance du PIB dépasse les 3% en 2004. Les entreprises canadiennes ont vite réagi à cette conjoncture favorable, et les ventes à la Hongrie ont augmenté de 40% au cours des 10 premiers mois de 2003.

### Secteurs prioritaires

**Environnement** – Pour pouvoir se conformer aux normes de l'UE, la Hongrie a besoin d'investissements dans les systèmes de gestion des eaux usées et des enfouissements sanitaires. Les autorités hongroises sont par ailleurs déterminées à promouvoir les sources énergétiques de remplacement (éolienne, géothermique, bio-masse) et l'efficacité énergétique. La Hongrie possède en outre des ressources en recherche qui sont de grande qualité. Des acheteurs de la région seront présents à Globe 2004 à Vancouver en mars. CONTACT: [ernest.kiss@dfait-maeci.gc.ca](mailto:ernest.kiss@dfait-maeci.gc.ca)



**Technologies de l'information et des communications** – Le marché hongrois des téléphones portables et de l'utilisation de l'Internet a déjà atteint un niveau de saturation passablement élevé, mais certains secteurs tels que le déploiement à large bande, la

**P**our réduire les risques liés à l'investissement en Europe centrale, on peut faire appel à la **Banque européenne de reconstruction et de développement**. La BERD a été fondée en 1991 pour favoriser le développement d'économies de marché et de la démocratie dans 27 pays qui s'étendent de l'Europe centrale à l'Asie centrale. Elle est l'investisseur le plus important de la région, concentrant son activité sur des entreprises privées et s'alliant généralement avec des partenaires commerciaux. La BERD fournit du financement de projet aux banques, aux industries et aux entreprises, investissant aussi bien dans de nouvelles firmes que dans des entreprises déjà en place. Elle collabore aussi avec des sociétés d'État pour appuyer la privatisation, la restructuration des entreprises publiques et l'amélioration des services municipaux. La Banque se sert en outre de ses relations étroites avec les gouvernements de la région pour promouvoir des politiques susceptibles d'améliorer le climat commercial. Pour plus de détails sur les débouchés en investissement et les appels d'offres qui sont disponibles par l'entremise de la BERD, communiquer avec Mme Sandy Ferguson, conseillère auprès du directeur exécutif pour le Canada et le Maroc, BERD, tél.: (011-44-207) 338-6509, courriel: [Ferguso5@ebrd.com](mailto:Ferguso5@ebrd.com), site Web: [www.ebrd.com](http://www.ebrd.com)

**Conférence sur la nouvelle Europe.** Le Centre Munk de l'Université de Toronto organise les 26 et 27 février 2004 un symposium consacré aux possibilités et défis qui attendent les entreprises canadiennes dans l'Union européenne de demain ("Canadian Business in the New Europe: Opportunities and Challenges"). Cette troisième conférence annuelle s'adresse aux entreprises canadiennes, petites et grandes, désireuses de se renseigner sur les problèmes et les perspectives que présente la poursuite d'activités commerciales dans l'UE à 25 membres. Le colloque de deux jours offre une excellente occasion d'entendre divers décideurs, chercheurs et investisseurs déjà présents en Europe. Pour plus de renseignements, veuillez consulter le site Web du Centre (<http://www.utoronto.ca/mcis/neweurope/>) ou contacter le professeur Robert Austin ([robert.austin@utoronto.ca](mailto:robert.austin@utoronto.ca)).

prestation de services gouvernementaux et commerciaux en ligne, la privatisation des services postaux et logistiques, ainsi que les produits spécialisés (systèmes de commandement et contrôle, transmissions sécurisées et communication de procédés industriels) offrent des débouchés attrayants aux fournisseurs canadiens de taille moyenne ou grande. Des acheteurs hongrois participeront à CeBIT 2004, qui se tiendra à Hanovre en mars. CONTACT: [eva.bosze@dfait-maeci.gc.ca](mailto:eva.bosze@dfait-maeci.gc.ca)

**Techniques de construction** – Une bonne partie de l'inventaire de logements hongrois a besoin d'être remplacé, ce qui suscite une demande pour des procédés de construction innovateurs. Grâce au développement du crédit commercial, les acheteurs de maisons ont maintenant accès à de meilleures options de financement. Les procédés efficaces et peu coûteux mis au point au Canada pourraient devenir un élément durable dans le secteur hongrois de la construction. L'ambassade du Canada invite les fournisseurs canadiens à participer à Construma 2004, la foire hongroise de la construction et de l'habitation, qui aura lieu en avril. CONTACT: [ernest.kiss@dfait-maeci.gc.ca](mailto:ernest.kiss@dfait-maeci.gc.ca)

**Transports/pièces d'auto** – La Hongrie joue un rôle clé en Europe centrale en ce qui concerne les pièces d'automobile, desservant un nombre grandissant de fabricants d'équipement d'origine implantés dans cette région. Certaines entreprises canadiennes possèdent déjà des installations dans le pays. Par ailleurs, la Hongrie a entrepris de réorganiser son réseau ferroviaire et de relever son réseau routier aux standards de l'UE afin de pouvoir offrir une infrastructure de qualité. CONTACT: [eva.bosze@dfait-maeci.gc.ca](mailto:eva.bosze@dfait-maeci.gc.ca)

## SLOVÉNIE

**L'**ambassade du Canada à Budapest est également chargée de la promotion du commerce canadien en Slovaquie, en Croatie et en Bosnie-Herzégovine. La Slovaquie se joindra aussi à l'UE en 2004, et les exportations canadiennes vers ce pays ont fait un bond de 42% de janvier à octobre 2003. On trouve dans ce petit pays dynamique des débouchés intéressants dans l'aérospatiale, le matériel industriel et les services.

## RÉPUBLIQUE TCHÈQUE

**A**u cours des cinq dernières années, les investissements étrangers directs en République tchèque se sont chiffrés à \$5 milliards US en moyenne, atteignant même \$10 milliards en 2002. Dans le seul secteur de l'automobile, près de 30% des projets d'investissements étrangers directs lancés en Europe se retrouvaient en République tchèque – de loin le meilleur résultat sur

le continent. Pourquoi tant de succès pour un pays dont la population ne dépasse guère 10 millions d'habitants? En République tchèque, vous découvrirez ce que d'autres ont déjà trouvé: une productivité élevée, une main-d'œuvre spécialisée, un emplacement idéal au cœur de l'Europe, un programme gouvernemental d'appui à l'investissement qui est bien rodé et attrayant, et enfin, une qualité de vie élevée. Pour les fournisseurs canadiens, cet ensemble de conditions fait de la République tchèque un tremplin idéal pour l'exportation vers les autres pays de la région.



## SLOVAQUIE

D'après l'OCDE, la Slovaquie connaît au cours des trois prochaines années sa meilleure performance économique. L'exportateur canadien avisé donnera donc à ce petit pays de 5 millions d'habitants, qu'on a tendance à oublier, toute l'attention qu'il mérite. Partie de loin, la Slovaquie a fait des progrès immenses et très rapides pour



rattraper les neufs autres pays qui se joindront bientôt à l'UE. Ces améliorations comprennent une privatisation en profondeur, généralement sans problème, de nombreux avoirs de l'État, la mise en place d'un taux d'impôt fixe de 19% pour les entreprises et les particuliers, ainsi qu'une gamme d'incitatifs à l'investissement, ce qui a eu pour résultat d'assainir le climat général des affaires dans le pays. Les concurrents du Canada s'y implantent au pas de course, juste avant

l'accession à l'UE; il ne reste donc que peu de temps pour rattraper le temps perdu et se lancer à la recherche de nouveaux débouchés.

CONTACT: [milan.harustiak@dfait-maeci.gc.ca](mailto:milan.harustiak@dfait-maeci.gc.ca)

### Secteurs prioritaires — République tchèque et Slovaquie

**Agro-alimentaire** – Dans ce secteur plutôt traditionnel, les exportateurs canadiens continuent de remporter de grands succès dans des domaines qui le sont moins : techniques d'inséminations artificielles, aliments pour chiens et chats, ainsi que les légumineuses. Il existe aussi une demande importante pour le poisson et les fruits de mer à prix concurrentiel. Des acheteurs des deux pays sont présents aux grandes foires internationales telles que le SIAL, ANUGA, AGRIBITION, WCFPS.

CONTACT: [ilona.boldova@dfait-maeci.gc.ca](mailto:ilona.boldova@dfait-maeci.gc.ca)

**Matériaux de construction et logement** – Depuis quatre ans, les techniques et matériaux de construction canadiens sont beaucoup mieux connus sur le marché, de sorte qu'il y a aujourd'hui de nombreux débouchés pour la construction de logements faisant appel au savoir-faire canadien. Chaque année, l'ambassade organise des activités de promotion pour faire connaître ces techniques et matériaux à travers le territoire qu'elle dessert.

CONTACT: [jitka.hoskova@dfait-maeci.gc.ca](mailto:jitka.hoskova@dfait-maeci.gc.ca)

**Environnement** – La République tchèque et la Slovaquie vont redoubler d'efforts pour respecter les normes environnementales de l'UE, que ce soit pour le traitement des eaux usées ou des déchets solides. De plus, le marché tchèque offre des débouchés pour le recyclage des voitures, pour le développement de sources d'énergie renouvelable telles que les éoliennes et le méthane, ainsi que pour la conversion au gaz naturel des véhicules publics et privés.

CONTACT: [jitka.hoskova@dfait-maeci.gc.ca](mailto:jitka.hoskova@dfait-maeci.gc.ca)

**Transports** – Le secteur de la fabrication du matériel de transport en commun, en particulier les tramways et les trains, a une longue histoire dans cette région. Les fournisseurs canadiens peuvent tirer parti du savoir-faire des entreprises locales en s'associant à elles afin de percer les marchés périphériques. Par ailleurs, quatre grands fabricants d'automobiles sont présents dans les marchés tchèque et slovaque. Les fournisseurs de pièces pourront avantageusement suivre l'exemple de leurs concurrents en s'implantant sur le marché de façon à pouvoir exporter à travers la région avant qu'il ne soit trop tard.

CONTACT: [martina.taxova@dfait-maeci.gc.ca](mailto:martina.taxova@dfait-maeci.gc.ca)



### Débouchés régionaux pour les investissements en énergie non polluante

Un bureau régional sur le changement climatique a été ouvert en 2002 à l'ambassade du Canada à Varsovie afin de promouvoir les technologies de l'énergie non polluante (énergie renouvelable et efficacité énergétique) dans divers secteurs (industriel, résidentiel et commercial) d'Europe centrale. Sa tâche consiste à trouver des débouchés pour les technologies canadiennes de réduction des émissions de gaz à effet de serre.

L'Initiative canadienne pour le transfert technologique international (ICTTI) offre des fonds pour appuyer des études de faisabilité relatives aux projets d'énergie non polluante, tandis que le programme TEAM (Mesures d'action précoce en matière de technologie) finance l'organisation de projets de démonstration. On trouvera plus de détails sur ces mécanismes et sur les entreprises canadiennes innovatrices qui font appel aux technologies de l'énergie non polluante sur le site Web [www.cleanenergy.gc.ca](http://www.cleanenergy.gc.ca). Contact à Varsovie: [ramona.baksh@dfait-maeci.gc.ca](mailto:ramona.baksh@dfait-maeci.gc.ca)

## CONTACTS

**POLOGNE**  
Mike Ward  
Délégué commercial principal  
Ambassade du Canada  
TÉL. : (011-48-22) 584-3360  
FAX : (011-48-22) 584-3195  
COURRIEL :  
[wsaw-td@dfait-maeci.gc.ca](mailto:wsaw-td@dfait-maeci.gc.ca)  
PAGE WEB :  
[www.dfait-maeci.gc.ca/warsaw](http://www.dfait-maeci.gc.ca/warsaw)

**HONGRIE**  
Michael Danagher  
Délégué commercial principal  
Ambassade du Canada  
TÉL. : (011-36-1) 392-3351  
FAX : (011-36-1) 392-3395  
COURRIEL :  
[bpest-td@dfait-maeci.gc.ca](mailto:bpest-td@dfait-maeci.gc.ca)  
PAGE WEB :  
[www.canadaeuropa.gc.ca/hungary](http://www.canadaeuropa.gc.ca/hungary)

**REPUBLIQUE TCHÈQUE/SLOVAQUIE**  
Georges Lemieux  
Délégué commercial principal  
Ambassade du Canada  
TÉL. : (011-420) 272 101 800  
FAX : (011-420) 272 101 894  
COURRIEL :  
[prgue@dfait-maeci.gc.ca](mailto:prgue@dfait-maeci.gc.ca)  
PAGE WEB :  
[www.canada.cz](http://www.canada.cz)

**OTTAWA**  
Pierre Boucley  
Délégué commercial,  
Europe centrale  
MAECI  
TÉL. : (613) 992-1449  
FAX : (613) 995-8756  
COURRIEL :  
[pierre.boucley@dfait-maeci.gc.ca](mailto:pierre.boucley@dfait-maeci.gc.ca)  
PAGE WEB :  
[www.canadaeuropa.gc.ca](http://www.canadaeuropa.gc.ca)

## Le savoir-faire clinique du Canada en vedette à New York

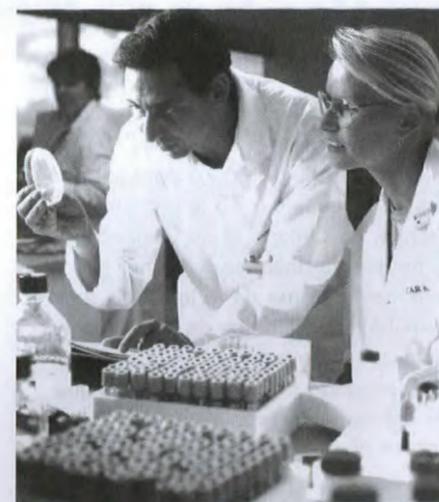
En novembre 2003, le consulat général du Canada à New York, en collaboration avec la New York Biotech Association et le gouvernement de l'Ontario, a été l'hôte d'un séminaire d'une demi-journée sur les essais cliniques. L'activité s'est déroulée à la New York Academy of Sciences, à New York.

Le séminaire avait un double objectif. Premièrement, faire connaître le savoir-faire clinique du Canada, engager un échange sur le cadre réglementaire du Canada ainsi que sur son environnement pour la recherche-développement, et promouvoir le Canada comme un site compétitif sur le plan des coûts et riche en ressources pour la réalisation d'essais cliniques. Deuxièmement, familiariser les entreprises de biotechnologie américaines avec les diverses considérations d'intérêt réglementaire et clinique dont il faut tenir compte pour mener à bien des essais cliniques au Canada et aux États-Unis, et, en bout de ligne, pour obtenir l'approbation de la Food and Drug Administration (FDA) et de Santé Canada.

L'activité a attiré quelque 50 participants, dont 20 représentants d'entreprises de biotechnologie. Elle aura été une excellente occasion pour les représentants d'entreprises canadiennes et américaines de biotechnologie d'échanger sur les défis associés à la conduite d'essais cliniques. Soulignons par ailleurs que la présence de représentants de la FDA et de Santé Canada aux tables rondes a attiré de nombreux participants.

### Rehausser l'image du Canada

La console générale du Canada à New York, Pamela Wallin, a prononcé l'allocution d'ouverture en mettant l'accent sur les relations qui existent depuis longtemps entre le Canada et la région des Trois États (New York, Ohio et Pennsylvanie); elle a également donné des exemples d'entreprises locales qui mènent avec succès des essais cliniques au Canada. De plus, M<sup>me</sup> Wallin a vanté le leadership du Canada à titre de centre innovateur de recherche-développement. Le séminaire comportait



deux tables rondes : une sur les questions réglementaires, l'autre sur la façon de mener des essais cliniques dans un contexte réglementaire en constante évolution et dans un environnement qui s'internationalise de plus en plus.

Parmi les conférenciers invités figuraient des spécialistes américains et canadiens, notamment : Anne Tomalin, CanReg Inc; Patricia Keagan, FDA; Agnes V. Klein, Santé Canada; Darshan Wariabharaj, OSI Pharmaceuticals; Christian Marsolais, Pfizer Canada; Jonathan Willmer, Prime Trials Inc.; Richard Côté, Cirion BioPharma Research Inc.; Nigel Brown, MDS Pharma Services; Herbert Henney, Pharmos Corp.; Mitch Katz, Acorda Therapeutics; Malcolm Moore, University Health Network; Wendy Porter, Endpoint Research; Blaine Templeman, Mintz Levin Cohn Ferris

Glovsky and Popeo; Marc Berthelet, Agence des douanes et du revenu du Canada.

Le séminaire aura en outre permis de faire valoir le savoir-faire du Canada dans le domaine des essais cliniques. Une présentation sur le crédit d'impôt canadien pour la recherche-développement, une discussion sur les similitudes entre les réglementations des deux pays et la possibilité d'obtenir l'approbation de la FDA pour des essais au Canada sont autant d'avantages qui auront été évoqués pour encourager les participants à envisager le Canada comme endroit intéressant pour tenir des essais cliniques.

Globalement, le séminaire aura fourni des renseignements précieux aux entreprises de biotechnologie participantes, qu'il s'agisse de sociétés aux premiers stades ou à des stades plus avancés d'essais cliniques. Il aura en outre été une occasion rêvée pour le gouvernement du Canada et certaines entreprises de biotechnologie canadiennes d'établir de nouvelles relations et d'acquiescer de la visibilité dans le milieu des sciences de la vie à New York.

**Pour plus de renseignements** sur les débouchés dans le secteur de la biotechnologie dans la région des Trois États, communiquez avec Tab Borden, consul et délégué commercial (bureau de Princeton), tél. : (609) 333-9940, courriel : [commerce@canapple.com](mailto:commerce@canapple.com), site Web : [www.newyork.gc.ca](http://www.newyork.gc.ca) ✪

### Avis aux exportateurs :

## Nouvelles exigences de déclaration

La Division des processus d'exportation de l'Agence des services frontaliers du Canada est actuellement en train de revoir le Règlement sur la déclaration des marchandises exportées de même que le mémorandum D des douanes (D20-1-1) y afférent. Les nouveaux règlements doivent entrer en vigueur dès le printemps 2004. Les nouvelles exigences de déclaration se répercuteront sur les responsabilités des exportateurs, des transporteurs et des fournisseurs de services.

**Pour plus de renseignements** sur ces nouveaux règlements et sur la façon dont ces derniers s'appliquent à votre entreprise, consultez le site [www.ccradrc.gc.ca/customs/business/exporting/menu-f.html](http://www.ccradrc.gc.ca/customs/business/exporting/menu-f.html) ou communiquez avec tout Bureau régional de service à la clientèle, au 1 800 461-9999. ✪

## Montée du dollar — suite de la page 1

cette amélioration ne s'est pas encore répercutée sur les attentes relatives aux ventes à l'exportation, qui n'ont à peu près pas bougé depuis six mois. Un nombre écrasant d'exportateurs ont invoqué la hausse du dollar canadien parmi les principales raisons de leur prudence.

En effet, 90 % des exportateurs considèrent que le cours du dollar canadien a un impact déterminant sur leur réussite dans les marchés étrangers. Ils sont 43 % à croire que le dollar restera aux niveaux actuels (0,75-0,76 \$US au moment du sondage), tandis que 37 % estiment qu'il montera au cours des six prochains mois. Seulement 20 % des entreprises prévoient actuellement un déclin du dollar, contre 30 % au printemps.

On observe un optimisme accru dans presque tous les secteurs industriels, ceux des produits de base et semi-manufacturés, des technologies de l'information et des transports affichant les hausses les plus impressionnantes. Dans les secteurs de l'agroalimentaire et des biens de consommation, en revanche, l'interdiction pesant sur le bœuf canadien et la demande léthargique de biens de consommation ont maintenu la confiance au même niveau qu'au printemps.

L'indice de confiance dans l'Ouest canadien est monté à 77, comparativement à 74 le printemps dernier, car les exportateurs prévoient une expansion continue des ventes à l'étranger de pétrole

et de gaz naturel, d'équipement industriel et de produits agroalimentaires. De même, la hausse de la demande américaine de produits à base de ressources naturelles en provenance de la région de l'Atlantique a fait monter l'indice à 76 dans la région, comparativement à 73 le printemps dernier. En Ontario et au Québec, où la hausse du dollar se fait sentir plus fortement à cause de la taille du secteur manufacturier, l'indice de confiance est resté au même point qu'il y a six mois.

Le sondage a également révélé que les entreprises canadiennes sont encore plus optimistes dans leurs plans d'embauche, puisque 34 % prévoient augmenter leurs effectifs au cours des six prochains mois, comparativement à 30 % le printemps dernier. La majorité (59 %) prévoient les maintenir à leurs niveaux actuels et seulement 6 % ont l'intention de réduire leur personnel.

Les États-Unis (80 %) demeurent le marché privilégié des exportateurs canadiens. Viennent ensuite, assez loin derrière, l'Union européenne (19 %), l'Asie (17 %), puis l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale (11 %). L'importance du marché asiatique pour les entreprises canadiennes s'est grandement accrue au cours des 18 derniers mois.

Les Services économiques d'EDC s'attendent à ce que l'économie mondiale croisse de 4 % en 2004, comparativement à 3,3 % en 2003. La

croissance devrait être équilibrée dans le monde : 4,5 % aux États-Unis, 3,6 % au Canada, 6 % en Asie, 4,5 % en Europe centrale et de l'Est et en Russie, 2 % en Europe de l'Ouest et 1,2 % au Japon.

Opinion Search Inc. a réalisé le sondage en novembre dernier auprès de 1 000 entreprises. L'indice de confiance commerciale a été calculé à partir des réponses fournies par 688 d'entre elles (soit celles qui ont répondu aux cinq composantes de l'indice — prévisions semestrielles des conditions économiques mondiales et nationales, débouchés commerciaux et ventes nationales et internationales). On estime que le sondage comporte une marge d'erreur de ±3 %, 19 fois sur 20.

On peut consulter le rapport complet dans le site Web d'EDC, à [www.edc.ca/docs/ereports/tradeConfidence/index\\_f.htm](http://www.edc.ca/docs/ereports/tradeConfidence/index_f.htm).

EDC offre aux exportateurs et aux investisseurs canadiens des services de financement du commerce extérieur et de gestion des risques sur quelque 200 marchés. Créée en 1944, EDC est une société d'État qui fonctionne comme une institution financière commerciale.

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Daniela Pizzuto, Affaires publiques, EDC, tél. : (613) 598-6829, courriel : [dpizzuto@edc.ca](mailto:dpizzuto@edc.ca).

### Choisissez des articles de CanadExport par courriel!

Grâce au nouveau système perfectionné de distribution électronique de CanadExport, vous pourrez dorénavant choisir les articles que vous souhaitez recevoir par courrier électronique. Renouvelez votre abonnement gratuit et sélectionnez seulement les sujets qui vous intéressent. Dans la gamme de sujets offerts, des technologies de fabrication de pointe au tourisme, dressez votre menu d'information.

Ne tardez pas, faites votre choix dès maintenant! Allez à : [www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport](http://www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport) et cliquez sur « Abonnement ».

## CeBIT 2004

### Forum de partenariat en technologie

**HANOVRÉ, ALLEMAGNE** — le 18 mars 2004 — Les chercheurs en technologies de l'information et des communications (TIC) sont invités à participer au **Forum de partenariat en technologie** qui aura lieu dans le cadre de **CeBIT 2004**, l'activité mondiale par excellence dans le domaine des technologies de l'information, des télécommunications, des logiciels et des services.

Organisé par la Direction de la science et de la technologie du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, les partenaires canadiens et européens de **Coopération Europe-Canada dans le domaine des technologies de la société d'information (IST-EC)** et l'ambassade du Canada à Berlin, le forum offrira à certains chercheurs canadiens du domaine

des TIC la possibilité de faire des présentations et de rencontrer d'autres chercheurs ainsi que des gens d'affaires et des financiers clés d'Europe et du reste du monde.

Le forum se tiendra au Parc de l'avenir 2004, pavillon de CeBIT consacré à la science et à la technologie où se rencontreront les représentants de grands instituts de recherche et de grandes entreprises d'envergure nationale et internationale pour présenter les résultats de leurs travaux de R-D et démontrer leurs capacités.

IST-EC est un projet conjoint d'une durée de deux ans visant à promouvoir la collaboration entre les chercheurs européens et les chercheurs canadiens du domaine des TIC. La méthode adoptée par IST-EC consiste notamment à organiser des séances sur le partenariat dans les grandes conférences internationales

comme CeBIT, où les participants peuvent présenter leurs projets, rencontrer des partenaires possibles et mettre sur pied des projets conjoints de R-D. Pour plus de renseignements, consultez [www.ist-ec.org](http://www.ist-ec.org).

**Pour plus de renseignements** concernant CeBIT, communiquez avec Jim Burt, Direction de la science et de la technologie, MAECI, tél. : (613) 996-4292, courriel : [jim.burt@dfait-maeci.gc.ca](mailto:jim.burt@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.cebit.de](http://www.cebit.de).

## Projet Qatar 2004

**DOHA, QATAR** — du 19 au 23 septembre 2004 — **Projet Qatar 2004** est la première foire commerciale internationale des technologies et des matériaux de construction et de l'environnement tenue au Qatar. Elle attirera des fabricants et des fournisseurs de divers pays, notamment des pays arabes.

### Occasions d'affaires

La forte demande dans les secteurs des technologies de construction, de l'électricité, des matériaux et de l'équipement de construction fait du Qatar un marché rêvé pour les nouveaux fournisseurs et les nouveaux produits. L'expansion économique et commerciale rapide du Qatar à l'échelle régionale et mondiale en fait un des pays les plus dynamiques de la région. Bien qu'une bonne partie de l'activité commerciale du Qatar soit orientée vers l'industrie pétrolière et gazière, le pays compte également d'autres genres d'industries exploitées le plus souvent par le secteur privé.

Les grands domaines d'activité sont notamment la production de matériaux de construction et la construction d'hôtels et d'installations touristiques. Les recettes tirées de l'exploitation du pétrole servent également à réaliser des projets visant le réseau routier, l'habitation, l'aménagement paysager et l'environnement, les centrales électriques, les hôpitaux, les écoles et les parcs.

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec George Sanderson, conseiller commercial, ambassade du Canada au Koweït, courriel : [george.sanderson@dfait-maeci.gc.ca](mailto:george.sanderson@dfait-maeci.gc.ca), ou Bechara Nacouzi, tél. : (514) 685-3530, téléc. : (514) 685-6873, courriel : [bnacouzi@videotron.ca](mailto:bnacouzi@videotron.ca).

## Le Minnesota sera l'hôte d'une conférence internationale sur les sciences médicales

**MINNEAPOLIS (MINNESOTA)** — du 23 au 25 juin 2004 — La première **Conférence internationale MedEdge de Medical Alley** rassemblera plus de 1 000 professionnels de l'industrie se situant aux frontières des sciences médicales. Le Canada parrainera la conférence (en qualité de participant de niveau argent) et le consulat général du Canada à Minneapolis a réservé un bloc de stands qui formeront le pavillon du Canada.

La conférence est organisée par Medical Alley, un organisme qui favorise le dialogue et la synergie entre les divers segments de l'industrie des soins de santé, dans une région qui a préparé la voie au développement du savoir médical. **Pour plus de renseignements**, consultez [www.mededgeinternational.com](http://www.mededgeinternational.com) ou communiquez avec Dana S. Boyle, agente de promotion commerciale, consulat général du Canada à Minneapolis, courriel : [dana.boyle@dfait-maeci.gc.ca](mailto:dana.boyle@dfait-maeci.gc.ca).

## Salon pour l'élevage français

**RENNES, FRANCE** — du 14 au 17 septembre 2004 — Le **SPACE 2004** est le plus grand salon pour l'élevage français, et est situé idéalement au cœur de la Bretagne, qui concentre à elle seule plus de la moitié des porcs, des poulets de chair ou de ponte, et environ 40 % de l'élevage laitier français. En 2003, ce salon a attiré 114 256 visiteurs, dont 8 390 visiteurs étrangers. Les exposants étaient au nombre de 1 378, dont 394 internationaux. Les exposants canadiens du SPACE étaient, en 2003, la société Semex France, filiale de **Semex Canada**, qui vend de la génétique bovine canadienne (essentiellement des Holstein) en France; la société **Eurobiosor**, une compagnie québécoise, filiale du Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ), qui propose un système de traitement des effluents d'élevage; et **Lallemand Animal Nutrition** qui vend des ferments utilisés dans l'ensilage des produits végétaux et des compléments pour l'alimentation animale.

La visite à SPACE 2004 pourrait être très profitable à toutes les entreprises cherchant à vendre des produits liés à l'élevage en France ou en Europe.

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Yannick Dheilly, agent commercial, tél. : (011-33) 1 44 43 23 61, téléc. : (011-33) 1 44 43 29 98, courriel : [yannick.dheilly@dfait-maeci.gc.ca](mailto:yannick.dheilly@dfait-maeci.gc.ca), ou consultez le site Web : [www.space.fr](http://www.space.fr).

## GITEX Dubaï cet automne

**DUBAÏ, ÉMIRATS ARABES UNIS** — du 3 au 7 octobre 2004 — **GITEX Dubaï** est le plus grand salon commercial de technologie dans la région. En 2003, 774 exposants et plus de 82 000 visiteurs de partout y ont participé. Comme Amanah Tech Inc., participez à GITEX et tirez parti d'excellentes possibilités de réseautage, présentez votre technologie la plus récente, et lancez de nouveaux produits et services sur le marché arabe. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec le consulat du Canada à Dubaï, tél. : (011-971) 4-314-5555, téléc. : (011-971) 4-314-5556, courriel : [dubai-td@dfait-maeci.gc.ca](mailto:dubai-td@dfait-maeci.gc.ca).

**AGRICULTURE****FLORIANÓPOLIS, BRÉSIL** — du 26 au 28 mai 2004 —**AveSui 2004** est la foire de la volaille et du porc de l'Amérique latine. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Marcio Francesquine, agent de promotion commerciale, consulat général du Canada à Sao Paulo, courriel : [infocentre-spalo@dfait-maeci.gc.ca](mailto:infocentre-spalo@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.avesui.com.br](http://www.avesui.com.br).**AÉROSPATIALE ET DÉFENSE****ISTANBUL, TURQUIE** — du 3 au 6 juin 2004 — **AIREX 2004**est le cinquième salon international de l'aviation civile et des aéroports. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Can Ozguc, agent commercial principal, ambassade du Canada en Turquie, courriel : [can.ozguc@dfait-maeci.gc.ca](mailto:can.ozguc@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.mintnet.com](http://www.mintnet.com).**TIC****NEW YORK (NEW YORK)** — du 25 au 27 mai 2004 — **CeBIT****America 2004** est le plus prestigieux salon des technologies de l'information et des communications aux États-Unis. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Co-Mar Management Services, tél. : (416) 690-0331, numéro sans frais : 1 800 727-4183, téléc. : (416) 690-1244, courriel : [info@hfcanada.com](mailto:info@hfcanada.com), site Web : [www.hfcanada.com](http://www.hfcanada.com).**TEL AVIV, ISRAËL** — du 15 au 17 juin 2004 —**COMPUTAX 2004** marque la 24<sup>e</sup> édition du salon international des systèmes, matériels et logiciels informatiques d'Israël.**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Jessica Nachlas, ambassade du Canada en Israël, courriel : [taviv-td@dfait-maeci.gc.ca](mailto:taviv-td@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.stier.co.il/SG\\_ENG/computax/main\\_com.htm](http://www.stier.co.il/SG_ENG/computax/main_com.htm).**PRODUITS DE CONSOMMATION****AMSTERDAM, PAYS-BAS** — les 25 et 26 mai 2004 — **World****of Private Label**, salon international de la Private Label Manufacturers Association (association des fabricants de produits sous marque de distributeur), permet aux détaillants et fabricants de se réunir pour trouver de nouveaux produits et établir des contacts. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec la Section commerciale de l'ambassade du Canada aux Pays-Bas, courriel : [hague-td@dfait-maeci.gc.ca](mailto:hague-td@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.plmainternational.com](http://www.plmainternational.com).**BOLOGNE, ITALIE** — du 8 au 11 juin 2004 — **PACK-MAT 2004**,foire internationale de l'emballage, se tiendra concurremment avec **Pharmintech** et **Safe Food** — salons de la transformation et de l'emballage pour les industries des produits pharmaceutiques et de l'alimentation. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'organisateur de la foire : [lpack-lma Srl](mailto:lpack-lma Srl), tél. : (011-02) 31-91-091, courriel : [pack-mat@ipackima.it](mailto:pack-mat@ipackima.it), site Web : [www.pack-mat.it](http://www.pack-mat.it).**ENVIRONNEMENT****VANCOUVER** — du 31 mars au 2 avril 2004 — **Globe 2004**,marquera la huitième édition de cette foire-conférence biennale sur les entreprises et l'environnement. Parmi les thèmes abordés cette année figurent l'énergie, le changement climatique, le développement durable des entreprises et la création de villes meilleures. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec la Globe Foundation, tél. : 1 800 274-6097, courriel : [info@globe2004.com](mailto:info@globe2004.com), site Web : [www.globe2004.com](http://www.globe2004.com).**MÉTAUX ET MINÉRAUX****SANTIAGO, CHILI** — du 20 au 24 avril 2004 —**EXPOMIN 2004** est le plus important salon de l'industrie minière en Amérique latine. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Gonzalo Munoz, délégué commercial, ambassade du Canada au Chili, courriel : [santiago.commerce@dfait-maeci.gc.ca](mailto:santiago.commerce@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.expomin.cl](http://www.expomin.cl).**PÉTROLE ET GAZ****CALGARY** — du 8 au 10 juin 2004 — **Global Petroleum****Show 2004** est un prestigieux salon des technologies pour l'exploration, la production et le transport du pétrole et du gaz naturel. En 2004, la tenue du salon coïncidera avec celle de la 55<sup>e</sup> conférence internationale annuelle de la Petroleum Society. **Pour plus de renseignements**, consultez [www.petroleumshow.com](http://www.petroleumshow.com).**ÉQUIPEMENT ET SERVICES ÉNERGÉTIQUES****KUALA LUMPUR, MALAISIE** — du 15 au 18 juin 2004 —**Tenaga 2004 Expo & Forum** est la plus importante foire-conférence de l'électricité (production, transport, distribution, alimentation et génie de l'électricité) en Malaisie. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Douglas Holland, délégué commercial, haut-commissariat du Canada en Malaisie, courriel : [douglas.holland@dfait-maeci.gc.ca](mailto:douglas.holland@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](http://www.dfait-maeci.gc.ca).Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :  
CanadExport (BCS)  
MAECI  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ont.) K1A 0G2Convention de la  
poste-publication  
n° 40064047