

La déclaration conjointe de la Commission de l'ALENA

Dans ce numéro

- 2 Le programme des paiements progressifs de la CCC
- 3 Numerox Inc. et le Délégué commercial virtuel
- 4 Le Canada ouvre de nouveaux consulats aux États-Unis
- 5 CeBIT 2004, le plus important salon mondial des TIC
- 6 Nouvelles commerciales
- 7 Foires et missions commerciales

Le Canada et ses partenaires de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ont annoncé en octobre plusieurs mesures concrètes pour faire en sorte que l'ALENA continue de stimuler le commerce et l'investissement en Amérique du Nord.

Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, le représentant au Commerce des États-Unis, M. Robert B. Zoellick, et le secrétaire mexicain à l'Économie, M. Fernando Canales, ont émis une déclaration conjointe à l'issue de la réunion annuelle de la Commission de l'ALENA tenue à Montréal. La réunion de cette année a principalement porté sur

la célébration des 10 ans de réussite de l'ALENA depuis son entrée en vigueur, le 1^{er} janvier 1994.

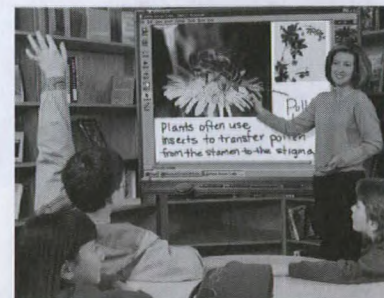
« L'ALENA est un franc succès pour le Canada et a favorisé la croissance économique dans les trois pays membres, a indiqué le ministre Pettigrew. Je suis heureux qu'encore une fois, mes collègues et moi-même ayons pu nous entendre sur une série de mesures concrètes pour accroître le commerce et l'investissement dans la zone de l'ALENA. Ceci confirme la valeur durable de l'ALENA comme instrument important de la prospérité future du Canada. »

voir page 4 — La Commission

Conseil judiciaire du lauréat du Prix d'excellence à l'exportation

Lorsque Nancy Knowlton et son époux, David Martin, ont lancé **SMART Technologies Inc.** à Calgary en 1987, peu de gens se seraient attendus à voir cette entreprise devenir un acteur de premier plan de l'industrie mondiale de la technologie moins de 10 ans plus tard. Mais aujourd'hui, SMART est forte de 450 employés, affiche un chiffre d'affaires de plus de 100 millions de dollars et son tableau blanc interactif SMART Board^{MD} est devenu la norme dans le matériel de présentation.

voir page 5 — Conseil judiciaire



Le tableau blanc interactif SMART Board^{MD} dans une classe.

Le programme des paiements progressifs de la CCC stimule les ventes à l'exportation

Vous venez tout juste de conclure votre plus gros contrat d'exportation, mais il vous faut maintenant trouver un moyen de couvrir vos frais jusqu'au moment de la livraison. En effet, il arrive souvent qu'un exportateur ne soit payé qu'après la livraison du produit ou du service.

Pour les petites et moyennes entreprises, le temps qui s'écoule entre le moment où le contrat est signé et où le paiement est

reçu peut occasionner des difficultés financières. Le Programme des paiements progressifs (PPP) de la CCC (Corporation commerciale canadienne) est un programme de financement unique en son genre dont peuvent se prévaloir les exportateurs canadiens. Depuis sa mise en œuvre, le PPP a facilité des ventes à l'exportation d'une valeur de près de 500 millions de dollars.

Il fut un temps où les clients d'**IMW Industries (IMW)** de Chilliwack (Colombie-Britannique)

vivaient « au coin de la rue ». Il y a une centaine d'années, l'entreprise était un simple atelier de forgeron au service de la collectivité agricole de Chilliwack.

Aujourd'hui, elle a obtenu la certification ISO 9001-2000 et son marché s'est élargi à plus de 20 pays. IMW conçoit, fabrique et construit du matériel de profilage à la fine pointe de la technologie et des postes de ravitaillement en gaz naturel et en hydrogène pour les véhicules à carburant de remplacement écologique.

IMW a tiré parti du PPP pour se procurer des fonds de roulement additionnels en vue d'un projet en Asie. Seul fabricant canadien de matériel de ravitaillement en gaz naturel comprimé (GNC), IMW a remporté un contrat en vue de la construction de 18 postes de GNC destinés à ravitailler les taxis, microbus et véhicules privés qui ont été convertis au gaz naturel.

Dans ce cas particulier, un important service de distribution de gaz (l'acheteur) a conclu avec IMW une commande d'achat prévoyant le paiement après la livraison. Comme l'explique Kirk Livingston, vice-président des Opérations chez IMW, « les risques étaient un peu plus élevés que ce que nous l'aurions voulu. Grâce à la CCC, nous avons pu obtenir les fonds

de roulement additionnels qui nous ont permis d'acheter l'équipement sans compromettre la situation de caisse d'IMW durant toute la phase de la production ».

Don Olsen, agent de projet principal pour la CCC, signale que les résultats d'IMW étaient excellents. Toutefois, M. Livingston se rappelle que l'acheteur se demandait bien au début ce qu'était la CCC et de quel ordre serait son intervention. « Dès que le client a compris que la CCC a pour rôle d'aider les exportateurs et de faciliter l'obtention de fonds de roulement, il s'est rendu compte que le gouvernement du Canada lui accordait à lui aussi tout son appui, ce

qui a eu pour effet d'accroître l'intérêt que représentait cette affaire et d'améliorer la relation d'IMW avec son client. »

La CCC a créé le PPP pour mettre à la disposition des petits exportateurs canadiens les fonds de roulement qui leur sont nécessaires pour couvrir les coûts de production associés à un contrat d'exportation. Les 19 établissements financiers du Canada qui collaborent avec la CCC constituent des sources commerciales de financement avant expédition. En 2002-2003, la CCC a fourni aux entreprises canadiennes un financement provisoire suffisant pour appuyer des exportations d'une valeur supérieure à 50 millions de dollars.

Votre entreprise est-elle admissible au PPP? Pour obtenir les réponses et toute l'aide dont vous avez besoin, il suffit de téléphoner à votre établissement financier ou encore à la CCC, au numéro **1 800 748-8191**, ou de consulter le site **www.ccc.ca**.



Canadian Commercial Corporation
Corporation Commerciale Canadienne

Rédactrice en chef : **Leslie Scanlon**
Rédactrice déléguée : **Yan Le**
Rédacteur : **Michael Mancini**
Mise en page : **Mauro Oteiza**
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

Le lecteur peut reproduire, avec l'autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle, à condition d'indiquer la source en entier. Toute réimpression de cette publication sans l'autorisation des fins nécessaires est interdite. Les services de

CanadExport est un service aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à cette publication 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

**DÉLÉGUÉ
COMMERCIAL
VIRTUEL**
INFORMATION ET SERVICES
PERSONNALISÉS



Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources... à portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en ligne et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!

Le Délégué commercial virtuel

« C'est lorsque j'ai participé à une conférence au printemps dernier, que j'ai entendu parler des avantages du Délégué commercial virtuel. Je me suis enregistré sur-le-champ. Depuis ce jour, j'y ai recours pour toutes sortes de raisons, comme pour faire des recherches de contacts clés ou d'information sur les marchés, déclare Manuel Brambila. Mais, le plus souvent, je l'utilise pour entrer en communication avec des délégués commerciaux à l'étranger et pour obtenir des nouvelles ou de bons tuyaux sur mes marchés. J'y commande aussi des services en ligne, comme l'Aperçu du potentiel de marché, qui nous aide à déterminer si un certain marché peut s'avérer intéressant, et les Renseignements concernant les visites, qui m'ont aidé à planifier un voyage d'affaires en Argentine. »

Les délégués

Grâce au Délégué commercial virtuel, M. Brambila a établi une étroite relation de travail avec un délégué commercial en Argentine. « Cette personne m'a aidé énormément et est devenue un contact inestimable pour le développement de notre marché, ajoute M. Brambila. J'ai aussi fait parvenir de l'information sur nos produits à des délégués commerciaux dans nos marchés cibles choisis. Quand un produit ne convenait pas dans un certain marché, ils nous ont immédiatement dit à quoi nous en tenir, ce qui nous a permis d'économiser temps et argent. »

Les avantages

Lorsqu'il s'est inscrit au Délégué commercial virtuel, M. Brambila a fourni un profil détaillé de son entreprise, que les délégués commerciaux consultent chaque fois qu'il fait appel à leurs services. Pour chacun des marchés que cible Numerox à l'étranger, il obtient donc un service amélioré, dans un délai plus court.

Pourquoi je m'en sers. Pourquoi ce service me plaît.

Manuel Brambila, de Numerox Inc., sait pertinemment de quel genre d'aide il a besoin pour accroître les exportations de son entreprise. Mais avant tout, il sait où puiser cette aide. « Le Délégué commercial virtuel offre une source crédible d'information et permet d'obtenir de l'aide d'une équipe de spécialistes en qui on peut avoir confiance. »

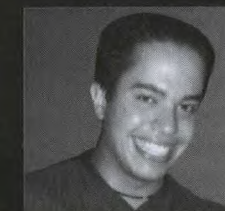
Même si Numerox n'est inscrite que depuis peu, au Délégué commercial virtuel, ses activités d'exportation ne le sont pas. Cette entreprise, située au Québec, exporte depuis 1986 et détient actuellement 80 % du marché des étiquettes utilisées dans le nettoyage à sec aux États-Unis. Numerox exporte également au Portugal, au Mexique et au Chili, et a l'intention de s'attaquer bientôt à de nouveaux marchés en Amérique du Sud.

« Le Délégué commercial virtuel est comme une fenêtre sur votre marché, derrière laquelle vous savez qu'il y a quelqu'un pour vous aider. »

Manuel Brambila
Délégué commercial international
Numerox Inc.
www.numerox.com

NUMEROX

Les exportateurs canadiens veulent obtenir de l'information utile et des conseils fiables de la part de spécialistes qui travaillent dans leurs marchés cibles. Pour M. Brambila, c'est justement là le rôle du Délégué commercial virtuel.



Inscrivez-vous maintenant, à l'adresse www.infoexport.gc.ca, pour avoir accès à un Délégué commercial virtuel, et vous comprendrez pourquoi Manuel Brambila et des milliers d'autres Canadiens sont déjà inscrits!

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Délégué commercial virtuel, consultez

Nous aimerions savoir comment votre entreprise se sert de son Délégué commercial virtuel. Nous attendons votre appel, au (613) 944-0123.

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

www.infoexport.gc.ca

Le Canada ouvre de nouveaux consulats aux États-Unis

Le 17 septembre 2003, le gouvernement du Canada a annoncé une nouvelle vague d'expansion de sa représentation officielle aux États-Unis. Il donnera plus d'envergure aux bureaux existants, ouvrira de nouveaux consulats honoraires dans l'ensemble du pays.

Cette expansion, qui devrait être complétée à l'automne 2004, renforcera la capacité du Canada de défendre ses intérêts en ce qui concerne les grandes questions économiques, politiques et de sécurité et à établir des partenariats stratégiques novateurs dans les centres américains dont la puissance économique est émergente. Après tout, les échanges bilatéraux entre le Canada et les États-Unis sont supérieurs à 560 milliards de dollars par année.

L'Initiative de représentation accrue, qui a été prescrite par le discours du Trône de septembre 2002 et dont le financement a été prévu au budget de février 2003, invite le Canada à établir un consulat général à Denver, ainsi que des consulats à Houston, Raleigh-Durham, San Diego, Philadelphie, Phoenix et Anchorage. Ainsi, la représentation du Canada aux États-Unis passera à 22 bureaux.

En outre, le fait que les consulats de Miami et de San Francisco deviendront des consulats généraux renforcera la représentation du Canada aux États-Unis. Par ailleurs, 20 nouveaux consuls honoraires chargés de défendre les intérêts du Canada partout aux États-Unis seront nommés dans des centres importants où il n'y a pas de bureaux gouvernementaux canadiens. La présence du Canada aux États-Unis sera ainsi renforcée et d'importants vides de notre représentation actuelle seront comblés, en particulier dans le Sud-Est, le Sud-Ouest et le Midwest.

Les réalités économique et politique des États-Unis ont évolué au cours de la dernière décennie en raison de l'émergence de

centres commerciaux régionaux dans le Sud-Ouest, le Sud-Est, la Californie et la Floride. À titre d'exemple, la taille de l'économie de la Floride est à elle seule équivalente à celle de la Corée du Sud. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, en collaboration étroite avec Industrie Canada et Agriculture et Agroalimentaire Canada, vise à développer une représentation du Canada qui soit davantage axée sur les régions et à offrir des services aux exportateurs qui tiennent davantage compte de ces centres commerciaux régionaux.

En accroissant sa représentation dans ces régions, le Canada aura davantage de ressources sur place afin d'établir des réseaux de renseignements sur les marchés et des relations avec les acteurs clés. Ses représentants seront ainsi mieux placés pour repérer les occasions de partenariats,

de contreparties, de transfert de technologies et de promotion des investissements, et pour mettre en œuvre la politique commerciale et défendre les intérêts politiques du Canada.

Pour plus de renseignements concernant l'Initiative de représentation accrue ou pour obtenir les informations les plus récentes concernant l'ouverture des nouveaux bureaux, visiter le site Web suivant : www.dfait-maeci.gc.ca/can-am.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur la façon de pénétrer le marché américain, communiquer avec le Centre de commerce international le plus près de vous. Pour obtenir une liste exhaustive des centres de commerce international, visiter le site Web <http://strategis.ic.gc.ca/SSGF/ig00006f.html>, puis cliquer sur le lien « Contactez-nous ». ✪

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.

La Commission de l'ALENA

— suite de la page 1

Parmi les principaux résultats de la réunion de Montréal, il convient de noter ce qui suit :

- les trois ministres ont convenu de mesures pour rendre encore plus transparent et efficace le processus de règlement des différends du chapitre 11 (investissement), en approuvant des lignes directrices pour la présentation de mémoires par des tiers non parties au litige et d'uniformiser les notifications d'intention. Ces mesures font suite aux Notes d'interprétation publiées en juillet 2001. Les ministres ont également demandé à leurs fonctionnaires de continuer à tenter d'améliorer la mise en œuvre du chapitre sur l'investissement;
- afin d'améliorer la transparence du chapitre 11, le Canada et les États-Unis ont réaffirmé leur engagement à tenir des audiences publiques pour tous les

cas d'arbitrage relatifs au chapitre 11 dans lesquels ils sont parties et s'engagent à demander le consentement des investisseurs contestants à ce sujet. Le Canada et les États-Unis continueront à collaborer avec le Mexique en cette matière.

- les ministres ont accueilli avec satisfaction la création d'un Comité nord-américain sur le commerce de l'acier, qui donnera aux gouvernements et à l'industrie des pays de l'ALENA l'occasion de favoriser une plus grande ouverture et intégration dans le marché nord-américain de l'acier;
- ils ont décidé de réduire encore les coûts des transactions à l'exportation dans la zone de l'ALENA, en convenant d'étudier les possibilités de libéraliser les règles d'origine et d'harmoniser les tarifs de

voir page 6 — L'ALENA

Le plus important salon mondial des TIC CeBIT 2004

HANOVRÉ, ALLEMAGNE — du 18 au 24 mars 2004 — CeBIT est le plus important et le plus prestigieux salon des technologies de l'information et des communications (TIC) au monde. Le CeBIT 2003 a duré huit jours et il a accueilli 6 526 exposants, 560 000 visiteurs et 10 711 journalistes venus de 125 pays.

CeBIT Hanovre, institué en 1986, est le salon des TIC le plus réputé au monde, recouvrant tout l'éventail des technologies de l'information, des télécommunications, des logiciels et des services. De fait, chaque catégorie d'exposants au CeBIT peut être considérée comme formant un salon professionnel majeur à part entière.

Les exposants du CeBIT rejoignent un très grand nombre de professionnels, et environ 20 % des 560 000 visiteurs présents à l'édition 2003 venaient de l'extérieur de l'Allemagne. Autrement dit, le CeBIT attire les décideurs les plus influents de partout dans le monde. Cette foire commerciale

permet aux entreprises canadiennes du domaine des TIC d'explorer de nouveaux débouchés dans l'Union européenne, en Asie, au Moyen-Orient et dans les Amériques.

Pavillon canadien

Comme en 2003, le Canada aura au CeBIT 2004 un pavillon des logiciels et des services où les exposants qui y seront logés bénéficieront d'un stand clé en main, avec installations et services connexes. Les entreprises canadiennes dont les produits appartiennent à d'autres catégories, telles que télécommunications, matériel et réseautique, peuvent s'adresser aux responsables du salon afin de réserver un espace d'exposition comprenant un stand clé en main et les services connexes. Naturellement, les entreprises qui souhaitent occuper un stand existant selon leurs propres critères d'exposition ou créer leur propre stand pourront réserver un espace pour elles seules.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et le ministère

de l'Industrie auront un kiosque d'information commun dans le pavillon canadien. En outre, on est à préparer un certain nombre d'activités promotionnelles pour faire valoir la présence canadienne à cet événement. Les agents commerciaux canadiens de plusieurs bureaux en Europe seront présents à ce salon pour renseigner les exposants canadiens sur les débouchés qui existent dans leurs marchés respectifs. Les provinces de l'Alberta, du Québec et de l'Ontario prévoient participer à ce salon, notamment en soutenant les entreprises établies sur leur territoire respectif.

Pour plus de renseignements sur la participation canadienne, communiquer avec Cliff Singleton, agent de commerce, consulat du Canada à Munich, tél. : (011-49-89) 2199-5717, téléc. : (011-49-89) 2199-5757, courriel : cliff.singleton@dfait-maeci.gc.ca. Pour des renseignements sur la gamme complète des services offerts aux exposants, communiquer avec Co-Mar Management Services, tél. : 1 800 727-4183, courriel : info@hfcanada.com, ou visiter le site www.hf-canada.com. ✪

Conseil judiciaire — suite de la page 1

En 1987, M^{me} Knowlton, originaire des Cantons de l'Est au Québec, avait terminé un programme de maîtrise en administration des affaires (MBA) à l'Université Saint Mary's de Halifax et une formation de comptable agréé en Alberta, et elle souhaitait se lancer en affaires avec son époux, expert en haute technologie. Au début, ils importaient des projecteurs des États-Unis pour les vendre au Canada. Mais aussitôt qu'ils eurent mis au point leur système de projection interactif en 1990, ils en commencèrent l'exportation. Citant SMART en exemple, M^{me} Knowlton souligne que, même si elles préférèrent limiter leurs ventes au Canada pour commencer, les petites entreprises canadiennes auraient avantage à « se hâter d'exporter; en effet,

un volume accru des ventes assure une certaine prise sur le marché et fait connaître votre produit à l'échelle mondiale, ce qui en fait baisser le prix. »

Calgary est un merveilleux endroit pour faire des affaires. Selon M^{me} Knowlton, la ville affiche une véritable attitude positive :

« Calgary est idéale pour une entreprise à vocation exportatrice. Elle est dynamique et jeune, peuplée de gens très instruits. » L'usine de l'entreprise à Ottawa n'est qu'à une heure de la frontière américaine et à quelques heures de Toronto et de Montréal. SMART a récemment ouvert d'autres installations à Bonn, Tokyo, New York et Washington.

M^{me} Knowlton affirme que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), en particulier le Service des délégués

commerciaux, lui a été d'une aide précieuse pour s'introduire dans le marché japonais. « Nous comptons de nombreux "meneurs de claques" au MAECI. »

Gagner le Prix d'excellence à l'exportation en 2002 et être primée Exportateur de l'année en 2000 a mérité à l'entreprise l'aide spontanée des missions du MAECI à l'étranger et a ajouté créance à ses relations d'affaires avec de grandes organisations internationales. « Nous pouvons nous enorgueillir d'intéresser les grandes entreprises », dit-elle sans cacher sa fierté.

La cérémonie de remise des Prix d'excellence à l'exportation de 2003, dans sa 20^e édition, se déroulera à Toronto dans le cadre de la conférence des **Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC)**, « Les leviers du succès : stratégies gagnantes dans un monde en constante évolution », les **23 et 24 novembre 2003**. Pour plus de renseignements, communiquer avec les MEC, tél. : (613) 238-8888, site Web : www.cme-mec.ca. ✪

Exporter des services de santé canadiens

La santé est une préoccupation universelle. Dans les pays en développement, l'insuffisance des fournitures et équipements médicaux et les lacunes en matière de formation compromettent l'avenir de plus de la moitié de la population mondiale. Dans les pays industrialisés, un mode de vie sédentaire et un niveau de stress élevé combinés à de mauvaises habitudes alimentaires contribuent au mauvais état de santé de la population.

Fort de sa réputation dans le domaine de la recherche médicale, des services médicaux et de l'expertise technique, le Canada exporte des services de santé sur les marchés étrangers. Il existe des débouchés pour les services de santé généraux, la prestation d'information et de formation, l'équipement de diagnostic spécialisé, les conseils en nutrition et les produits comme les vitamines, les minéraux et autres suppléments.

Pour bon nombre de pays en développement, les coûts élevés des médicaments créent une demande relative aux produits d'entreprises canadiennes spécialisées dans les médecines douces et les traitements naturels. Que ces thérapies soient offertes directement aux patients ou que l'on donne de la formation dans le marché étranger, ces nouveaux débouchés sont forts prometteurs.

L'ALENA — suite de la page 4

la nation la plus favorisée. Ils ont demandé la tenue de consultations avec leurs industries nationales afin de déterminer les produits qui pourraient être visés par cette initiative;

• finalement, les ministres ont convenu d'œuvrer pour redonner un élan aux négociations de l'OMC, à la suite de l'échec de la Conférence ministérielle à Cancun, et réaffirmé leur engagement à l'égard du processus de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) et leur détermination à mener à bien la négociation d'un accord complet et de haute qualité d'ici janvier 2005.

La réunion de la Commission a été précédée, le 6 octobre, par une table ronde à laquelle participaient des intervenants de tous les milieux pour discuter de l'ALENA et de l'ensemble du programme commercial du Canada. Des représentants du monde des affaires et d'organisations non gouvernementales du Canada y ont présenté au ministre Pettigrew plusieurs recommandations au sujet des travaux qui pourraient être réalisés à l'avenir dans le cadre de l'ALENA.

« Les idées que j'ai entendues m'ont été très utiles, car mes homologues et moi-

même avons convenu de continuer à étudier les autres travaux qui pourraient être menés sur une base trilatérale afin de stimuler encore plus le commerce et l'investissement. Je suis toujours heureux de connaître les idées des Canadiens à cet égard », a ajouté le ministre Pettigrew. Les États-Unis seront les hôtes de la réunion de la Commission de l'ALENA l'an prochain.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Sébastien Thérberge, directeur des communications, cabinet du ministre du Commerce international, tél. : (613) 992-7332, courriel : sebastien.theberge@dfait-maeci.gc.ca. Le texte complet de la déclaration conjointe se trouve à l'adresse suivante : www.dfait-maeci.gc.ca/trade/nafta-alena/statement-fr.asp.

Forum-Export 2003

MONTRÉAL — les 12 et 13 novembre 2003 — Les manufacturiers et exportateurs en provenance de toutes les régions et de tous les secteurs industriels de l'Est du Canada auront l'occasion de collaborer avec les manufacturiers des États américains frontaliers et de l'Europe afin de développer des marchés d'exportation.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Robert Yelle, tél. : (514) 288-3931, courriel : ryelle@martin-intl.com, site Web : www.forum-export.ca.

Les fournisseurs canadiens de services de santé qui envisagent d'exporter doivent mener des études de marché, comprenant notamment une analyse des barrières réglementaires ou juridiques qui pourraient exister. Les exportateurs potentiels intéressés à offrir des services de santé aux pays en développement pourraient communiquer avec des organismes comme l'Agence canadienne de développement international ou l'Organisation mondiale de la santé pour s'informer des programmes existants et des possibilités offertes par l'entremise de ces organismes.

Pour en savoir plus à ce sujet, téléphoner au Service d'information sur l'exportation d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119, ou voir le site www.exportsource.ca.

Grande participation attendue à Pollutec 2003

PARIS, FRANCE — du 2 au 5 décembre 2003 — Quelque 1 500 exposants et 40 000 visiteurs professionnels sont attendus à **Pollutec**, le plus grand salon européen dans le secteur de l'environnement. Le Canada quant à lui sera représenté par près de 15 exposants. Cette année l'Algérie sera le « pays invité » et une grande représentation des pays de l'Europe de l'Est est également prévue.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Musto Mitha, agent commercial, ambassade du Canada à Paris, tél. : (011-33) 01-44-43-23-56, téléc. : (011-33) 01-44-43-29-98, courriel : musto.mitha@dfait-maeci.gc.ca.

Calendrier des événements commerciaux

TECHNOLOGIES DE FABRICATION DE POINTE

HAMBURG, ALLEMAGNE — du 21 au 24 janvier 2004 — **NORTEC** est une foire commerciale internationale des technologies de fabrication. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec le consulat du Canada à Hambourg, courriel : hamburg@dfait-maeci.gc.ca, ou visiter le site www.hamburg-messe.de/nortec.

AÉROSPATIALE ET DÉFENSE

SYDNEY, AUSTRALIE — du 3 au 6 février 2004 — **Pacific 2004** est une exposition maritime et navale internationale pour la région Asie-Pacifique. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec Greg Luz, agent de promotion commerciale, haut-commissariat du Canada à Canberra, courriel : greg.luz@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.pacific2004.com.au.

AGRICULTURE, ALIMENTS ET BOISSONS

NEW DELHI, INDE — du 7 au 9 janvier 2004 — **IFE India 2004** est une exposition internationale des aliments, des boissons et de l'hébergement. **Pour plus de renseignements**, visiter le site www.ifeindia.co, ou communiquer avec Ram Gupta, conseiller principal (commerce), haut-commissariat du Canada à New Delhi, tél. : (011-91-11) 2687-6500, téléc. : (011-91-11) 2687-5387, courriel : ram.gupta@dfait-maeci.gc.ca.

NEW DELHI, INDE — du 8 au 10 janvier 2004 — **IFOWS 2004** est un salon-colloque international sur les aliments et les vins. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec Lotus Exhibitions & Marketing Services, courriel : lotusgroup@vsnl.net, site Web : www.ifows.com ou communiquer avec Ram Gupta, conseiller principal (commerce), haut-commissariat du Canada à New Delhi, tél. : (011-91-11) 2687-6500, téléc. : (011-91-11) 2687-5387, courriel : ram.gupta@dfait-maeci.gc.ca.

PRODUITS DU BÂTIMENT

BEIJING, CHINE — du 16 au 18 février 2004 — **Stadia China 2004** est une exposition internationale sur les stades, les pistes et les produits et services liés aux installations sportives et récréatives. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec Derek Complin, UNILINK, tél. : (613) 549-0404, téléc. : (613) 549-2528, courriel : dc@unilinkfairs.com, site Web : www.stadiachina.com.

PRODUITS DE CONSOMMATION

LONDRES, ROYAUME-UNI — du 18 au 20 janvier 2004 — **The DIY & Garden Show** est le centre multiservice au Royaume-Uni pour l'industrie du bricolage et du jardinage. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec Derek Complin, UNILINK, tél. : (613) 549-0404, téléc. : (613) 549-2528, courriel : dc@unilinkfairs.com, site Web : www.diyandgardenshow.com.

INDUSTRIES ENVIRONNEMENTALES

ACCRA, GHANA — du 16 au 19 février 2004 — **12th Union of Africa Water Supplies Congress and Exhibition**. L'Expo-Congrès de l'Union africaine des distributeurs d'eau, qui en est à sa 12^e édition, est un très important rassemblement de décideurs et de représentants officiels de 35 pays africains sur diverses questions liées à l'eau. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec Samuel B. Martin-Daniels, ambassade du Canada à Accra, tél. : (011-233- 21) 228-555, courriel : samuel.martin-daniels@dfait-maeci.gc.ca.

NEW DELHI, INDE — du 4 au 6 février 2004 — La **Conférence internationale sur le développement des ressources hydrauliques** porte sur la lutte contre les inondations, l'irrigation, l'eau potable, les voies d'eau, l'hydroélectricité et son transport. **Pour plus de renseignements**, courriel : info@IndiaCore.com ou visiter le site www.indiacore.com/ic-conf/10-feb2004-cpu-water-india.

ATHÈNES, GRÈCE — du 26 au 29 février 2004 — **CHEM 2004** est une exposition internationale sur la chimie, l'environnement et l'eau. **Pour plus de renseignements**, courriel : kee-expo@otenet.gr ou visiter le site www.chem-expo.gr.

INDUSTRIES DE LA SANTÉ

DUBAÏ, ÉMIRATS ARABES UNIS — du 18 au 21 janvier 2004 — **ARAB HEALTH 2004**. ARAB HEALTH est la plus importante exposition sur la santé de la région. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec Fouad Soueid, ambassade du Canada à Dubaï, courriel : fouad.soueid@dfait-maeci.gc.ca, ou avec Venky Rao, courriel : arabhealth@rogers.com, tél. : (905) 896-7815, site Web : www.arabhealthonline.com.

FABRICATION

ATHÈNES, GRÈCE — du 5 au 9 mars 2004 — **SYSKEVASIA 2004** est une exposition internationale biennale sur l'emballage, les machines, l'impression et l'entreposage. **Pour plus de renseignements**, courriel : kee-expo@otenet.gr ou visiter le site www.syskevasia-expo.gr/genikaen.html.

MULTISECTORIEL

MISHREF, KOWEÏT — du 19 au 23 janvier 2004 — **Rebuild Iraq 2004** est une exposition qui réunira des fournisseurs internationaux et les responsables de la reconstruction de l'Iraq. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec George Sanderson, ambassade du Canada au Koweït, courriel : george.sanderson@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.rebuild-iraq-expo.com.

PÉTROLE ET GAZ

LE CAIRE, ÉGYPTÉ — du 10 au 14 février 2004 — **Intergas 2004** est une expo-conférence internationale destinée à l'industrie gazière au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. **Pour plus de renseignements**, visiter le site www.eif-eg.com ou www.intergas.eif-eg.com, ou composer le (202) 405-1818/1919.

Occasions d'investir et d'exporter au Ghana

ACCRA, GHANA — du 18 au 20 novembre 2003 — L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) et le Ghana Investment Promotion Centre organisent conjointement un **Forum d'investissement**, et l'ONUDI est à la recherche d'entreprises canadiennes qui souhaitent y participer. Cet événement réunira des hauts fonctionnaires et des personnes qui veulent

promouvoir l'investissement au Ghana, ainsi que des entrepreneurs et des institutions du pays et de l'étranger qui s'intéressent au commerce et à l'investissement. L'ONUDI a défini des occasions d'investir, comme celles qu'offrent les Ghanéens à la recherche de partenaires ou d'investisseurs étrangers pour prendre de l'expansion, maîtriser de nouvelles technologies ou mettre sur pied de nouveaux projets.

Pays africain stable, solide partisan du Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NPDA) et situé près d'autres marchés, comme celui du Nigéria, le Ghana offre d'excellentes conditions pour les affaires.

Pour plus de renseignements sur les occasions d'investir et d'exporter au Ghana, communiquer avec Brennen Young, délégué commercial, Commerce avec l'Afrique sub-saharienne, MAECI, tél. : **(613) 944-6575**, courriel : **brennen.young@dfait-maeci.gc.ca**, site Web : **www.unido.org/ghanaforum**. ✪

Salon britannique des TI éducatives à ne pas manquer

LONDRES, ROYAUME-UNI — du 7 au 10 janvier 2004 — **BETT**, le Salon britannique de la technologie éducative, est une manifestation annuelle internationale visant à promouvoir l'utilisation efficace des technologies de l'information et des communications dans le domaine de l'éducation.

Nous vous invitons à faire partie du pavillon du Canada qui sera érigé au salon BETT 2004 et qui aura pour thème « Le monde de l'éducation sous un même toit ». Dans ce pavillon seront présentés les connaissances spécialisées, produits et services offerts par le Canada dans le domaine de l'enseignement, de la formation et de la formation continue, notamment ce qui se fait de mieux en matière de contenu pédagogique, d'applications et de systèmes d'apprentissage électronique, de programmes de cours à distance et de solutions globales d'enseignement au moyen de technologies, de services éducatifs et de produits d'apprentissage de premier ordre. Enfin, le pavillon permettra de montrer

comment la qualité, l'expérience et l'innovation du Canada au chapitre de l'enseignement et des solutions éducatives font de ce pays un chef de file mondial dans la connectivité des écoles et les technologies éducatives.

Pour plus de renseignements concernant l'inscription des exposants du pavillon, communiquer avec Maria Pantazi-Peck, Service de commercialisation de l'éducation du MAECI, tél. : **(613) 992-6289**, téléc. : **(613) 992-3238**, courriel : **maria.pantazi-peck@dfait-maeci.gc.ca**. Pour obtenir des renseignements supplémentaires concernant le marché britannique de l'éducation ou BETT 2004, communiquer avec George Edwards, agent principal à l'expansion des affaires au haut-commissariat du Canada à Londres, tél. : **(011-44-0) 20-7258-6680**, téléc. : **(011-44-0) 20-7258-6384**, courriel : **george.edwards@dfait-maeci.gc.ca**, site Web : **www.bett.canadauk.com** ou **www.bettshow.com**. ✪

Mission du logement de la SCHL en Chine

SHANGHAI ET BEIJING, CHINE — du 17 au 29 novembre 2003 — La mission commerciale de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)**, qui se déroulera sous le thème des logements sains canadiens, sera axée sur des séances de jumelage entre les entrepreneurs, les fournisseurs de matériaux de construction et de services liés au bâtiment canadiens, d'une part, et, d'autre part, les promoteurs de projets, les importateurs et les distributeurs chinois. La mission participera aussi à la foire commerciale **Building Shanghai**, qui se tiendra du **18 au 21 novembre**.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Nellie Cheng, SCHL International, tél. : **(604) 737-4128**, téléc. : **(604) 737-4127**, courriel : **ncheng@cmhc.ca**, site Web : **www.cmhc.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** ou 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