

DOCS  
CA1  
EA  
C16  
FRE  
v. 20  
June 17,  
2002  
Copy 1

Ministère des Affaires étrangères  
du Commerce international

Department of Foreign Affairs  
and International Trade

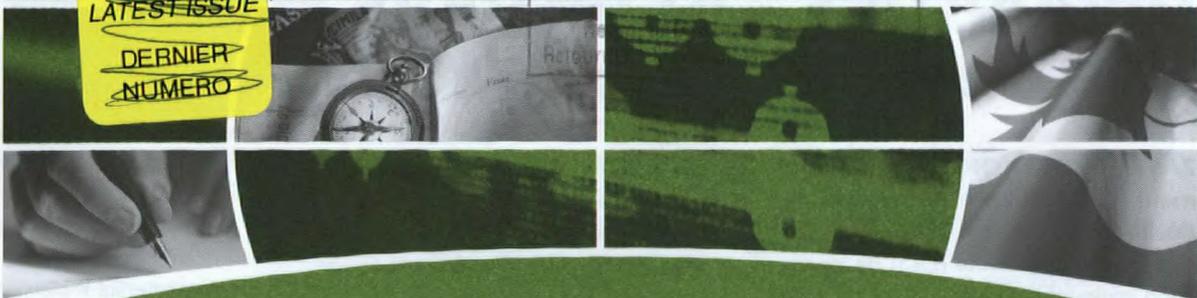
Dept. of Foreign Affairs  
Min. des Affaires étrangères

Canada

JUN 25 2002

LATEST ISSUE

DERNIER  
NUMÉRO



Haute technologie : points névralgiques

## Activités à Atlanta, Miami et Las Vegas

### Dans ce numéro

- 2 Occasions d'affaires
  - La gestion des déchets à Hong Kong
  - Renforcer les liens avec le Mexique
- 4 Le marché de la biotechnologie en Allemagne
- 7 La construction en Finlande
- 8 Les Centres de soutien aux entreprises au Japon
- 9 Technologie sans fil : le Canada et Hong Kong signent un protocole
- 10 Foires et missions
- 12 Nouvelles commerciales

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) facilitera la tâche aux entreprises canadiennes des technologies de l'information et des communications (TIC) qui souhaitent attirer l'attention de certains des plus grands acheteurs de technologies de pointe au monde, cet automne, dans le cadre des manifestations qui se tiendront dans trois villes du Sud des États-Unis. En effet, le MAECI est en train d'organiser des pavillons du Canada au **Network + Interop (N+I)/COMDEX Atlanta** et au **COMDEX Fall** à Las Vegas. Par ailleurs, le consulat du Canada à Miami organise un symposium pour aider les entreprises canadiennes à lancer leurs produits sur les marchés dynamiques de la Floride et des Caraïbes.

### Network+Interop/COMDEX Atlanta

ATLANTA, GÉORGIE — 10-12 septembre

2002 — Les manifestations les plus importantes au monde dans le domaine des technologies de l'information (TI) et du réseautage se conjuguent à l'occasion de la tenue conjointe,

à Atlanta, du salon professionnel **N+I** et de la conférence **COMDEX Atlanta**. Ce double événement offre aux entreprises de pointe l'occasion exceptionnelle de présenter leurs produits aux principaux acheteurs de technologies d'entreprise de la région.

voir page 6 — Activités

**COMDEX**  
FALL 2002

### Au-delà de la simulation

## CAE marque de gros points à Singapour

Le conseil de M. Don Campbell pour l'exportation est simple : il faut nouer des relations à long terme dans la région ciblée. Pour ce président de groupe chargé de la simulation militaire et de la formation à **CAE Inc.**, cela est encore plus vrai pour l'Asie.

Grâce à son expérience de 36 ans acquise au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, notamment à titre

d'ambassadeur du Canada au Japon et en Corée, M. Campbell connaît on ne peut mieux les marchés asiatiques et il est surtout bien conscient du rôle du Service des délégués commerciaux pour faciliter les contacts. Le contrat de 47 millions de dollars que CAE Inc. vient de remporter auprès de la force aérienne de la République de Singapour (RSAF) n'est que le dernier

voir page 3 — CAE

# CanadaExpo

Vol. 20, n° 11  
17 juin 2002

Dept. of Foreign Affairs  
Min. des Affaires étrangères

JUN 25 2002

Return to Departmental Library  
Retourner à la bibliothèque du Ministère

## Débouchés : la gestion des déchets à Hong Kong

### ZAS DE HONG KONG — Aménagement d'installations de gestion des déchets

Le gouvernement de la zone administrative spéciale (ZAS) de Hong Kong invite les entreprises à présenter des lettres d'intérêt sur l'aménagement d'installations à la fine pointe de la technologie pour la gestion des déchets. La date limite pour la réception des propositions a été fixée au **26 juillet 2002**.

Il n'est pas nécessaire que l'offre porte sur tous les aspects de la gestion des résidus urbains. Elle peut se limiter à un seul aspect de la technologie de traitement des déchets qui peut s'intégrer dans un système cohérent de gestion des déchets.

La lettre d'intérêt servira uniquement à évaluer la technologie et ne sera donc pas considérée comme étant légalement contraignante. À partir des résultats de son évaluation, le gouvernement de Hong Kong pourra alors décider de procéder par appel d'offres ou d'opter pour un autre mode d'approvisionnement.

En 2000, Hong Kong a produit plus de 3,4 millions de tonnes de résidus urbains, ce qui représente une hausse de 2 % depuis 1999. Les installations dont dispose actuellement Hong Kong pour la gestion des déchets comprennent trois sites d'enfouissement d'une capacité totale de quelque 135 millions de

mètres cubes et un réseau de stations de transfert des déchets. Ces décharges devraient atteindre leur pleine capacité d'ici 2015.

Malgré la campagne de réduction, de recyclage et de réutilisation des déchets menée activement par le gouvernement, Hong Kong produit chaque jour environ 8 000 tonnes de déchets non recyclables.

**Pour obtenir** la demande de lettres d'intérêt, communiquer avec Hong Kong Environmental Protection Department (HKEPD), courriel : [iwmf@epd.gov.hk](mailto:iwmf@epd.gov.hk) internet : [www.info.gov.hk/epd](http://www.info.gov.hk/epd)

**Pour des renseignements** ou **pour obtenir** de l'aide pour trouver un partenaire local, communiquer avec M<sup>me</sup> Fatima Lai, agente commerciale, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : **(011-852) 2847-7494**, téléc. : **(011-852) 2847-7441**, courriel : [fatima.lai@dfait-maeci.gc.ca](mailto:fatima.lai@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.hongkong.gc.ca](http://www.hongkong.gc.ca) ✱

Une mission qui portera fruit

## Renforcer les liens avec le Mexique

La mission commerciale du Canada à Mexico et à Monterrey, au début du mois, dirigée par le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a donné lieu à la signature de plusieurs accords, dont celui par la société **Exportation et développement Canada (EDC)**.

Organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada, EDC a consenti, à hauteur de 23 millions de dollars, un prêt en consortium à Nemark, une filiale de Grupo Alfa et une importante entreprise du secteur de l'automobile, située à Monterrey. Il s'agit de la deuxième entente financière conclue par EDC pour soutenir Nemark. Le prêt aidera divers fournisseurs canadiens qui vendent du matériel et des services automobiles à Nemark.

« Nous sommes convaincus que la reprise économique en cours donnera un nouvel essor au Mexique en Amérique du Nord, a déclaré M. Pettigrew. Cette mission commerciale a resserré les liens commerciaux entre le Canada et le Mexique — une réussite dont les deux pays récolteront les fruits pendant de nombreuses années. »



Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew (en médaille), s'adresse aux gens d'affaires canadiens et mexicains lors du déjeuner de réseautage à Monterrey.

EDC a également annoncé qu'elle élargira ses services au Mexique plus tard cette année en affectant un représentant à Monterrey. Outre la présence d'EDC à Mexico, le nouveau représentant permettra de développer encore davantage le soutien qu'EDC apporte aux exportateurs et aux investisseurs canadiens faisant des affaires dans le centre commercial et industriel clé qu'est la ville de Monterrey afin de répondre aux demandes croissantes.

**Pour de plus amples renseignements** sur la mission, cliquer sur l'adresse internet de la Direction Équipe Canada du MAECI, à [www.tcm-mec.gc.ca/mexico/menu-fr.asp](http://www.tcm-mec.gc.ca/mexico/menu-fr.asp) ✱

## CAE marque des points à Singapour — suite de la page 1

date des nombreux succès que l'entreprise doit à sa stratégie de cultiver ses relations.

CAE est le numéro un mondial des fournisseurs de technologies de simulation et de commande et de solutions de formation destinées aux marchés de l'aviation civile et militaire et de la marine marchande et

militaire. Les simulateurs complets de vol de CAE reproduisent en détail le poste de pilotage de n'importe quel type d'avion ainsi que l'environnement de vol de cet avion. Dans le cas d'un simulateur militaire — comme le simulateur de mission complète de l'hélicoptère Chinook que CAE est en train de construire pour la RSAF — d'autres aspects comme l'avitaillement en carburant ou des

situations de combat peuvent faire l'objet d'une simulation en vue de conférer un caractère réel à l'exercice de formation.

### Chef de file mondial en vente de matériel de simulation

« Les simulateurs permettent aux pilotes d'apprendre et d'appliquer des procédures d'urgence qui ne peuvent pas être exécutées en toute sécurité en cours de vol réel, d'expliquer M. Campbell. Nous construisons des simulateurs de vol depuis 1952 et nous détenons 80 % du marché mondial des simulateurs pour l'aviation civile. »

Le siège social de CAE est situé au Canada, mais l'entreprise exerce ses activités un peu partout dans le monde. Elle emploie 7 000 personnes et son chiffre d'affaires dépasse un milliard de dollars, dont 90 % provient de ses exportations. En janvier 2002, dans la foulée du contrat de Singapour, l'entreprise a décroché un contrat de 21 millions de dollars pour équiper la marine royale malaisienne de systèmes de contrôle pour ses deux nouveaux patrouilleurs MEKOR 100.

### Établir des relations renforce les liens

On ne peut pas dire que l'Asie constitue un nouveau marché pour CAE, mais

M. Campbell est bien conscient de l'importance d'établir des relations avec les autorités compétentes, en particulier dans le cas des contrats gouvernementaux. « Dans le secteur public, les choses n'évoluent pas au même rythme que dans le secteur privé, une plus grande coordination est donc



Le simulateur de l'hélicoptère Chinook de CAE.

nécessaire. Offrir le meilleur produit au meilleur prix vous permet le plus souvent de remporter la palme dans le secteur privé, mais ce n'est pas toujours le cas avec les gouvernements. Voilà pourquoi il est si important d'instaurer de bonnes relations. Pour ce contrat, nous savions qu'il fallait entretenir des relations avec les autorités militaires compétentes. »

Aussi, en février 2001, à la demande de CAE, le haut-commissariat du Canada à Singapour a-t-il pris les arrangements nécessaires pour que des représentants ainsi que l'agent de CAE à Singapour puissent rencontrer le directeur des approvisionnements de l'agence responsable de la défense et des sciences de Singapour, la DSTA. À la suite de cette rencontre, le renforcement des liens et les contacts établis avec des personnes clés de la DSTA se sont révélés d'une valeur inestimable et les retombées débordent largement celles attribuables au dernier contrat avec la RSAF. « Nous sommes en pourparlers avec la DSTA au sujet de la création éventuelle d'un centre d'excellence qui utiliserait la technologie de CAE, » explique M. Campbell.

### La mission facilite les contacts

Pour ce qui est de faciliter les contacts et aussi de dépanner au besoin, CAE estime très précieuse l'aide apportée par le Service des délégués commerciaux. M. Campbell fait l'éloge du haut-commissaire, M<sup>me</sup> Doreen Steidle, et de son équipe à Singapour. « Ils ont beaucoup le sens des affaires, et leur collaboration nous a été des plus utiles tout au long des négociations pour ce contrat. Leur rôle a surtout été axé sur la facilitation — établir des contacts, discussions au sujet

des stratégies à adopter et perspectives d'avenir de ce marché important pour nous. Nous n'en attendions pas moins des délégués commerciaux car nous entretenons des relations étroites avec eux au fil des années. »

CAE a fait son bout de chemin pour cultiver cette « longue et étroite » association. En effet, l'entreprise garde non seulement des contacts réguliers avec les agents de commerce en poste un peu partout dans le monde, mais elle invite aussi une fois par an tous les nouveaux délégués commerciaux qui entrent en fonction à visiter CAE et leur présente un bon aperçu de ses marchés, de ses intérêts et des défis qu'elle veut relever. Il n'est donc guère surprenant que ces efforts permettent au haut-commissariat à Singapour de continuer à aider CAE dans cet important marché.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Donald Campbell, président de groupe, Simulation militaire et formation, CAE Inc., tél. : **(514) 341-6780**, poste 3001, téléc. : **(514) 341-7699**, courriel : [don.campbell@cae.com](mailto:don.campbell@cae.com) ✱

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique « Les trucs du métier ».)

LE SERVICE DES  
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX  
DU CANADA

### Faites connaître votre entreprise à l'étranger !

Plus de 30 000 entreprises canadiennes sont membres de WIN. Et vous ? WIN est une base de données confidentielle d'exportateurs canadiens et de leurs champs de compétence. Les délégués commerciaux en poste au Canada et à l'étranger utilisent WIN afin d'aider les entreprises-membres à pénétrer les marchés internationaux. Pour vous y inscrire, faites le 1 888 811-1119. Ou encore, visitez [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca) et inscrivez-vous en ligne.

Rédactrice en chef :  
**Suzanne Lalonde-Gaëtan**  
Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**  
Mise en page : **Yen Le**  
Tirage : **60 000**  
Téléphone : **(613) 992-7114**  
Télécopieur : **(613) 992-5791**  
Courriel :  
[canad.export@dfait-maeci.gc.ca](mailto:canad.export@dfait-maeci.gc.ca)  
Web site:  
[www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport)

CanadExport

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communications (BCS).

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec CanadExport au **(613) 992-7114**. Pour la version 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 :

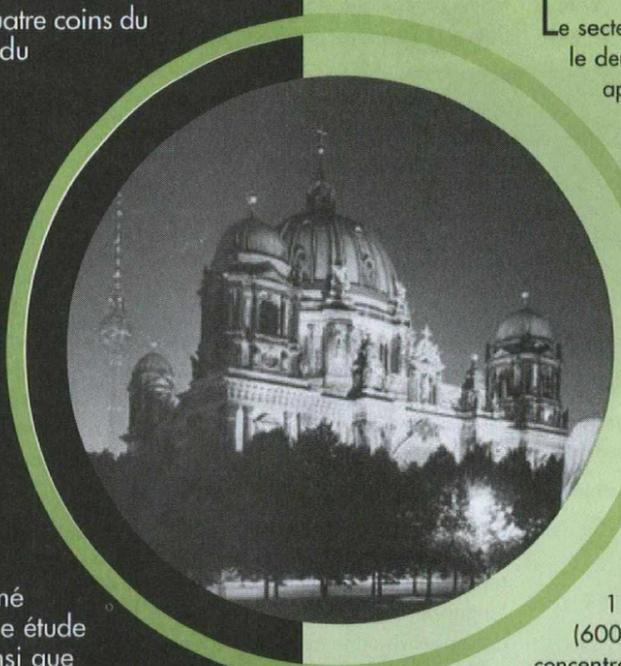
CanadExport (BCS)  
Ministère des Affaires étrangères et  
du Commerce international  
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2  
ISSN 0823-3349

# ALLEMAGNE Le marché de la biotechnologie

Présents dans 140 villes aux quatre coins du monde, les 500 professionnels du commerce du **Service des délégués commerciaux** connaissent bien les marchés étrangers. Pour vous aider à percer sur ces marchés, notre Centre des études de marché et nos bureaux à l'étranger ont préparé plus de 600 études de marchés, disponibles gratuitement sur notre site Web. Ces études vous aideront à trouver des débouchés d'affaires à l'étranger et à mieux connaître votre marché-cible.

Nous vous offrons ici un résumé d'un marché. Pour obtenir une étude approfondie de ce marché ainsi que plusieurs autres études, rendez-vous sur notre site Web. Lorsque vous serez prêt à faire des affaires à l'étranger, utilisez notre site Web pour communiquer avec nos bureaux à l'étranger et demandez nos services personnalisés électroniquement.

[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)



Le secteur allemand de la biotechnologie, le deuxième en importance en Europe après celui du Royaume-Uni, double de taille tous les 18 mois. D'ici 2005, on s'attend à ce qu'il atteigne 12 milliards de \$, soit deux fois sa valeur estimée en 2000, et qu'il compte pas moins de 700 entreprises clés.

## Aperçu du marché

Le soutien des pouvoirs publics et la présence de solides établissements de recherche concourent à faire du marché allemand de la biotechnologie un secteur en rapide croissance. Ce marché compte actuellement 1 300 entreprises de biotechnologie (600 entreprises clés), dont 75 % concentrent leurs activités sur la biopharmaceutique et 25 % sur des applications agricoles et environnementales.

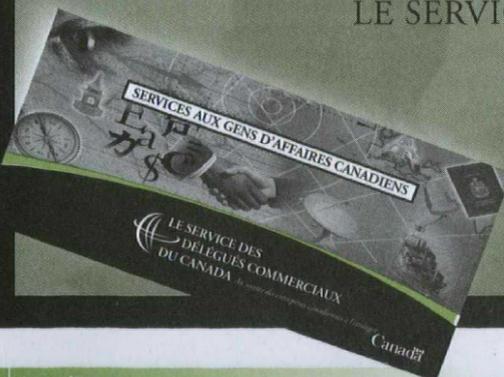
En Allemagne, le secteur de la biotechnologie est encore relativement jeune, et très peu de produits sont prêts à la mise en marché. En outre, ce secteur n'a pas connu les fusions et les partenariats à grande échelle qui caractérisent les secteurs de la biotechnologie plus évolués.

## « DE L'EXPÉRIENCE À VOTRE ACTIF »

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

- Aperçu du potentiel de marché
- Recherche de contacts clés
- Information sur les entreprises locales
- Renseignements concernant les visites
- Rencontres personnelles
- Dépannage

Voir l'encart pour la liste de vos contacts pour les bio-industries en Europe.



Plus de 600 études de marché portant sur 25 secteurs sont disponibles à :

[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

La recherche fait la force de ce marché. En 2000, le secteur pharmaceutique a à lui seul consacré 4,25 milliards de \$ à la recherche-développement. Le pays compte une solide communauté de chercheurs et d'universitaires, forte d'une main-d'œuvre bien formée et qualifiée. Le secteur de la biotechnologie en Allemagne s'est d'ailleurs développé en grappes d'entreprises établies autour de centres de recherche hautement spécialisés.

## Appui du gouvernement

Le gouvernement allemand appuie avec enthousiasme le secteur de la biotechnologie et finance divers centres de recherche aux quatre coins du pays. Le financement accordé par le gouvernement fédéral est d'environ 1,1 milliard de \$ réparti en 5 ans, jusqu'en 2005. Les programmes fédéraux appuient tous les domaines de recherche en génétique et en biotechnologie, et plus particulièrement les soins de santé et la recherche dans le secteur environnemental. Tous les ordres de gouvernement soutiennent le secteur de la biotechnologie, que ce soit en le finançant directement, en offrant des mesures incitatives aux investisseurs ou en créant des centres de recherche.

## Secteurs liés à la biotechnologie

La biopharmaceutique est le plus important domaine du secteur allemand de la biotechnologie. En 2001, le secteur pharmaceutique de l'Allemagne représentait une valeur de 57 milliards de \$. Environ 45 % des sociétés pharmaceutiques sont des PME, et jusqu'à 40 multinationales poursuivent des activités dans le secteur. En 1999,

50 produits pharmaceutiques génétiquement modifiés étaient offerts en Allemagne, dont 6 étaient fabriqués au pays. Les ventes de ces produits se chiffraient alors à 1,6 milliard de \$. Par ailleurs, les produits issus de procédés biotechnologiques représentent environ 30 % du marché allemand des produits de diagnostic dont la valeur est évaluée à 582 millions de \$.

Le secteur allemand de la biotechnologie médicale est déjà réputé dans le domaine de la recherche, mais il devra insister davantage sur la conception de produits s'il veut être en mesure de rivaliser avec d'autres secteurs. Afin d'accroître le nombre de produits destinés à être mis en marché, les entreprises s'efforcent de mettre au point des médicaments génériques non brevetés et commencent à recourir à des partenariats et à des alliances.

## Débouchés

Bien que la concurrence soit vive, il existe d'importants débouchés pour les exportateurs canadiens de produits biomédicaux. La concurrence porte principalement sur les prix, mais aussi sur la qualité des produits, leur nouveauté et les services à valeur ajoutée offerts par l'entreprise. Les entreprises canadiennes doivent tenir compte de ces facteurs dans leur stratégie de mise en marché.

Le secteur offre de nombreuses possibilités d'alliances stratégiques entre des entreprises canadiennes et des sociétés allemandes. En outre, étant donné que peu de produits ont atteint le stade de la mise en marché, il existe des possibilités de fusions et de conclusion d'accords de licence. De petites entreprises allemandes sont aussi à la recherche de partenaires importants capables de fournir les fonds nécessaires pour permettre d'amener les produits au stade de la mise à l'essai et, enfin, de la commercialisation.

## Ce marché vous intéresse?

Pour en savoir davantage, nous vous invitons à lire *Le marché de la biotechnologie en Allemagne*. On peut obtenir ce rapport et des centaines d'autres préparés par le Centre des études de marché du Service des délégués commerciaux au [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)



# Carrefour États-Unis

La rubrique Carrefour États-Unis est produite en collaboration avec la Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Pour plus de renseignements sur les articles de cette page, communiquer par téléc. : (613) 944-9119, courriel : [commerce@dfait-maeci.gc.ca](mailto:commerce@dfait-maeci.gc.ca) Pour tout autre renseignement sur les exportations, appeler sans frais les Services de renseignements sur l'exportation d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119.

## Activités à Atlanta, à Miami et à Las Vegas — suite de la page 1

Atlanta arrive au quatrième rang pour sa concentration de sièges sociaux des entreprises classées par la revue *Fortune* parmi les 500 plus importantes aux États-Unis. La ville compte en outre plus de 10 000 entreprises de haute technologie, lesquelles emploient plus de 200 000 spécialistes.

Depuis 16 ans, le salon **N+I** est le principal lieu où explorer, comparer, analyser et choisir ce qui se fait de mieux en matière de technologies de réseau, d'internet et de télécommunications. De nombreux fournisseurs parmi les plus importants au monde, qui définissent et façonnent actuellement l'internet, y exposent leurs produits.

Dans le cadre de **COMDEX Atlanta** ([www.comdex.com/atlanta](http://www.comdex.com/atlanta)), la manifestation la plus importante sur la côte Est dans le domaine des technologies d'entreprise, on aura recours à des programmes éducatifs interactifs pour présenter aux dirigeants d'entreprises et aux spécialistes des TI les plus récentes applications et solutions. Le salon est essentiellement axé sur les solutions de bout en bout, la technologie sans fil, la sécurité, le stockage et les services.

### Symposium sur les débouchés de la haute technologie

**MIAMI, FLORIDE** — 13 septembre 2002 — C'est sous le thème « Discover New Business Opportunities...Catch the Wave » que se déroulera le **Networking, Telecommunications, and High Tech Opportunities Symposium** ([www.canada-florida-trade.com](http://www.canada-florida-trade.com)), au cours duquel seront dévoilés à des entreprises canadiennes les résultats

d'une étude réalisée par le consulat du Canada à Miami.

L'étude devrait mettre en lumière des possibilités de ventes qui pourraient se chiffrer à plus de 100 millions de dollars dans le secteur de la haute technologie de la Floride. Non seulement ces occasions d'affaires seront présentées et évaluées au cours du symposium, mais les représentants des acheteurs dans les domaines cernés ont aussi été invités à participer. De plus, des exportateurs et des acheteurs chevronnés



seront sur place pour offrir des conseils pratiques sur la façon de se servir des partenariats avec des entreprises de la Floride comme tremplin vers les marchés dynamiques de la haute technologie des Caraïbes et de l'Amérique latine.

### COMDEX Fall 2002

**LAS VEGAS, NEVADA** — 18-22 novembre 2002 — **COMDEX Fall** ([www.comdex.com/fall](http://www.comdex.com/fall)) est le plus grand salon des TI des Amériques et le principal marché aux États-Unis pour les TI d'entreprise. **COMDEX Fall 2002** couvrira tout le spectre de la technologie de l'information, allant des solutions technologiques de pointe pour la sécurité de l'information à la mobilité électronique, aux applications logicielles d'entreprise, aux composants pour fabricants de pièces d'origine, aux services internet et de TI et aux applications sans fil, en passant par le stockage de données, la gestion d'images et de documents numériques

et le développement de réseaux numériques médiatiques.

### Le MAECI à votre service

Pour aider les entreprises canadiennes à se concentrer sur leurs objectifs commerciaux stratégiques plutôt que sur la construction et la coordination de stands, le MAECI organise pour les deux événements, **N+I/COMDEX** et **COMDEX Fall**, des pavillons du Canada qui seront situés à des endroits de choix offrant une excellente visibilité. Au salon **COMDEX Fall 2002**, par exemple, le pavillon du Canada sera situé près de l'entrée principale et dans une allée importante du Central Hall au Las Vegas Convention Centre. Parmi les principaux exposants qui se trouveront dans ce hall, signalons Microsoft, Palm, Sony et EDS.

Tous les exposants auront gratuitement accès aux services d'un consultant en techniques de communications commerciales, qui les aidera à préparer leur plan de commercialisation et leur stratégie média pour l'événement.

**Pour plus de renseignements** sur la participation comme exposant à **N+I/COMDEX** ou **COMDEX Fall**, communiquer avec M. Pat Fera, délégué commercial, Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis, MAECI, tél. : (613) 944-9475, courriel : [pat.fera@dfait-maeci.gc.ca](mailto:pat.fera@dfait-maeci.gc.ca)

**Pour plus de renseignements** sur le réseautage, les télécommunications et d'autres débouchés de la haute technologie à Miami, cliquer sur [www.canada-florida-trade.com](http://www.canada-florida-trade.com) ou communiquer avec Mme Margaret Cullen, agente commerciale, consulat du Canada à Miami, tél. : (305) 579-1615, téléc. : (305) 374-6774, courriel : [miami-td@dfait-maeci.gc.ca](mailto:miami-td@dfait-maeci.gc.ca)

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique « Carrefour États-Unis ».)

Consultez le site internet de la Section commerciale des relations Canada-États-Unis ([www.can-am.gc.ca](http://www.can-am.gc.ca))... pour obtenir toute une gamme de renseignements sur la manière de faire des affaires aux États-Unis.

LE SERVICE DES  
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX  
DU CANADA *Au service des entreprises canadiennes à l'étranger*

Au service des  
**bio-industries**  
en Europe

Contactez-nous à [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

 **Allemagne**  
**Steffen Preusser**  
Agent commercial  
Ambassade du Canada  
Berlin, Allemagne  
T : (011-49-30) 20312-365  
F : (011-49-30) 20312-142

 **Belgique**  
**Fabienne De Kimpe**  
Agente commerciale  
Ambassade du Canada  
Bruxelles, Belgique  
T : (011-32-2) 741-0620  
F : (011-32-2) 741-0606

 **Danemark**  
**David S. Horup**  
Agent commercial  
Ambassade du Canada  
Copenhague, Danemark  
T : (011-45) 33-48-32-00  
F : (011-45) 33-48-32-21

 **Espagne**  
**Barcelone**  
**Anne-Marie Gimeno**  
Agente commerciale  
Consulat du Canada  
Barcelone, Espagne  
T : (011-34) 93-412-7236  
F : (011-34) 93-317-0541

**Madrid**  
**Isidro Garcia**  
Agent commercial  
Ambassade du Canada  
Madrid, Espagne  
T : (011-34) 91-423-32-27  
F : (011-34) 91-423-32-52

 **Fédération de Russie**  
**Patrick Boulanger**  
Délégué commercial  
Ambassade du Canada  
Moscou, Russie  
T : (011-7-095) 105-6000  
F : (011-7-095) 105-6051

 **Finlande**  
**Seppo Vihersaari**  
Agent commercial  
Ambassade du Canada  
Helsinki, Finlande  
T : (011-358-9) 2285-3352  
F : (011-358-9) 60-10-60

 **Grèce**  
**Marianna Saropoulos**  
Agente commerciale  
Ambassade du Canada  
Athènes, Grèce  
T : (011-30-10) 727-3351  
F : (011-30-10) 727-3460

 **Irlande**  
**John Sullivan**  
Agent commercial  
Ambassade du Canada  
Dublin, Irlande  
T : (011-353-1) 417-4119  
F : (011-353-1) 417-4101



Ministère des Affaires étrangères  
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs  
and International Trade

Canada

### utiles

Association finlandaise des industries des produits de construction : [www.rtty.fi](http://www.rtty.fi)  
Fédération des industries de la construction de la Finlande : [www.rtk.fi](http://www.rtk.fi)  
Institution Info & Statistics, Finnish Business Information Project: [www.rpt.fi](http://www.rpt.fi)  
Agence nationale pour le développement technologique [TEKES] : [www.tekes.fi](http://www.tekes.fi)  
Centre de recherche technique de Finlande [VTT] : [www.vtt.fi](http://www.vtt.fi)  
Association finlandaise de normalisation [SFS] : [www.sfs.fi](http://www.sfs.fi)  
Institut de documentation du bâtiment : [www.rakennustieto.fi](http://www.rakennustieto.fi)  
Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Johan Nyman, attaché commercial, ambassade du Canada à Ottawa, tél. : (011-358-9) 2285-3354, (011-358-9) 60 10 60, courriel : [j.nyman@dfait-maeci.gc.ca](mailto:j.nyman@dfait-maeci.gc.ca) et : [www.canada.fi](http://www.canada.fi)

### Des solutions canadiennes pour nos porteurs



Corporation  
Commerciale  
Canadienne

La Corporation commerciale canadienne est l'organisme de négociation des produits d'exportation du Canada. Elle se spécialise dans la vente aux gouvernements étrangers et offre un accès privilégié aux marchés de la défense et de l'aérospatiale des États-Unis. Les exportateurs canadiens qui ont recours à la CCC ont de meilleures chances d'obtenir des marchés publics ou privés grâce à l'expertise de la CCC en matière de négociation des marchés et de sa formule unique de garantie d'exécution des contrats offerte par le gouvernement du Canada. La CCC offre des services de négociation des contrats d'exportation, et ses efforts permettent souvent aux exportateurs d'obtenir une exemption de paiement d'exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles favorables. La CCC peut donner accès aux sources de financement à l'exportation et à l'expédition. Au besoin, la CCC fait office d'exportateur principal pour les arrangements gouvernementaux nécessaires. Pour plus de renseignements, communiquer avec la CCC, tél. : (613) 996-0034, numéro sans frais au Canada : (1-800) 748-8191, (613) 995-2121, internet : [www.ccc.ca](http://www.ccc.ca)



La rubrique Carrefour États-Unis est produite par le Service des délégués commerciaux du Canada et du Commerce international. Courriel : [commerce@dfait-maeci.gc.ca](mailto:commerce@dfait-maeci.gc.ca) sur l'exportation d'Équipe Canada inc.

## Activités à Atlanta et à Las Vegas

Atlanta arrive au quatrième rang pour la concentration de sièges sociaux des entreprises classées par la revue *Fortune* les 500 plus importantes aux États-Unis. La ville compte en outre plus de 10 000 entreprises de haute technologie, lesquelles emploient plus de 200 000 spécialistes.

Depuis 16 ans, le salon **N+I** est le principal lieu où explorer, comparer, analyser et choisir ce qui se fait de mieux en matière de technologies de réseau, d'internet et de télécommunications. De nombreux fournisseurs parmi les plus importants au monde qui définissent et façonnent actuellement l'internet, y exposent leurs produits.

Dans le cadre de **COMDEX Atlanta** ([www.comdex.com/atlanta](http://www.comdex.com/atlanta)), la manifestation la plus importante sur la côte est dans le domaine des technologies d'entreprise, on aura recours à des programmes éducatifs interactifs pour présenter aux dirigeants d'entreprises et aux spécialistes des TI les plus récentes applications et solutions. Le salon est essentiellement axé sur les solutions de bout en bout, la technologie sans fil, la sécurité, le stockage et les services.

## Symposium sur les débouchés de la haute technologie

**MIAMI, FLORIDE** — 13 septembre 2002. C'est sous le thème « Discover New Business Opportunities... Catch the Wave » qui se déroulera le **Networking, Telecommunications, and High Tech Opportunity Symposium** ([www.canada-florida-trade.com](http://www.canada-florida-trade.com)), au cours duquel seront présentés à des entreprises canadiennes les ré-

Consultez le site internet de la Section des renseignements sur la manière de faire

## LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA *Au service des entreprises canadiennes à l'étranger*

### *Au service des bio-industries en Europe*

Contactez-nous à [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

 **Italie**  
**Sandra Marchesi**  
*Agente commerciale*  
Consulat général du Canada  
Milan, Italie  
T : (011-39-02) 6758-1  
F : (011-39-02) 6758-3900

 **Norvège**  
**Bjorn Just Hanssen**  
*Agent commercial*  
Ambassade du Canada  
Oslo, Norvège  
T : (011-47) 2299-5300  
F : (011-47) 2299-5301

 **Pays-Bas**  
**Judith Baguley**  
*Agente commerciale*  
Ambassade du Canada  
La Haye, Pays-Bas  
T : (011-31-70) 311-1694  
F : (011-31-70) 311-1682

 **Pologne**  
**Ewa Gawron-Dobroczyńska**  
*Agente commerciale*  
Ambassade du Canada  
Varsovie, Pologne  
T : (011-48-22) 584-3353  
F : (011-48-22) 584-3195

 **République tchèque**  
**Ilona Boldova**  
*Agente commerciale*  
Ambassade du Canada  
Prague, République tchèque  
T : (011-420-2) 7210-1864  
F : (011-420-2) 7210-1894

*Le Service des délégués commerciaux aide les sociétés novices ou expérimentées qui ont étudié et choisi leurs marchés-cibles.*

 **Roumanie**  
**Octavian Bonea**  
*Agent commercial*  
Ambassade du Canada  
Bucarest, Roumanie  
T : (011-401) 307-5025  
F : (011-401) 307-5015

 **Royaume-Uni**  
**Caroline Martin**  
*Agente commerciale*  
Haut-commissariat du Canada  
Londres, Royaume-Uni  
T : (011-44-20) 7258-6600  
F : (011-44-20) 7258-6384

 **Suède**  
**Stephanie Oscarsson**  
*Déléguée commerciale*  
Ambassade du Canada  
Stockholm, Suède  
T : (011-46-8) 453-3017  
F : (011-46-8) 453-3016

 **Suisse**  
**Werner Naef**  
*Agent commercial*  
Ambassade du Canada  
Berne, Suisse  
T : (011-41-31) 357-32-06  
F : (011-41-31) 357-32-10

## LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA *Au service des bio-industries*

### *Au service des bio-industries*

#### Événement(s) à venir au Canada

BIO 2002  
du 9 au 12 juin 2002  
Toronto (Ontario)  
[www.bio2002.org](http://www.bio2002.org)

BioNorth 2002  
du 4 au 6 novembre 2002  
Ottawa (Ontario)  
[www.bionorth.ca](http://www.bionorth.ca)

#### Événement(s) à venir à l'extérieur du Canada

BIO-Search 2002  
du 20 au 23 juin 2002  
Ville de Pasay, Philippines  
[www.citem.com.ph/biosearch](http://www.citem.com.ph/biosearch)

International Biotech  
les 19 et 20 novembre 2002  
Londres, Royaume-Uni  
[www.internationalbiotech.com](http://www.internationalbiotech.com)

**Associations nationales**  
BIOTECanada  
[www.biotech.ca](http://www.biotech.ca)

L'Institut de biotechnologie des plantes  
[www.pbi.nrc.ca](http://www.pbi.nrc.ca)

#### Personne-ressource au Service des délégués commerciaux

Patricia Filteau  
Déléguée commerciale  
Bio-industries  
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario), K1A 0G2  
T : (613) 996-1431  
F : (613) 944-0050  
C : [patricia.filteau@dfait-maeci.gc.ca](mailto:patricia.filteau@dfait-maeci.gc.ca)

## L'AVANTAGE EUROPE

### recherchés en Finlande

ans le domaine de la construction publique et vers les marchés extérieurs pour se procurer novateurs et efficaces dans le secteur de la construction des débouchés aux fournisseurs canadiens technologies à des prix concurrentiels et de du secteur finlandais de la construction à

et des pays Baltes. D'ailleurs, comme le choix des outils et des matériaux de construction est limité — la plupart des détaillants offrent les mêmes produits — les produits importés ont leur place sur le marché finlandais, pourvu qu'ils puissent concurrencer les marques existantes.

La Finlande est la voie d'accès à la Russie et aux pays de la Communauté des États indépendants, ainsi qu'aux pays Baltes, à la Pologne et aux autres pays nordiques. De nombreuses grandes entreprises de construction finlandaises sont bien établies dans ces marchés grâce à des partenariats, à des fusions et à des acquisitions. Aussi les entreprises canadiennes qui vendent en Finlande ont-elles, par ce fait même, accès au vaste marché de l'Union européenne (UE).

#### Facteurs à considérer pour accéder au marché

Le marché finlandais de la construction et des matériaux de construction est fortement centralisé, chaque catégorie de produits étant contrôlée par 3 à 5 entreprises. Les fournisseurs canadiens auront donc tout intérêt à établir des rapports avec ces principales entreprises ou à repérer des distributeurs qui font affaire avec elles.

En outre, les produits qui ne figurent pas sur la liste approuvée par l'UE doivent être testés puis approuvés avant d'être mis en vente sur le marché finlandais. Dans certains cas, des normes nationales plus strictes pourraient s'appliquer. La Finlande travaille actuellement à harmoniser ses normes et ses règlements avec ceux de l'Organisme européen de normalisation.

#### Liens utiles

- Association finlandaise des industries des produits de construction : [www.rtty.fi](http://www.rtty.fi)
  - Confédération des industries de la construction de la Finlande : [www.rtk.fi](http://www.rtk.fi)
  - Construction Info & Statistics, Rakennusalan Projektitiedosto : [www.rpt.fi](http://www.rpt.fi)
  - Agence nationale pour le développement technologique [TEKES] : [www.tekes.fi](http://www.tekes.fi)
  - Centre de recherche technique de Finlande [VTT] : [www.vtt.fi](http://www.vtt.fi)
  - Association finlandaise de normalisation [SFS] : [www.sfs.fi](http://www.sfs.fi)
  - Institut de documentation du bâtiment : [www.rakennustieto.fi](http://www.rakennustieto.fi)
- Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Johan Nyman, attaché commercial, ambassade du Canada à Helsinki, tél. : (011-358-9) 2285-3354, téléc. : (011-358-9) 60 10 60, courriel : [johan.nyman@dfait-maeci.gc.ca](mailto:johan.nyman@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.canada.fi](http://www.canada.fi) \*

### Des solutions canadiennes pour nos exportateurs



La **Corporation commerciale canadienne (CCC)** est l'organisme de négociation des contrats d'exportation du Canada. Elle se spécialise dans la vente aux gouvernements étrangers et offre un accès privilégié aux marchés de la défense et de l'aérospatiale des États-Unis. Les exportateurs canadiens qui ont recours à la CCC ont de meilleures chances de remporter des marchés publics ou privés grâce à l'expertise de la CCC en matière de passation des marchés et de sa formule unique de garantie d'exécution des contrats offerte par le gouvernement du Canada. La CCC assure des services de négociation des contrats d'exportation, et ses efforts permettent souvent aux exportateurs d'obtenir une exemption de cautionnement d'exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles plus favorables. La CCC peut donner accès aux sources de financement à l'exportation avant l'expédition. Au besoin, la CCC fait office d'entrepreneur principal pour les arrangements intergouvernementaux nécessaires.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec la CCC, tél. : (613) 996-0034, numéro sans frais au Canada : (1-800) 748-8191, téléc. : (613) 995-2121, internet : [www.ccc.ca](http://www.ccc.ca)



La rubrique Carrefour États-Unis est pro-  
étrangères et du Commerce international  
courriel : [commerce@dfait-maeci.gc.ca](mailto:commerce@dfait-maeci.gc.ca)  
sur l'exportation d'Équipe Canada inc, c

## Activités à et à Las Vegas

Atlanta arrive au quatrième rang pour  
concentration de sièges sociaux des  
prises classées par la revue *Fortune* les  
500 plus importantes aux États-Unis.  
ville compte en outre plus de 10 000  
prises de haute technologie, lesquelles  
emploient plus de 200 000 spécialistes.

Depuis 16 ans, le salon **N+I** est le  
principal lieu où explorer, comparer, analyser  
et choisir ce qui se fait de mieux en matière  
de technologies de réseau, d'internet et de  
télécommunications. De nombreux fournisseurs  
seurs parmi les plus importants au monde  
qui définissent et façonnent actuellement  
l'internet, y exposent leurs produits.

Dans le cadre de **COMDEX Atlanta**  
([www.comdex.com/atlanta](http://www.comdex.com/atlanta)), la  
manifestation la plus importante sur la côte  
dans le domaine des technologies d'information.  
prise, on aura recours à des programmes  
éducatifs interactifs pour présenter aux  
dirigeants d'entreprises et aux spécialistes  
des TI les plus récentes applications et  
solutions. Le salon est essentiellement  
sur les solutions de bout en bout, la technologie  
sans fil, la sécurité, le stockage et les  
services.

## Symposium sur les débouchés de la haute technologie

**MIAMI, FLORIDE** — 13 septembre 2002  
C'est sous le thème « Discover New Business  
Opportunities...Catch the Wave » qui se  
déroulera le **Networking, Telecommunications,  
and High Tech Opportunity Symposium** ([www.canada-florida-trade.com](http://www.canada-florida-trade.com)),  
au cours duquel seront discutés les ré-

Consultez le site internet de la Section  
renseignements sur la manière de faire



## Au service des bio-industries

Contactez-nous à [WWW.INFOEXPORT.GC.CA](http://www.infoexport.gc.ca)

**Italie**  
**Sandra Marchesi**  
Agente commerciale  
Consulat général du Canada  
Milan, Italie  
T : (011-39-02) 6758-1  
F : (011-39-02) 6758-3900

**Norvège**  
**Bjorn Just Hanssen**  
Agent commercial  
Ambassade du Canada  
Oslo, Norvège  
T : (011-47) 2299-5300  
F : (011-47) 2299-5301

**Pays-Bas**  
**Judith Baguley**  
Agente commerciale  
Ambassade du Canada  
La Haye, Pays-Bas  
T : (011-31-70) 311-1694  
F : (011-31-70) 311-1682

**Pologne**  
**Ewa Gawron-Dobroczyńska**  
Agente commerciale  
Ambassade du Canada  
Varsovie, Pologne  
T : (011-48-22) 584-3353  
F : (011-48-22) 584-3195

**République tchèque**  
**Ilona Boldova**  
Agente commerciale  
Ambassade du Canada  
Prague, République tchèque  
T : (011-420-2) 7210-1864  
F : (011-420-2) 7210-1894

Le Service des délégués commerciaux aide  
les entreprises canadiennes qui ont étudié et choisi le



## Études de marchés\* disponibles :

**Amérique latine  
et Antilles**

**Chili**  
• Le marché de la biotechnologie

**Asie-Pacifique**

**Chine**  
• Le marché de la biotechnologie

**Corée, République de**  
• Le marché de la biotechnologie

**États-Unis d'Amérique**

**Chicago**  
• Le marché de la biotechnologie

**Dallas**  
• Le marché de la recherche médicale  
• Le marché de la biotechnologie

**Los Angeles,  
San Francisco, San Jose**  
• Le marché de la biotechnologie

**Europe**

**Allemagne**  
• Le marché de la biotechnologie

**Espagne**  
• Le marché de la biotechnologie

**Finlande**  
• Le marché de la biotechnologie

**France**  
• Le marché de la biotechnologie

**Grèce**  
• Le marché de la biotechnologie

**Italie**  
• Le marché biomédical

**Norvège**  
• Le marché de la biotechnologie marine

**Moyen-Orient  
et Afrique du nord**

**Israël**  
• Le marché de la biotechnologie

\* Produites par le Centre des études de marché  
du Service des délégués commerciaux du Canada.  
Pour les consulter, visitez :

[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

## Produits canadiens recherchés Construire en Finlande

**A**fin de soutenir la croissance dans le domaine de la construction publique et  
privée, la Finlande se tourne vers les marchés extérieurs pour se procurer  
des produits et des services innovatifs et efficaces dans le secteur de la  
construction. Le marché finlandais offre donc des débouchés aux fournisseurs canadiens  
qui peuvent fournir des matériaux et des technologies à des prix concurrentiels et  
contribuer ainsi à maintenir la croissance du secteur finlandais de la construction à  
son niveau le plus élevé.

### Aperçu du marché

Une économie vigoureuse et une popula-  
tion urbaine croissante sont des indices qui  
montrent que l'activité du secteur finlandais  
de la construction continuera de s'accroître  
dans peu de temps à  
un rythme annuel de  
5 %. En 2001,  
l'activité du secteur  
se chiffrait à 26,9 milliards de dollars et  
elle était composée à 81 % de projets de  
construction immobilière et à 19 % de  
projets de génie civil. Le nouveau port de  
Vuosaari et le tunnel souterrain de Helsinki  
comptent parmi les principaux projets de  
construction d'infrastructures publiques  
à venir.

En Finlande, les structures et les maté-  
riaux sont soumis aux mêmes variations  
climatiques des saisons qu'au Canada.  
Le béton préfabriqué est utilisé dans la  
majorité (60 %) des immeubles d'habita-  
tion, tandis que le bois est le matériau  
le plus utilisé dans la construction aussi  
bien des maisons individuelles que des  
maisons en terrasse.

### Débouchés

Bien qu'il y ait peu de demande d'autres  
fournisseurs de bois tendre, la vigueur de  
l'économie finlandaise laisse supposer  
qu'il y aura une demande de techniques  
de construction à ossature de bois et de  
produits spéciaux pour les bâtiments pré-  
fabriqués, comme l'ébène destiné à  
la fabrication du parquet-mosaïque.

La Finlande est un pays de rénovateurs  
de maisons, et plusieurs des chaînes de  
quincaillerie nationales, dont K-Rauta et  
Starkki, pourraient s'avérer utiles comme  
distributeurs d'outils et d'autres produits  
canadiens sur les marchés de la Finlande

et des pays Baltes. D'ailleurs, comme le  
choix des outils et des matériaux de  
construction est limité — la plupart des  
détaillants offrent les mêmes produits —  
les produits importés ont leur place sur le  
marché finlandais,  
pourvu qu'ils puissent  
concurrer les  
marques existantes.

La Finlande est la voie d'accès à la  
Russie et aux pays de la Communauté  
des États indépendants, ainsi qu'aux  
pays Baltes, à la Pologne et aux autres  
pays nordiques. De nombreuses grandes  
entreprises de construction finlandaises  
sont bien établies dans ces marchés  
grâce à des partenariats, à des fusions  
et à des acquisitions. Aussi les entreprises  
canadiennes qui vendent en Finlande ont-  
elles, par ce fait même, accès au vaste  
marché de l'Union européenne (UE).

### Facteurs à considérer pour accéder au marché

Le marché finlandais de la construction  
et des matériaux de construction est  
fortement centralisé, chaque catégorie de  
produits étant contrôlée par 3 à 5 entre-  
prises. Les fournisseurs canadiens auront  
donc tout intérêt à établir des rapports  
avec ces principales entreprises ou à  
repérer des distributeurs qui font affaire  
avec elles.

En outre, les produits qui ne figurent pas  
sur la liste approuvée par l'UE doivent être  
testés puis approuvés avant d'être mis en  
vente sur le marché finlandais. Dans certains  
cas, des normes nationales plus strictes pour-  
raient s'appliquer. La Finlande travaille  
actuellement à harmoniser ses normes et  
ses règlements avec ceux de l'Organisme  
européen de normalisation.

### Liens utiles

- Association finlandaise des industries des produits de construction : [www.rtty.fi](http://www.rtty.fi)
- Confédération des industries de la construction de la Finlande : [www.rtk.fi](http://www.rtk.fi)
- Construction Info & Statistics, Rakennusalan Projektitiedosto : [www.rpt.fi](http://www.rpt.fi)
- Agence nationale pour le développement technologique [TEKES] : [www.tekes.fi](http://www.tekes.fi)
- Centre de recherche technique de Finlande [VTT] : [www.vtt.fi](http://www.vtt.fi)
- Association finlandaise de normalisation [SFS] : [www.sfs.fi](http://www.sfs.fi)
- Institut de documentation du bâtiment : [www.rakennustieto.fi](http://www.rakennustieto.fi)

**Pour plus de renseignements**, com-  
muniquez avec M. Johan Nyman, attaché  
commercial, ambassade du Canada à  
Helsinki, tél. : (011-358-9) 2285-3354,  
télééc. : (011-358-9) 60 10 60, courriel :  
[johan.nyman@dfait-maeci.gc.ca](mailto:johan.nyman@dfait-maeci.gc.ca)  
internet : [www.canada.fi](http://www.canada.fi) \*

## Des solutions canadiennes pour nos exportateurs



Corporation  
Commerciale  
Canadienne

La **Corporation commerciale canadienne (CCC)** est l'organisme de négociation des  
contrats d'exportation du Canada. Elle se  
spécialise dans la vente aux gouvernements  
étrangers et offre un accès privilégié aux  
marchés de la défense et de l'aérospatiale des  
États-Unis. Les exportateurs canadiens qui ont  
recours à la CCC ont de meilleures chances  
de remporter des marchés publics ou privés  
grâce à l'expertise de la CCC en matière de  
passation des marchés et de sa formule unique  
de garantie d'exécution des contrats offerte  
par le gouvernement du Canada. La CCC  
assure des services de négociation des contrats  
d'exportation, et ses efforts permettent souvent  
aux exportateurs d'obtenir une exemption de  
cautionnement d'exécution, des garanties de  
paiement anticipé et des modalités contractuelles  
plus favorables. La CCC peut donner accès  
aux sources de financement à l'exportation  
avant l'expédition. Au besoin, la CCC fait office  
d'entrepreneur principal pour les arrangements  
intergouvernementaux nécessaires.

**Pour plus de renseignements**, communiquer  
avec la CCC, tél. : (613) 996-0034, numéro  
sans frais au Canada : (1-800) 748-8191,  
télééc. : (613) 995-2121, internet : [www.ccc.ca](http://www.ccc.ca)

Bienvenue au monde des affaires

## Les Centres de soutien aux entreprises au Japon

Les Business Support Centers (BSC – Centres de soutien aux entreprises), situés dans les districts commerciaux de six grandes villes japonaises, illustrent parfaitement l'hospitalité japonaise. Gérés par le Japan External Trade Organization (JETRO – Office japonais du commerce extérieur) [[www.jetro.go.jp](http://www.jetro.go.jp)], chacun de ces centres peut servir de « second bureau » aux entreprises étrangères et aux organisations gouvernementales sans but lucratif en quête de débouchés pour le commerce ou l'investissement au Japon.

À Tokyo, Osaka, Yokohama, Nagoya, Kobe et Fukuoka, les BSC sont ouverts pendant les heures normales d'affaires (de 9 à 5, sauf les jours fériés) et peuvent être utilisés par les entreprises privées admissibles pendant une période allant jusqu'à quatre mois, et par les organisations gouvernementales sans but lucratif œuvrant dans le commerce et l'investissement, pendant une période maximale de un an.

### Ouvrir des horizons au Japon

Pour aider les représentants d'entreprises étrangères à se sentir à l'aise dans le monde des affaires japonais, les BSC offrent les services suivants à titre gracieux :

- des locaux privés avec de l'espace pour deux à trois personnes, meublés de bureaux de travail, de chaises et d'armoires de rangement et équipés de télécopieuses et de téléphones;
- des postes informatiques (sans les ordinateurs);
- des bibliothèques bien garnies, présentant divers documents utiles pour la commercialisation, dont des répertoires d'entreprises, des brochures et autres publications pertinentes;
- des salles de conférence polyvalentes (à Tokyo) pour les colloques, les réunions d'affaires et les expositions de produits.

Les BSC sont dotés de conseillers bien informés sur les stratégies de commercialisation, les procédures d'importation et les caractéristiques propres aux différents marchés. Ces conseillers sont également en mesure de compiler des listes de personnes-ressources et de donner des conseils sur la façon de procéder pour obtenir des rendez-vous. Les assistants fournissent des services essentiels comme répondre au

téléphone, noter les messages et recevoir les télécopies et le courrier.

Le personnel des BCS facilite également l'obtention des services d'interprètes, de traducteurs, d'employés de soutien, de coordonnateurs de voyages d'affaires, de comptables, d'avocats et de conseillers en



Un bureau offrant de l'espace pour deux à trois personnes dans un Centre de soutien aux entreprises au Japon.

investissement (tels que la Foreign Investment in Japan Development Cooperation – Société d'expansion de l'investissement étranger au Japon). Les frais des services professionnels fournis sont à la charge des clients des BSC.

### Comment faire une demande

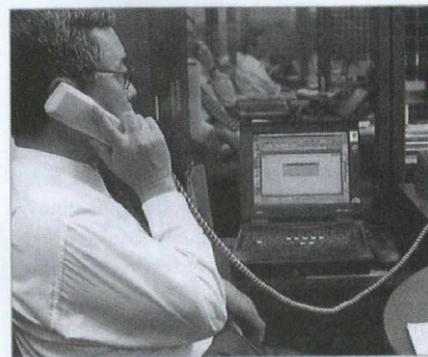
Les entreprises désireuses de tirer parti des services des BSC pour se tailler une place sur le marché japonais doivent s'adresser au représentant de JETRO le plus proche, ou encore au conseiller commercial principal, pour demander une entrevue. Au Canada, JETRO tient des bureaux à

Toronto, à Montréal et à Vancouver. Un formulaire de demande dûment rempli et signé doit également être acheminé à JETRO, accompagné d'une brochure de l'entreprise et d'un petit portrait photographique.

Pour plus de détails sur les « Business Support Centers », cliquer sur [www.jetro.go.jp](http://www.jetro.go.jp) et suivre les liens qui mèneront au formulaire de demande (Application for applicants outside of Japan).

Ouvrir la porte d'un bureau BSC est le moyen le plus facile pour une entreprise canadienne de voir s'ouvrir à elle les portes du Japon.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M<sup>me</sup> Takako Shibata, Trade Promotion, JETRO Toronto, tél. : (416) 861-0000 poste 230, téléc. : (416) 861-9666, courriel : [takako\\_shibata@jetro.go.jp](mailto:takako_shibata@jetro.go.jp) ou avec M. Jean-Pierre Petit, délégué commercial, MAECI, tél. : (613) 996-2467, téléc. : (613) 944-2397, courriel : [jeanpierre.petit@dfait-maeci.gc.ca](mailto:jeanpierre.petit@dfait-maeci.gc.ca) ✪



Le bureau d'un conseiller au Centre de soutien aux entreprises.



## Promotion conjointe de la technologie sans fil Le Canada et Hong Kong signent un protocole d'entente



La signature, en mars 2002, d'un protocole d'entente entre l'Association canadienne des télécommunications sans fil (ACTS) et la Hong Kong Wireless Technology Industry Association (WTIA) a renforcé les liens entre le Canada et Hong Kong à ce chapitre. Prenant appui sur le protocole d'entente précédent conclu en 1998 entre le Canada et Hong Kong pour assurer la coopération dans le domaine des TI et des télécommunications, ce protocole d'entente, le dernier en date, définit le cadre de la collaboration future des deux associations en vue de promouvoir la technologie sans fil et la coopération des deux régions dans ce secteur d'activité.

La WTIA ([www.hkwta.org](http://www.hkwta.org)) est un organisme sans but lucratif enregistré à Hong Kong qui a pour mission de faire mieux connaître les applications sans fil, d'en promouvoir le développement et l'utilisation et de stimuler les échanges et les partenariats entre les entreprises du secteur du sans fil. Regroupant notamment des fournisseurs d'applications sans fil, des exploitants de réseaux mobiles, des fabricants de dispositifs mobiles, des fournisseurs

et distributeurs de matériel et de logiciels, des intégrateurs de systèmes et des consultants, l'Association compte de nombreux membres.

Située à Ottawa, l'ACTS ([www.cwta.ca](http://www.cwta.ca)), est l'autorité canadienne compétente pour tout ce qui touche la technologie sans fil au Canada, son évolution et ses tendances. Elle représente des fournisseurs de services de téléphonie cellulaire et de communications personnelles (SCP), de services de messagerie, de radiocommunication mobile, de télécommunication fixe sans fil et de télécommunication mobile par satellite, ainsi que des développeurs de produits et de services pour l'industrie du sans fil.

### Partager les succès du sans fil

La signature du protocole d'entente a eu lieu lors de la récente Hong Kong Information Infrastructure Exposition & Conference 2002 ([www.hkiexpo.com](http://www.hkiexpo.com)), en présence de M<sup>me</sup> Eva Cheng, secrétaire par intérim à Technologie de l'information et Radiodiffusion de la Zone administrative spéciale de Hong Kong, et de M. Jean-Claude Bouchard, sous-ministre adjoint à Industrie Canada et chef de la mission commerciale canadienne à la conférence.

« Les nouvelles d'un partenariat de ce genre sont toujours bien accueillies parce que l'économie du Canada ainsi que celle de Hong Kong sont tributaires du commerce, de dire M. Bouchard. L'industrie canadienne des télécommunications sans fil est un moteur primordial de l'avenir économique de notre pays et de son activité commerciale internationale. »

Le protocole d'entente aidera les deux organismes à concrétiser leur vif désir de promouvoir la technologie sans fil et de créer des débouchés parmi leurs propres membres dans leurs propres marchés. Les deux associations échangeront

des connaissances, des recherches et des données, organiseront des activités d'expansion des affaires, comme des missions commerciales, des conférences et des expositions, et stimuleront les échanges commerciaux.

« L'ACTS est avide de cultiver ces nouvelles relations, » a affirmé le président-directeur général de cette dernière, M. Peter Barnes. « La combinaison des points forts de nos industries respectives, ainsi que l'ouverture de nouveaux débouchés pour nos produits et nos services, contribuera à accroître la renommée économique dont Hong Kong et le Canada jouissent déjà dans le secteur des télécommunications. »

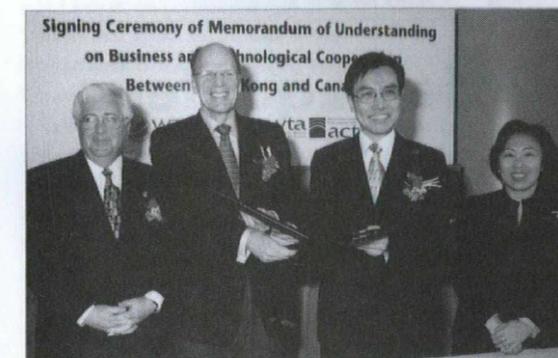
Le président du conseil d'administration de la WTIA, M. Duncan Lau, également enthousiaste, a indiqué pour sa part que « la WTIA a hâte de promouvoir la coopération entre les entreprises de Hong Kong, de la Chine et du Canada qui mettent au point des applications sans fil ».

« Ce nouveau partenariat facilitera les échanges commerciaux entre les deux pays et accentuera le partage des connaissances. »

Depuis la signature du protocole d'entente, les deux groupes ont déjà commencé à échanger les initiatives et les débouchés, et en sont actuellement à l'étape du jumelage avec des entreprises qui cherchent des projets commerciaux — une excellente preuve de la force des liaisons sans fil.

Pour tout renseignement, joindre :

- M. Marcel Belec, Direction de la Chine, MAECI, tél. : (613) 995-6962, courriel : [marcel.belec@dfait-maeci.gc.ca](mailto:marcel.belec@dfait-maeci.gc.ca)
- M. Brian Wong, agent commercial, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7414, courriel : [brian.wong@dfait-maeci.gc.ca](mailto:brian.wong@dfait-maeci.gc.ca)
- M. Charles Bergeron, directeur, Affaires gouvernementales, Association canadienne des télécommunications sans fil, tél. : (613) 233-4888 poste 102, téléc. : (613) 233-2032, courriel : [cbergeron@cwta.ca](mailto:cbergeron@cwta.ca) internet : [www.cwta.ca](http://www.cwta.ca) ✪



Lors de la signature du protocole d'entente entre l'ACTS et la WTIA de Hong Kong (de gauche à droite) : M. Jean-Claude Bouchard, sous-ministre adjoint, Industrie Canada; M. Peter Barnes, p.d.g., ACTS; M. Duncan Lau, président du conseil d'administration, WTIA; et M<sup>me</sup> Eva Cheng, secrétaire par intérim à Technologie de l'information et Radiodiffusion de la Zone administrative spéciale de Hong Kong.

Florida International Medical Expo — 12<sup>e</sup> édition

## Porte d'entrée aux Amériques et aux Caraïbes

**MIAMI, FLORIDE** — 21-22 août 2002 — Le diagnostic est excellent : l'exposition médicale internationale **Florida International Medical Expo FIME** ([www.fimeshow.com](http://www.fimeshow.com)) est bien le salon médical le plus complet des Amériques, et il ne fait que grossir ! L'édition de l'année passée a accueilli 380 exposants et près de 10 000 visiteurs. **FIME 2002** attirera des visiteurs des États-Unis ainsi que de 90 autres pays,

dont une grande partie de l'Amérique latine.

Cette exposition est une expérience toute nouvelle pour les médecins professionnels car elle leur offre une occasion inégalée d'évaluer toute une gamme d'équipements, de systèmes et de programmes les plus modernes dans le domaine des soins médicaux, le tout visant à maximiser les résultats d'une entreprise médicale. Les catégories

présentées comprennent les produits et les services médicaux d'urgence, de chirurgie, de laboratoire, de diagnostic, de soins à domicile, de réadaptation, d'imagerie, pharmaceutiques, biomédicaux, dentaires, orthopédiques et jetables.

**Pour plus de détails** sur **FIME**, cliquer sur : [www.fimeshow.com](http://www.fimeshow.com) ou communiquer avec les organisateurs, tél. : (941) 366-2554, téléc. : (941) 366-9861, courriel : [fime@aol.com](mailto:fime@aol.com)

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec M<sup>me</sup> Margaret Cullen, agente commerciale, consulat du Canada à Miami, tél. : (305) 579-1615, téléc. : (305) 374-6774, courriel : [miami-td@dfait-maeci.gc.ca](mailto:miami-td@dfait-maeci.gc.ca) ✪

## Le consulat accueille le Programme de recrutement de représentants à Atlanta

**ATLANTA, GÉORGIE** — 20-22 septembre 2002 — Le consulat général du Canada et le bureau commercial du Québec à Atlanta ont annoncé la tenue d'un programme de recrutement de représentants (Giftware Rep Locator) à l'intention des gens d'affaires canadiens participant à l'**Atlanta Fall Gift and Accessories Market** et à l'**Atlanta Gourmet Show**.

Ce programme de trois jours a pour but d'aider les fabricants canadiens d'articles-cadeaux et les artisans qui produisent en série à recruter des agents de vente et des représentants pour la région du Sud-Est des États-Unis (Alabama, Floride, Géorgie, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud et Tennessee, ainsi que Porto Rico et les îles Vierges américaines).

Il s'adresse aux entreprises prêtes à exporter qui sont inscrites dans la base de données WIN Exports du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Il se tiendra conjointement avec le dernier de quatre salons organisés annuellement par **AmericasMart - Atlanta** ([www.americasmart.com](http://www.americasmart.com)), le plus grand marché de vente en gros d'articles-cadeaux et d'accessoires de maison du pays.

Les activités prévues comprennent :

- **20 septembre** : petit déjeuner-causerie où participeront des conférenciers de

l'industrie des articles-cadeaux et des accessoires pour la maison; visites chez des détaillants locaux d'articles-cadeaux;

- **21 septembre** : visite des salles d'exposition d'**AmericasMart** et rencontre avec les représentants commerciaux et les organisateurs du programme;
- **22 septembre** : présentation des produits et des services à l'occasion d'une Vitrine des produits canadiens, tenue conjointement avec un petit déjeuner offert par le consulat.

Les frais de participation au programme d'Atlanta sont de 150 \$ US. Les entreprises doivent envoyer une confirmation de leur participation, sur papier à en-tête, à M<sup>me</sup> Sylvie Racine au consulat général du Canada à Atlanta, téléc. : (404) 532-2050. Le paiement (chèque bancaire ou mandat) doit parvenir au consulat au plus tard le **16 juillet 2002**.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec : M<sup>me</sup> Sylvie Racine, consulat général du Canada à Atlanta, tél. : (404) 532-2011. ✪

## COMPU 2002 de l'Équateur

**GUAYAQUIL/QUITO, ÉQUATEUR** — juillet/octobre 2002 — **Compu 2002** est la principale foire commerciale de l'Équateur consacrée au matériel et aux logiciels informatiques, à l'accès internet haute vitesse et aux produits connexes. La ville de Cuenca a accueilli **Compu 2002** en mai et la foire se tiendra à Guayaquil du 1<sup>er</sup> au 7 juillet et à Quito du 14 au 20 octobre. C'est là une occasion de trouver des distributeurs en Équateur et de rencontrer des représentants venant des pays voisins. En 2001, quelque 200 exposants venus des Amériques et

de l'Europe ont participé à la foire, qui a attiré 70 000 visiteurs.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Rafael Roldan, président, Ecuasistem, tél. : (011-593-2) 222-0336, téléc. : (011-593-2) 222-0855, courriel : [cemexpo@feriasdelecuador.com.ec](mailto:cemexpo@feriasdelecuador.com.ec) internet : [www.compuecuador.com](http://www.compuecuador.com) (en espagnol seulement) ou l'ambassade du Canada à Quito, tél. : (011-593-2) 250-6162, téléc. : (011-593-2) 250-3108, courriel : [quito@dfait-maeci.gc.ca](mailto:quito@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.dfait-maeci.gc.ca/ecuador](http://www.dfait-maeci.gc.ca/ecuador) ✪

Manger, boire et faire des affaires

## Food & Hotel China 2002

**SHANGHAI, CHINE** — 3-6 septembre 2002 — Pour la neuvième année, Shanghai sera l'hôte de la plus importante manifestation commerciale en Chine du secteur de l'alimentation, des boissons et de l'accueil. **Food & Hotel China (FHC)** ([www.fhcchina.com](http://www.fhcchina.com)), qui se tiendra parallèlement à **Wine & Spirits China 2002** et à **Confectionery China 2002**, est l'une des expositions internationales les plus prestigieuses en Chine pour les acheteurs professionnels du domaine de l'alimentation.

De nouvelles forces du marché impulsent la croissance du secteur chinois de l'alimentation et de l'accueil, qui employait 15 millions de personnes et enregistrait des ventes de 48,2 milliards de dollars américains en 2001. **FHC** est un exemple de foire commerciale sectorielle qui fonctionne bien : en

2001, elle a attiré plus de 435 entreprises de 32 pays et régions, ainsi que plus de 11 000 visiteurs professionnels. Cette année, elle comprendra des conférences, des concours et une multitude d'autres manifestations visant à attirer les acheteurs spécialisés.

**FHC** est la seule manifestation chinoise du secteur alimentaire que reconnaît la prestigieuse Union des foires internationales. Pour détails sur **FHC**, cliquer sur : [www.fhcchina.com](http://www.fhcchina.com)

**Pour plus de renseignements**, joindre M. Henry Deng, agent commercial principal, consulat général du Canada à Shanghai, téléc. : (011-86-21) 6279-8401, courriel : [henry.deng@shanghai.gc.ca](mailto:henry.deng@shanghai.gc.ca) ou M<sup>me</sup> Shirlie Wu, adjointe commerciale, consulat général du Canada à Shanghai, courriel : [shirlie.wu@shanghai.gc.ca](mailto:shirlie.wu@shanghai.gc.ca) ✪

## Le pavillon du Canada fait la publicité pour les exportations de fruits de mer

**QINGDAO, CHINE** — 29-31 octobre 2002 — Les exportateurs canadiens de fruits de mer à la recherche de débouchés dans la Chine qui vient d'accéder à l'OMC ne trouveront pas de meilleure plate-forme pour lancer leurs produits que le salon **China Fisheries and Seafood Expo** ([www.chinaseafoodexpo.com](http://www.chinaseafoodexpo.com)) à Qingdao, Chine.

Maintenant à sa 7<sup>e</sup> édition, le salon a fait ses preuves comme événement le plus important de son genre en Asie. En 2001, plus de 12 500 transformateurs, importateurs, distributeurs, détaillants et restaurateurs venus de 34 pays ont assisté à ce salon où exposaient 564 entreprises originaires de 29 pays. Le marché chinois des fruits de mer est immense. La Chine était considérée auparavant comme étant un centre de retransformation qui ne fait que la manutention des produits en vue de la ré-exportation vers le Japon, mais maintenant que la classe moyenne chinoise devient de plus en plus aisée, les débouchés pour la vente de fruits de mer se multiplient.

Agriculture et Agroalimentaire Canada offre de l'espace d'exposition aux exportateurs canadiens de fruits de mer qui désirent exposer au pavillon du Canada dans ce salon. Ces exportateurs pourraient également se prévaloir de l'assistance financière offerte par le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME).

**Pour plus de renseignements**, joindre M<sup>me</sup> Jane Barnett, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (905) 823-0122, téléc. : (905) 823-8920, courriel : [barnettj@em.agr.ca](mailto:barnettj@em.agr.ca) ✪



## Des débouchés au menu JAPAN FOOD 2002

**OSAKA, JAPON** — 23-26 octobre 2002 — La plus importante foire internationale de l'alimentation dans l'Ouest du Japon, **JAPAN FOOD 2002**, présentera les plus récents produits alimentaires à l'intention des acheteurs dans chacun des sous-secteurs de l'industrie alimentaire, dont la vente au détail, la vente en gros, l'importation et la restauration. Osaka est la deuxième plus grande ville du Japon et la plaque tournante commerciale de la région du Kansai.

**JAPAN FOOD** a été lancée en 1980 par la Commission des foires commerciales internationales d'Osaka pour promouvoir la distribution d'aliments transformés au Japon et à l'étranger, ainsi que l'avancement et l'échange de technologies alimentaires novatrices. **JAPAN FOOD 2000** a attiré plus de 81 000 visiteurs de 24 pays et régions, y compris des représentants d'organisations gouvernementales et d'associations des secteurs connexes à l'alimentation. Cette année, la 11<sup>e</sup> édition comprendra des colloques et des expositions mettant en vitrine une vaste gamme d'aliments transformés et de produits agricoles, de viande et de volaille ainsi que de produits de la mer.

Les fournisseurs canadiens qui veulent exposer à **JAPAN FOOD 2002** doivent présenter leur demande avant le **1<sup>er</sup> juillet 2002**. Mais comme les places à la « table » sont limitées, il faut réserver dès maintenant.

**Pour détails** sur la foire, cliquer sur : [www.fair.or.jp/food/2002/japanfood](http://www.fair.or.jp/food/2002/japanfood)

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Robert Lazariuk, Direction du Japon, MAECI, tél. : (613) 992-6185, courriel : [robert.lazariuk@dfait-maeci.gc.ca](mailto:robert.lazariuk@dfait-maeci.gc.ca) ou Toshihisa Seki, agent de commerce, consulat général du Canada à Osaka, tél. : (011-81-6) 6212-4910, téléc. : (011-81-6) 6212-4914, courriel : [osaka.fn@dfait-maeci.gc.ca](mailto:osaka.fn@dfait-maeci.gc.ca) ✪

## Importance accrue du commerce international

# Les Canadiens très confiants

**S**elon les résultats d'un sondage sur les opinions des Canadiens sur le commerce international, rendus publics le mois dernier, plus de 82 % d'entre eux estiment que le commerce international a, au cours des 10 dernières années, contribué de façon significative à l'économie canadienne.

« Les résultats en disent long sur l'importance grandissante que les Canadiens attachent

au commerce international et à ses retombées sur l'économie du pays », de dire le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew. « Ce sondage fait ressortir la confiance des Canadiens, une confiance désormais acquise car nous avons démontré que nous pouvons commercer sur les marchés mondiaux et concurrencer avec quiconque. »

Une majorité de Canadiens, soit 69 %, estiment que le Canada devrait s'employer à trouver de nouveaux marchés pour ses

produits et ses services. La très grande majorité d'entre eux estiment aussi que le gouvernement du Canada devrait accorder la priorité aux PME et leur fournir des services et des conseils pour les aider à exporter.

Les Canadiens estiment que le commerce recèle des possibilités pour le Canada quant à la création d'emplois et au développement de la technologie et de l'innovation. Ils sont également confiants qu'un système commercial plus ouvert crée des possibilités d'affaires pour le Canada et bénéficiera aux pays en développement, en leur offrant de meilleures chances d'améliorer leur qualité de vie.

On pourra consulter les résultats du sondage à : [www.dfait-maeci.gc.ca/tma-nac/Consult6-f.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/tma-nac/Consult6-f.asp) \*

## Faire primer la qualité canadienne

# Le pavillon canadien à BIG 5

**DOUBAÏ, ÉMIRATS ARABES UNIS** — 26-30 octobre 2002 — L'attente se fait longue dans le secteur de la construction au Moyen-Orient pour prendre part à la foire la plus importante prévue au calendrier, **BIG 5**. Cette manifestation devrait attirer des milliers d'acheteurs potentiels, d'architectes, de propriétaires d'immeubles, d'entrepreneurs, de promoteurs, d'ingénieurs, de gestionnaires immobiliers et d'administrateurs d'installations venant des marchés locaux et régionaux, de l'Iran, du sous-continent indien et de plus loin.

La construction est un secteur bien achalandé pour les Émirats arabes unis et le reste de la Région du Golfe. Le nouvel essor de cette partie du monde a stimulé la demande de développement d'infrastructure et d'expansion de bâtiments commerciaux, résidentiels et institutionnels. Les activités locales sont en effervescence étant donné que les deux secteurs public et privé émettent des appels d'offres pour la construction d'hôtels, d'appartements, d'hôpitaux, d'écoles, d'aéroports, de centres d'achats

et de centres de loisir. La **BIG 5** offre donc aux entreprises canadiennes d'innombrables occasions d'établir des contacts avec les principaux acheteurs locaux qui préparent les avis de projets de marché.

Le consulat canadien invite les entreprises canadiennes à participer au pavillon du Canada qu'il organise à **BIG5** et à tirer ainsi profit d'une excellente plate-forme pour susciter plus d'intérêt aux produits et aux services canadiens de qualité. La date limite pour réserver de l'espace est le **15 juillet 2002**.

La foire **BIG5** de 2001, où quelque 1 460 entreprises venues de 46 pays ont exposé leurs produits et leurs services, a attiré 21 223 visiteurs, soit une augmentation de plus de 5 % par rapport à 2000.

**Pour plus de renseignements**, joindre M<sup>me</sup> Sanam Shahani, agente commerciale, consulat du Canada à Doubaï, tél. : **(011-971-4) 352-1717**, téléc. : **(011-971-4) 351-7722**, courriel : [sanam.shahani@dfait-maeci.gc.ca](mailto:sanam.shahani@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.infoexport.gc.ca/ae](http://www.infoexport.gc.ca/ae) \*

## Le salon Maison & Objet

**PARIS, FRANCE** — 6-10 septembre 2002 — **Maison & Objet** ([www.maison-objet.com](http://www.maison-objet.com)) est un salon international de la décoration de la maison : décorations, cadeaux et arts de la table. Ce salon compte environ 2 500 exposants et s'attend à près de 55 000 visiteurs professionnels. Il faut souligner la participation d'un distributeur français de produits canadiens de ce domaine qui présentera les produits de quatre ou cinq compagnies canadiennes dans le hall 6 du salon. Il existe aussi des possibilités de présentation et de distribution d'autres produits canadiens.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec M<sup>me</sup> Gisèle Aubut, attachée commerciale, ambassade du Canada à Paris, tél. : **(011-33-1) 44 43 34 82**, courriel : [gisele.aubut@dfait-maeci.gc.ca](mailto:gisele.aubut@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**) 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](http://www.dfait-maeci.gc.ca)

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

Postes Canada  
Numéro de convention 40064047