



- DANS CE NUMÉRO**
- 2 Occasions d'affaires
 - 3 ACR Systems Inc. – Un véritable innovateur
 - 4 Le marché des industries de l'environnement en Corée
 - 6 É.-U. : mission sur les matériaux de construction à Washington
 - 7 Renforcement de la capacité de la CCC de servir ses clients
 - 8 L'environnement en Finlande
 - 9 L'environnement au Portugal
 - 10 Bénéficier de l'accession de la Chine à l'OMC
 - 12 GITEX 2001 rapporte
 - 13 EDC parraine Équipe Canada Junior
 - Missions commerciales/Colloques
 - 15 Foires et conférences commerciales

**SUPPLÉMENT : LES FEMMES
CHEFS D'ENTREPRISE**
(Voir l'encart)



Le Canada appuie la réforme au Japon

Mieux ouvrir les portes au Japon

Le 6 décembre 2001, M. Leonard Edwards, sous-ministre du Commerce international et ancien ambassadeur du Canada au Japon, a officiellement remis, au nom du gouvernement du Canada, à M. Yoshihiko Miyauchi, président du conseil d'administration et président de Orix Corporation, les Commentaires et propositions du Canada au Conseil de la réforme de la réglementation.

Le Conseil de la réforme de la réglementation est chargé d'évaluer et d'améliorer le processus de la réforme de la réglementation au Japon. Le Canada, qui a déjà vécu les mêmes problèmes avec lesquels se débat actuellement le Japon, présente ses Commentaires et propositions au Conseil pour l'appuyer dans ses travaux essentiels visant à mettre en œuvre son récent plan



M. Leonard Edwards, sous-ministre du Commerce international et ancien ambassadeur du Canada au Japon (à gauche), remet les Commentaires et propositions du Canada à M. Yoshihiko Miyauchi, président du Conseil de la réforme de la réglementation.

triennal de déréglementation. Cet exposé signale les domaines qui sont prioritaires du point de vue du Canada et propose des stratégies efficaces de réforme.

Voir page 11 – La réforme

Le Mexique, selon les règles et sur l'internet

Le Mexique avait entrepris d'écrire le parfait manuel de la réforme économique. Un à un, les chapitres se suivaient : libéralisation du commerce, amélioration des conditions d'investissement, plus grande autonomie de la banque centrale. Ce partenaire du Canada au sein de l'ALENA captait l'attention du monde impatient de voir comment un pays en développement allait jeter les fondations de sa prospérité future en mettant en pratique la théorie économique...

...Et puis, il y a eu les attentats terroristes du 11 septembre et les perspectives

économiques déjà maigres à l'échelle mondiale sont devenues encore plus incertaines.

Mais la bonne nouvelle est que, grâce au travail réalisé, le Mexique, quatrième marché d'exportation du Canada, pourra sans doute échapper au pire scénario, qui lui ferait connaître à nouveau une terrible crise financière comme celle d'il y a quelques années. Cela ne veut pas dire, selon les Prévisions à l'exportation pour 2001 publiées par Exportation et développement Canada (EDC), que tout est en rose.

Voir page 2 – Le Mexique

Débouchés du COAI

AUTRICHE — Base de données des soumissionnaires de l'Agence internationale de l'énergie atomique (AIEA) — Les fournisseurs canadiens de matériel relatif à tous les aspects du fonctionnement de l'AIEA, notamment du matériel nucléaire, de l'équipement pour protéger les installations nucléaires, des dispositifs de détection et

des articles tels que des fournitures et des meubles de bureau, sont invités à s'inscrire sur une liste de soumissionnaires qui sera utilisée pour des demandes de soumissions par l'ONU et des organisations associées (remplir le formulaire d'inscription et soumettre un rapport financier). Pour se procurer le formulaire, communiquer avec l'AIEA, Section des achats et de l'approvisionnement, Wagramer Strasse 5, BP 100, A-1400 Vienne, Autriche, numéro de référence 011122-05243. **Pour plus de détails** sur la façon de faire des affaires avec les Nations Unies et l'AIEA, cliquer sur le site internet des achats de l'ONU : www.iapso.org (Avis communiqué par l'ambassade du Canada à Vienne).



Le Centre des occasions d'affaires internationales

Le Centre des occasions d'affaires internationales est le Centre de repérage de fournisseurs d'Équipe Canada inc. Le Centre fait le lien entre les débouchés d'affaires identifiés par les délégués commerciaux à l'étranger et les exportateurs canadiens, en particulier les petites et les moyennes entreprises. Le Centre offre un service à valeur ajoutée aux délégués commerciaux en communiquant les occasions d'affaires directement aux sociétés canadiennes compétentes.

Visitez notre site internet à www.coai.gc.ca

AFRIQUE DU SUD — Licence de système mobile mondial de communications personnelles par satellite — Le ministre des Communications lance un appel d'offres en vue de l'attribution de licences d'exploitation d'un service de télécommunications utilisant un système mobile mondial de communications personnelles par satellite (GMPCS). La licence de GMPCS permet de fournir des services de télécommunications fixes ou mobiles, à large bande et (ou) à bande étroite aux utilisateurs finals d'un satellite ou d'un réseau de satellites en utilisant, mais pas exclusivement, des microstations terrestres. Frais d'inscription : 50 000 SAR.

Date de clôture : 30 avril 2002. **Pour plus de renseignements** sur le processus de soumission, communiquer avec le président de la Independent Communications Authority of South Africa (ICASA), 164 Katherine Street, Block B, Pin Mill Farm, Sandton 2196 Afrique du Sud, téléc. : (011-27-11) 321-8547. Pour recevoir une réponse, faire parvenir des coordonnées complètes comprenant télécopieur, téléphone et courriel. Pour plus de renseignements, cliquer sur le site internet de l'ICASA : http://docweb.pwv.gov.za/NewDocuments/ITA_GMPCS.html Communiquer avec M^{me} Karen Garner, déléguée commerciale, Bureau commercial du haut-commissariat du Canada à Johannesburg, téléc. : (011-27-11) 442-3325, courriel : karen.garner@dfait-maeci.gc.ca en mentionnant le numéro de référence 020122-00310. (Avis communiqué par le Bureau commercial du haut-commissariat du Canada à Johannesburg). 🌟

Occasions d'affaires du COAI — Pour plus de renseignements, cliquer sur www.iboc.gc.ca

Rédacteur en chef :
Suzanne Lalonde-Gaëtan
Rédacteur délégué : Louis Kovacs
Rédactrice : Julia Gualtieri

Mise en page : Yen Le
Tirage : 70 000
Tél. : (613) 992-7114
Téléc. : (613) 992-5791
Courriel : canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Internet :

www.infoexport.gc.ca/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) 996-2225. Pour la version courriel, consulter l'adresse internet de *CanadExport* ci-dessus. Pour un changement d'adresse, renvoyez 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
(Ontario) K1A 0G2
ISSN 0823-3349

CanadExport

Le Mexique, selon les règles — Suite de la page 1

Ainsi, par exemple, les prévisions ont dû être abaissées à « un taux de croissance inférieur à 1 %, avec une forte possibilité de léger resserrement ».

À plus long terme, l'évolution de la situation dépendra en bonne partie de ce qui se passera aux États-Unis (marché de près de 90 % des exportations du Mexique) et de l'économie mondiale. L'autre facteur presque aussi important est de savoir si le Mexique pourra poursuivre sa réforme économique dans les nouvelles conditions incertaines à la suite des attentats du 11 septembre.

Un programme chargé

Attirer l'investissement étranger est une des nombreuses priorités du gouvernement du président Vicente Fox. Selon les statistiques publiées par le Mexique, le Canada s'est classé en 2000 au quatrième rang (497,2 millions de dollars américains) en investissement étranger direct dans ce pays, après les États-Unis, l'Espagne et les Pays-Bas. Ce gouvernement doit également faire face à d'autres préoccupations, soit la nécessité de créer des emplois, de procéder à une réforme fiscale et à une

Voir page 12 – Le Mexique

M. Albert Rock est un véritable innovateur. Au milieu des années 1980, pour mieux répondre à la demande de ses services de collecte de données sur les systèmes mécaniques d'immeubles à des fins de diagnostic de pannes, cet entrepreneur de la Colombie-Britannique a créé un appareil de mesure automatique. L'invention s'est avérée un tel succès qu'il a dû abandonner son travail d'« enregistreur de données » humain et monter une entreprise de fabrication et de distribution de plusieurs millions de dollars. Maintenant à la tête d'une industrie qu'il a instaurée, l'entreprise de M. Rock, **ACR Systems Inc.**, continue d'innover dans plusieurs domaines, depuis sa stratégie d'exportation jusqu'aux utilisations étonnantes de ses enregistreurs portatifs.

D'abord entreprise de recherche et de développement mise sur pied avec le soutien financier d'Industrie Canada, puis constituée en société en 1986 à Surrey, en Colombie-Britannique, ACR Systems compte aujourd'hui 32 employés et affiche un chiffre d'affaires de près de 10 millions de dollars. « Nous sommes encore une petite entreprise, mais nous exportons beaucoup, » affirme le directeur général, M. David McDougall.

En effet, 83 % des ventes réalisées par l'entreprise sont attribuables aux exportations vers une centaine de pays, dont les États-Unis, le principal débouché des exportations d'ACR et son principal marché.

Nombreux utilisateurs, utilisations

M. McDougall explique que les enregistreurs chronologiques d'ACR sont des instruments intelligents qui font la collecte de données mesurables de toutes sortes — température, humidité relative, pression, courant électrique, pulsations, et autres. Ces instruments portatifs — le plus petit a environ la taille d'une pile de montre — enregistrent à intervalles réguliers des données, qui sont conservées dans la mémoire de l'appareil jusqu'à leur transfert à un ordinateur en vue de leur analyse.

Les enregistreurs n'offrent pas de solutions, mais ils fournissent un enregistrement continu des conditions qui permettront à l'utilisateur final de prendre les mesures jugées nécessaires.

Les enregistreurs chronologiques d'ACR servent à d'innombrables fins, par

Inventions d'une société de haute technologie de la C.-B. Enregistreurs novateurs

exemple : surveiller la température des éléments de protection thermique de la navette spatiale pour déterminer les meilleurs matériaux à utiliser dans des conditions de température extrêmes; surveiller la température d'aliments surgelés durant le transport pour en assurer la conservation; et surveiller l'alimentation électrique des machines à sous, parce qu'un courant électrique instable pourrait provoquer de gros lots par erreur. Un enregistreur installé dans le coffre servant à transporter l'« homme des glaces » depuis le lieu de sa découverte, en 1999, dans le nord de la Colombie-Britannique, maintenait la bonne température de conservation du corps pour son analyse par des scientifiques.

Un avantage concurrentiel

Selon M. Albert Rock, l'industrie compte actuellement environ 150 entreprises, mais la sienne possède indéniablement un avantage concurrentiel. « Nos enregistreurs chronologiques sont les « Rolls Royce » de l'industrie — nos prix sont plus élevés, mais la technologie est toute particulière et la durée de vie de la pile est beaucoup plus longue. »

Le caractère innovateur d'ACR s'étend également à sa stratégie d'exportation. Au lieu d'approvisionner directement les utilisateurs finals, cette entreprise entièrement autochtone a choisi de recourir au partenariat commercial international, en s'associant à des entreprises d'instruments industriels qui intègrent ses produits à des systèmes électroniques plus étendus qu'elles fournissent à des utilisateurs finals qui ont des problèmes précis à régler.

Le partenariat commercial avec ces entreprises a permis à ACR d'éviter de réinventer la roue, lorsqu'il s'agit de fournir un soutien technique. « Nous avons conclu qu'il était impossible pour notre entreprise d'agir seule dans ses rela-

tions avec un tel nombre de pays. Nous avons besoin de partenaires qui comprennent bien la culture commerciale et la langue du pays, » dit M. Rock.

D'autres partenariats très fructueux sont ceux qu'ACR a conclus avec des organismes du gouvernement canadien,

notamment le Centre de commerce international et l'Entreprise autochtone Canada à Vancouver. Il y a plus de deux ans, ACR a bénéficié d'une assurance-crédit offerte par Exportation et développement Canada, ce qui a fait augmenter les ventes et le nombre de commandes.



Le président et fondateur d'ACR, M. Albert Rock, avec son SmartButton mini Data Logger (en médaillon).

Les partenariats portent fruit

La stratégie de l'entreprise a été très rentable. Au cours des cinq dernières années, ACR a plus que doublé le nombre de points de distribution dans son réseau mondial, lequel est passé de 60 à plus de 150. L'ouverture d'un bureau près de San Francisco, en février 2001, devait permettre à ACR d'accroître ses ventes aux États-Unis de 20 % par rapport à celles réalisées au cours de l'exercice financier précédent. Et dans les 12 prochains mois, l'entreprise projette de prendre de l'expansion en Europe de l'Ouest. ACR connaît une telle expansion qu'il est impossible de dire quelle sera la prochaine utilisation de ses enregistreurs chronologiques.

Pour plus de renseignements, joindre M. David McDougall, directeur général, ACR, tél. : (604) 591-1128, téléc. : (604) 591-2252, courriel : david@acrsystems.com internet : www.acrsystems.com

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

Équipe Canada inc. • Team Canada Inc.
1-888-811-1119
exportsource.gc.ca

RÉPUBLIQUE DE CORÉE

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



Le marché des industries de l'environnement

La République de Corée développe actuellement son infrastructure environnementale, négligée durant les phases d'expansion économique rapide que ce pays a traversées. Le gouvernement coréen prévoit dépenser 98 milliards \$ dans des projets environnementaux entre 2000 et 2005; de cette somme, 45 milliards \$ sont réservés à la construction de 600 installations environnementales.

Aperçu du marché

Afin de remédier à la détérioration des conditions environnementales, le ministère coréen de l'Environnement (MDE) a annoncé la mise en œuvre de son second plan environnemental quinquennal. Les priorités du MDE sont axées sur la pollution de l'eau et de l'air et la gestion des déchets solides. À l'heure actuelle, 55 % des besoins de la Corée en stations d'épuration des eaux usées et 90 % de ses besoins en usines d'incinération des déchets ne sont pas couverts.

Les entreprises canadiennes contribuent pour environ 1 % aux importations coréennes de matériel environnemental. Parmi les

« 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 industries de l'environnement dans la région de l'Asie-Pacifique.





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

www.infoexport.gc.ca

nombreuses entreprises canadiennes qui commercialisent leurs produits sur le marché coréen, 90 % d'entre elles exercent des activités liées au traitement de l'eau et des eaux usées. Les sociétés européennes, américaines et japonaises sont les principales concurrentes des entreprises canadiennes.

Qualité de l'air

Les composés organiques volatiles (COV) et l'ozone urbain constituent les principales préoccupations en matière de qualité de l'air. Des normes environnementales plus élevées et un respect rigoureux de ces dernières ont néanmoins permis de réduire la pollution de l'air dans les

technologies environnementales canadiennes dans les domaines suivants :

- incinérateurs de déchets municipaux (sans dioxine)
- technologies modernes de traitement des eaux usées
- traitement des gaz d'enfouissement et technologies de réutilisation
- technologies de contrôle des COV
- technologies de décontamination du sol
- équipements/technologies de traitement des pollutions aux hydrocarbures.

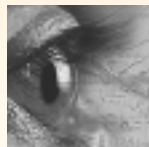
Marché coréen de l'environnement (estimations), 2000-2003 (millions \$)

Année	Air	Eau/Sol	Déchets	Autres	Total	Variation
2000	1 836	5 735	4 172	351	12 094	-
2001	2 168	6 767	4 922	415	14 272	18 %
2002	2 493	7 782	5 661	475	16 411	15 %
2003	2 792	8 717	6 340	533	18 382	12 %

Source : U.S. Department of Commerce. *Korea-U.S. Environmental Business Opportunities*, 3 avril 2000.

Qualité de l'eau

La qualité de l'eau est particulièrement critique du fait de la détérioration des sources d'eau potable dans certaines grandes villes, dont Séoul. Le MDE envisage d'élever le taux d'épuration des eaux usées à 80 % d'ici 2005 (par rapport à 70 % en 2000). Pour atteindre cet objectif, on dépensera près de 22 milliards \$ dans des projets visant à améliorer la qualité de l'eau, notamment la construction de 320 stations d'épuration des eaux usées.



Gestion des déchets

Étant donné que la Corée dispose de très peu d'espace pour éliminer ses résidus urbains, la politique du gouvernement consiste à optimiser la réduction et le recyclage et à promouvoir l'incinération des déchets. Affichant une diminution de 35 % depuis 1995, la Corée est déjà parvenue à réduire considérablement la quantité de résidus urbains solides municipaux.

grandes villes. Bien que les installations industrielles aient traditionnellement constitué la première cause de pollution atmosphérique, des règlements de plus en plus sévères ont entraîné une réduction des polluants. Les automobiles constituent dorénavant la principale source de pollution de l'air en milieu urbain.

Débouchés

La Corée a libéralisé ses règles en ce qui concerne les investissements étrangers dans les projets d'infrastructure environnementale. Les entreprises canadiennes d'ingénierie disposant du capital et de la technologie nécessaires pourraient bénéficier de débouchés dans ce secteur. Des débouchés existent pour les

Ce marché vous intéresse?

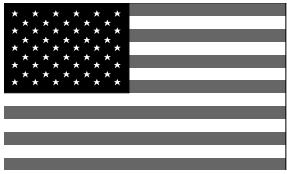
Pour en savoir davantage sur ce marché, nous vous invitons à lire *Le marché des industries de l'environnement en Corée*. Ce rapport et des centaines d'autres préparés par le Centre des études de marché du Service des délégués commerciaux sont disponibles au www.infoexport.gc.ca

www.infoexport.gc.ca

Est-ce un marché pour vous ?
Étude complète sur l'Internet
www.infoexport.gc.ca

Le marché des industries de l'environnement

Consultez nos études de marché



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 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.

Les affaires reprennent après le 11 septembre

Mission bien « construite » bien reçue à Washington

On s'est demandé, après les attentats du 11 septembre 2001, s'il fallait maintenir la mission commerciale sur les matériaux de construction qui se préparait depuis des mois et qui devait se rendre à la région dynamique de Washington (D.C.). La réponse ne s'est pas fait attendre et demeure : mais bien sûr!

Finalement, l'Association de la construction du Québec (ACQ) (www.acq.org) et le World Trade Centre (WTC) Montréal (www.wtcmontreal.com), appuyés par Développement économique Canada (www.dec-ced.gc.ca), ont dirigé la mission commerciale sur les matériaux de construction à Washington et à Baltimore (Maryland), du 23 au 25 octobre 2001.

Une délégation de 14 membres de l'ACQ, représentant 8 entreprises, a participé à des colloques, des visites de chantier, des réunions de réseautage et des rencontres directes. La délégation était conduite par M. Louis Potvin, président-directeur général de LBL Skysystems (www.lblskysystems.com) qui, à la tête d'une entreprise déjà très présente sur le marché cible, faisait bénéficier les autres participants de son expérience.

Tous les participants ont été très ravis d'apprendre que le marché local restait vivant et ouvert à de nouveaux venus. En fait, des représentants de la région et du secteur public ont exprimé leur conviction qu'en tout cas, l'activité sur le marché de la construction d'édifices publics augmenterait. Par exemple, l'utilité du renforcement ciblé des bâtiments, auquel se livrait

le Pentagone avant le 11 septembre, a été démontrée graphiquement, et le concept sera maintenant appliqué à d'autres bâtiments publics jugés à risque. Sur le marché



Photo : The Pentagon Renovation Program.

des matériaux de construction, les secteurs commercial et résidentiel, très vigoureux, demeurent dynamiques.

La touche personnelle

Étant donné que les Canadiens visaient le marché américain des matériaux de construction industriels, qui se développe à Washington, le clou de la mission a certainement été les rencontres directes avec des entrepreneurs généraux locaux. Des chefs de file de l'industrie étaient très

Dernier avis pour la mission Extus des 18-21 mars à FOSE 2002. Voir p. 15.

heureux de pouvoir rencontrer de nouveaux fournisseurs et sous-traitants potentiels et de voir leurs produits. Tous les participants américains ont souligné qu'il est important de pouvoir rencontrer les fournisseurs en personne avant de conclure des marchés.

Les colloques consacrés aux marchés local et public se sont avérés très utiles, car ils ont fourni de précieux renseignements qui aideront les entreprises à être plus efficaces dans les efforts qu'elles déploient pour pénétrer ces marchés. Un exposé sur le sujet tout à fait d'actualité des bâtiments écologiques a suscité un débat animé sur l'amélioration des produits fabriqués actuellement ainsi que sur la mise au point et la certification de nouveaux produits pour répondre aux normes de ce nouveau créneau.

À la réception de réseautage donnée à l'ambassade du Canada, des architectes et des ingénieurs ont pu s'entretenir avec des participants de la mission et des entrepreneurs locaux de tous niveaux.

Succès de la construction

Dans les mois qui ont suivi la mission, chacun des participants a été invité à faire de deux à six soumissions à des appels d'offres importants, et tous attendent les résultats finals. De plus, sur les conseils de participants américains, une entreprise au moins, Orbi Metal (www.orbimetal.com), envisage d'engager un représentant local dans la région du Mid-Atlantic.

Le président d'Orbi Metal, M. Carlos Stella, résume ainsi le succès de la mission : « Je recommande vivement ce type de mission aux exportateurs de ce secteur. Avec l'appui du WTC Montréal et du gouvernement canadien, nous avons pu

Voir page 7 – La construction

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

La Corporation commerciale canadienne (CCC) a connu de nombreux changements depuis sa création en 1946. Toutefois, son souci de qualité dans son service à la clientèle demeure constant. Les amendements proposés à la Loi sur la Corporation commerciale canadienne renforceront l'image de marque commerciale de la Corporation.

Au cours des 50 dernières années, la CCC a acquis des compétences spécialisées en aidant des entreprises d'un bout à l'autre du Canada à accéder à des marchés publics dans le monde entier. En qualité d'organisme international de passation de marchés du Canada, la CCC met le pouvoir gouvernemental au service de chaque transaction à l'exportation qu'elle soutient.

Des milliers d'exportateurs canadiens ont bénéficié des compétences de la CCC en matière de passation de marchés et de son mécanisme de gouvernement à gouvernement pour s'assurer des contrats internationaux. Les taux de satisfaction de la clientèle de la CCC sont toujours demeurés élevés au fil des ans, mais la CCC savait qu'elle pourrait mieux servir ses clients si elle adoptait une orientation plus commerciale.

« Des modifications s'imposaient dans la structure de fonctionnement de la CCC pour qu'elle puisse adopter une orientation plus commerciale et répondre aux besoins des exportateurs canadiens en plus de renforcer sa structure de gouvernance, » de dire son président, M. Douglas Patriquin.

Le premier amendement prévoit la séparation des postes de président du conseil d'administration et de président, ce qui aligne la structure de gouvernance de l'organisation sur les pratiques modernes de gestion des entreprises et permet ainsi au conseil d'administration

Mise à jour de la loi

Renforcement de la capacité de la CCC de servir ses clients

d'accroître son indépendance vis-à-vis de la direction.

La deuxième modification permettra à la CCC d'imposer des droits commerciaux sur la partie de ses services qui ne relève pas de l'Accord sur le partage de la production de défense (DPSA). En imposant des droits de services au titre de ses services non obligatoires, la CCC deviendra davantage autonome pour pouvoir élargir ses activités au-delà de la prestation d'assistance aux exportateurs canadiens qui veulent réaliser des ventes aux États-Unis.

Le troisième amendement autorise la Corporation à emprunter des fonds sur les marchés commerciaux. Cela permettra à la Corporation de réduire au minimum son exposition au risque, qui consiste à fournir des liquidités d'urgence à ses clients exportateurs avant de recevoir des acheteurs étrangers le flux des paiements convenus dans les contrats. Cela permet au client exportateur de la CCC de terminer son cycle de production et de livrer à l'acheteur les biens convenus dans les contrats, tout en réduisant au minimum la probabilité d'un recours à la garantie d'exécution de la CCC.

Comme le déclarait le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, « ces amendements renforceront la capacité de la CCC de fournir les services

spécialisés qui sont synonymes de succès sur les marchés d'exportation pour des milliers d'entreprises canadiennes et qui contribuent depuis de nombreuses années à la création d'emplois hautement qualifiés pour des Canadiens dans l'ensemble du pays. »

Pour plus de renseignements sur les mises à jour de la Loi sur la CCC, communiquer avec M^{me} Sylvie Germain, analyste en politique et planification, tél. : (613) 995-9144, téléc. : (613) 995-2121, courriel : sylvie.germain@ccc.ca

On trouvera les détails sur la Loi et les documents de base sur le site internet du MAECI : http://webapps.dfait-maeci.gc.ca/minpub/Publication.asp?FileSpec=/Min_Pub_Docs/104661.htm 🌟

La construction à Washington — Suite de la page 6

obtenir beaucoup plus d'attention en tant que groupe que nous n'en aurions eu individuellement. »

À venir

Les prochaines missions commerciales de l'ACQ aux États-Unis, consacrées aux matériaux de construction, cibleront **Miami, les 18 et 19 avril 2002**, et **Boston, les 23 et 24 mai 2002**. Pour renseignements, joindre M^{me} Julie Bourgoin, WTC Montréal, tél. : (514) 849-1385.

Pour plus de renseignements sur les débouchés sur le marché des matériaux de construction et des installations techniques dans la région du Mid-Atlantic, communiquer avec M^{me} Amanda J.W. McNaughton, ambassade du Canada à Washington, tél. : (202) 682-7745, courriel : wshdc.infocentre@dfait-maeci.gc.ca 🌟

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

DES SOLUTIONS COMMERCIALES POUR NOS EXPORTATEURS



Corporation Commerciale Canadienne

La Corporation commerciale canadienne (CCC) est un organisme de vente à l'exportation du gouvernement du Canada. Elle offre un accès privilégié aux marchés de l'aérospatiale et de la défense des États-Unis et se spécialise dans la vente aux gouvernements étrangers.

Les exportateurs canadiens qui font appel à la CCC ont de meilleures chances de remporter des marchés publics ou privés et bénéficient d'un avantage concurrentiel en raison de l'expérience de la CCC en matière de passation de contrats et de sa formule unique de garantie d'exécution des marchés offerte par le gouvernement.

La CCC peut faciliter les ventes à l'exportation, et ses efforts permettent fréquemment aux exportateurs d'obtenir une dispense de caution de bonne exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles plus favorables.

Au besoin, la CCC fait office de maître d'œuvre pour les opérations intergouvernementales et permet d'obtenir un financement des exportations avant livraison auprès de sources commerciales.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la CCC, tél. : (613) 996-0034, sans frais : 1 800 748-8191, téléc. : (613) 947-3903, internet : www.ccc.ca

Dans une étude récente, l'Université Columbia classe la Finlande au premier rang mondial pour la protection de l'environnement. En adoptant, le 1^{er} mars 2000, sa Loi sur la protection de l'environnement mise à jour, la Finlande

la date d'entrée en vigueur de la nouvelle réglementation environnementale en 2007.

Pour plus de précisions, cliquer sur le site internet des services environnementaux finlandais : www.vyh.fi/eng/environ/legis/index.htm

La promotion de l'écoefficacité

L'environnement en Finlande

a choisi une approche intégrée de la prévention des dommages à l'environnement. Utiliser les meilleures techniques existantes (MTE) pour protéger l'environnement constitue maintenant un des éléments clés des programmes des entreprises finlandaises, ce qui ouvre des débouchés aux fournisseurs de solutions-créneaux à prix concurrentiels.

La réglementation environnementale finlandaise révisée, qui a été harmonisée avec la Directive concernant la prévention et la réduction intégrées de la pollution (PRIP) du Conseil de l'Union européenne, s'applique à toutes les activités qui risquent de nuire à l'environnement. L'objectif en est d'améliorer l'environnement en utilisant les MTE, sans avoir à durcir les exigences déjà strictes de la Finlande sur la protection de l'environnement.

En utilisant une approche intégrée pour réduire les émissions, au lieu de se concentrer séparément sur l'eau et sur l'atmosphère, il est possible de mieux maîtriser les effets généraux des activités industrielles sur l'environnement.

Tendances

Dans les années 1990, l'investissement industriel dans l'environnement représentait de 5 % à 10 % des investissements totaux en Finlande. En 1998, la valeur du marché environnemental finlandais était déjà estimée à 2,5 milliards de dollars. Aujourd'hui, les entreprises finlandaises fabriquent pour environ 2,7 à 4,6 milliards de dollars de produits de la technologie de l'environnement par an.

D'autres investissements dans la lutte contre les émissions sont à prévoir d'ici

Programme hygiène du milieu

En 1997, un projet concerté mené par 60 établissements de recherche et entreprises, connu sous le nom de Programme de recherche concertée sur l'environnement (Environmental Cluster Research Program), a été mis sur pied en Finlande pour contribuer au bien-être humain et environnemental par l'écoefficacité, la coopération et l'entrepreneuriat.

Le programme, qui en est aujourd'hui à son deuxième volet, examine les meilleures façons de construire une infrastructure dans une société viable.

Débouchés

Les municipalités et les institutions gouvernementales finlandaises ont tendance à préférer des fournisseurs nationaux, mais l'industrie finlandaise s'intéresse volontiers à des techniques environnementales proposées par des entreprises fiables de calibre mondial. En fait, beaucoup de systèmes industriels fabriqués en Finlande sont constitués de composants de pointe importés.

Face aux fournisseurs de composants européens, américains et japonais bien établis, les entreprises canadiennes devraient choisir des créneaux où elles pourraient proposer les meilleures techniques existantes, à la fois uniques et à prix concurrentiels. Il existe des débouchés dans des secteurs tels que l'instrumentation, la restauration des sols et de l'eau, le traitement des déchets solides et des eaux usées, et la lutte contre les émissions atmosphériques.

Les partenariats entre entreprises finlandaises et canadiennes peuvent être mutuellement avantageux, étant donné que le Canada et la Finlande sont tous

deux des chefs de file dans le domaine des technologies environnementales.

Principaux concurrents

L'industrie finlandaise de l'environnement, qui emploie environ 24 000 personnes, est une des plus avancées du monde sur le plan technologique. Elle comprend quelque 400 entreprises, principalement des PME, ainsi que quelques grandes entreprises qui ont un secteur environnement. La plupart (300) de ces entreprises travaillent dans des secteurs liés à l'infrastructure, comme l'approvisionnement en eau, le traitement des eaux usées, le traitement des déchets solides et la bioénergie. Le reste travaille surtout dans le secteur en pleine expansion de la surveillance et des mesures.

Accès au marché

On conseille aux fournisseurs étrangers de travailler avec des représentants et des distributeurs locaux parce que le marché intérieur de l'équipement issu de la technologie environnementale n'est pas assez important pour justifier un service commercial complet.

La Finlande adhère strictement aux directives et aux règlements de l'Union européenne et accepte donc, en principe, les produits admis dans d'autres pays de l'UE.

Sites internet utiles

- Environmental Cluster Research Program : www.vyh.fi/eng/research/cluster/clus2pha.htm
- Agence nationale chargée de la technologie : www.tekes.fi
- Services environnementaux finlandais : www.vyh.fi/eng/
- Confédération finlandaise de l'industrie et des employeurs : www.tt.fi/english/
- Centre de recherche en technologie de l'environnement (ETRC Ltd.) : www.ytkk.suomi.net/
- Centre de recherche technique de Finlande : www.vtt.fi/indexe.htm
- Nordic Environment Finance Corporation : www.nefco.fi/

Pour renseignements, joindre M. Seppo Vihersaari, attaché commercial, ambassade du Canada à Helsinki, tél. : (011-358-9) 22 85 30, téléc. : (011-358-9) 60 10 60, courriel : seppo.vihersaari@dfait-maeci.gc.ca internet : www.canada.fi 🌟

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « L'avantage europe ».)

Des études indiquent que les Portugais se montrent de plus en plus préoccupés par les questions environnementales, notamment l'épuration des eaux usées, la qualité de l'eau potable, les dommages écologiques provoqués par les feux de forêt et la pollution des rivières. Selon de récentes statistiques, seulement 42 % de la population du Portugal est alimentée en eau potable de bonne qualité, et seuls 27 % des effluents aqueux et 75 % des déchets solides urbains sont traités adéquatement. Comme la pollution industrielle au Portugal correspond à une population de 26 millions d'habitants — plus de deux fois et demi la population réelle — le besoin de nouvelles techniques de protection de l'environnement est urgent.

Débouchés

L'assainissement des eaux et le traitement des résidus, le recyclage et le traitement des déchets solides industriels ou urbains, viennent en tête de la liste des débouchés qui s'ouvrent dans le secteur de l'environnement. Le Portugal a réservé 11,67 milliards de dollars d'ici 2006 au règlement de ses problèmes environnementaux, dont 4,17 milliards seront financés par l'Union européenne (UE). Le reliquat, qui sera assumé par le gouvernement et le secteur privé portugais, sera consacré à améliorer les conditions sanitaires au Portugal pour qu'elles soient conformes aux normes européennes.

EUROPE

Comme le Portugal est tenu de contenir la dette publique, des débouchés se sont ouverts pour le secteur privé. Pour attirer les investissements dans la réduction de la pollution de l'air et le traitement des déchets solides et des effluents, le gouvernement portugais offre, depuis 1999, des crédits d'impôt égaux à 8 % des investissements dans des actifs comme les équipements d'usage écologique. Le crédit est limité à 20 % de l'impôt net sur les bénéficiaires, jusqu'à concurrence de 80 000 \$.

Épuration des eaux usées — À peu près les trois quarts des Portugais ont un logement relié à un réseau quelconque d'effluents aqueux. Toutefois, les eaux usées de seulement 55 % de la population sont traitées dans des stations d'épuration, ce qui est bien loin de l'objectif du Portugal

de traiter éventuellement 90 % des effluents dans des stations d'épuration (moyenne de l'UE). Une telle situation a ouvert des perspectives dans le secteur de la planification des sols et des ressources, ainsi qu'au niveau de la fourniture de connaissances, d'équipements et de services.

créneaux spécialisés sur le marché portugais de trouver un agent ou un partenaire local.

Principaux concurrents

Dans le secteur de l'alimentation en eau, des concessions ont déjà été accordées à

Débouchés : approvisionnement en eau, épuration des eaux usées

L'environnement est à saisir au Portugal

Gestion des déchets solides industriels ou urbains — Le gouvernement a ouvert la gestion des déchets solides au secteur privé. Un grand nombre de petites entreprises fournissent maintenant des services comme le nettoyage des rues et le ramassage des matières recyclables. La gestion des déchets solides d'origine industrielle est toutefois le problème le plus grave, du fait qu'un grand nombre d'industries déchargent actuellement leurs déchets dans des municipalités très mal équipées pour les traiter. Il est donc urgent de trouver des solutions pour prévenir la création de déchets industriels, et d'avoir recours à des technologies plus propres et des techniques d'aval.

Qualité de l'approvisionnement en eau potable — La quantité d'eau potable qui est captée et mise à la disposition de chaque habitant du Portugal est d'environ 85 m³, le volume le plus faible dans l'UE. Seulement 80 % de cette eau fait l'objet d'un contrôle de qualité. Il y aura indubitablement dans les années à venir un marché florissant pour l'eau douce potable, largement soutenu par les crédits de l'UE et du secteur public. À l'heure actuelle, l'octroi de concessions au secteur privé pour le captage, le traitement et la distribution à usage domestique de l'eau ne se fait qu'au compte-goutte, étant donné l'énorme investissement de capitaux nécessaires.

Problèmes d'accès au marché

Il est essentiel pour les entreprises canadiennes qui œuvrent dans le domaine de l'environnement et qui cherchent des

de grands entrepreneurs locaux comme la Générale des Eaux (Portugal) Ltée, Lusaqua (Vivendi, Lyonnaise des Eaux), Aguapor (IPE Group), AGS (Somague Group) et Indáqua (Mota & Ca.). Ces contrats de concession concernent 12 % de la population. Des entreprises françaises, allemandes et italiennes sont également à l'œuvre dans d'autres domaines, notamment les équipements de traitement des eaux de distribution ou d'épuration des eaux usées, ainsi que de recyclage et de traitement des déchets solides industriels ou urbains.

Les entreprises canadiennes doivent noter que les ministères de l'Environnement et des Finances, ainsi que les municipalités qui réglementent le secteur, énoncent les politiques et attribuent les contrats.

Sites internet utiles

- Portail du secteur de l'environnement portugais : www.netmais.pt/ambiente
- Direction générale de l'environnement de la Commission européenne : http://europa.eu.int/comm/dgs/environment/index_fr.htm
- Réseau européen d'information et d'observation pour l'environnement : www.dga.min-amb.pt/eionet.htm
- Ministère portugais de l'Environnement : www.dga.min-amb.pt/rama.html

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Carlos Lindo da Silva, agent de commerce, ambassade du Canada à Lisbonne, tél. : (011-351-21) 316-4600, téléc. : (011-351-21) 316-4695, courriel : carlos.silva@dfait-maeci.gc.ca ✪

Le programme ambitieux relatif à l'accèsion de la Chine à l'OMC représente un énorme bond en avant, mais sa mise en œuvre sera passionnante et aura d'énormes répercussions intérieures. Les entreprises canadiennes devront se montrer déterminées, et prudentes, pour poser

d'encre, les télécopieurs, les résistances et les circuits intégrés.

Les contingents tarifaires (volumes d'importation) pour le blé passeront de 0,9 million de tonnes en 2000 à 9,6 millions de tonnes d'ici 2004, et le tarif contingentaire sera de 1 %.

Bénéficiaire de l'accèsion de la Chine à l'OMC

Les agents commerciaux du Canada à votre service

des jalons dans le nouvel environnement économique en pleine mutation de la Chine. Pour profiter de l'immense potentiel qui se dévoile maintenant, les exportateurs canadiens devront aussi disposer de renseignements à jour. C'est là que le personnel qualifié du Service des délégués commerciaux du Canada (SDC) peut être d'un grand secours.

Les fournisseurs de certains des principaux produits et de services canadiens exportés vers la Chine devraient bénéficier de la libéralisation importante du marché qui accompagne l'accèsion.

Les restrictions qui pèsent sur l'entrée sur le marché seront sensiblement réduites pour plusieurs industries de services, y compris les télécommunications et les services financiers. Bientôt, les banques seront autorisées à effectuer un éventail plus large de transactions en monnaie locale (renminbi - RMB) et les restrictions géographiques seront peu à peu levées pour les banques et les sociétés d'assurances, ce qui leur permettra un plus grand accès aux consommateurs chinois. Les documents d'accèsion clarifient et améliorent également l'accès des étrangers au marché chinois dans divers autres secteurs de services, dont ceux de l'environnement.

Les tarifs seront considérablement réduits pour la plupart des exportations canadiennes. Ainsi, d'ici 2005, ils seront éliminés pour 251 produits de la technologie de l'information, notamment les stations de base et les commutateurs pour télécommunications mobiles, les ordinateurs, les imprimantes laser et à jet

Le tarif chinois moyen sur certaines pièces d'automobiles en provenance du Canada passera de 21,1 % à 11,5 % d'ici 2006.

Les agents commerciaux du Canada formés pour aider

Ces produits et ces services figuraient parmi les nombreux autres traités pendant les séances de formation de deux jours organisées en novembre dernier pour le personnel du Service des délégués commerciaux du Canada en poste en Chine et à Hong Kong. Ces séances comprenaient des discussions sur les engagements, l'opportunité, les débouchés, les adaptations, les défis et, surtout, ce que tout cela signifie pour les entreprises canadiennes en Chine.

Les séances de formation, qui étaient organisées par la Direction de la Chine du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), étaient dirigées par des spécialistes internes tels que M. Terry Collins-Williams, représentant permanent adjoint du Canada auprès de l'OMC, ainsi que des agents d'Ottawa et de l'ambassade du Canada à Beijing. Parmi les sujets traités figuraient les principes généraux et le cadre de l'accèsion ainsi que les engagements particuliers qui changeront le cadre commercial en Chine pour un certain nombre de secteurs, dont l'électronique, l'automobile, l'agriculture, le change et les services.

Le contenu des séances et les discussions qui ont suivi reflétaient les préoccupations commerciales des exportateurs qui se préparent à profiter des immenses possibilités qui se présentent maintenant en Chine.



Parmi les questions posées : À quoi peuvent s'attendre les banques canadiennes qui ont des bureaux à Hong Kong et à Guangzhou avec l'ouverture des marchés chinois des services financiers? Les nouveaux engagements en ce qui concerne la propriété intellectuelle peuvent-ils protéger le vin de glace VQA canadien qui arrive à Hong Kong et empêcher qu'il soit copié en Chine méridionale? Que signifie l'accèsion pour les fournisseurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard ou de bœuf de l'Alberta? Quelle

approche la Chine et le reste du monde prendront-ils par rapport aux produits contenant des organismes génétiquement modifiés (OGM) qui entrent en Chine? Quelle sera la position d'une entreprise d'électronique qui offre des produits et des services de soutien, étant donné que les règles d'établissement sont différentes pour les deux en Chine?

Il faut bien réfléchir et bien connaître la situation pour répondre à ces questions complexes, mais les agents commerciaux canadiens sont mieux équipés à présent pour le faire.

Liens utiles

Pour en savoir plus sur la Chine et l'OMC : www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/WTO-CC-f.asp

Pour des rapports d'analyses sectorielles sur l'OMC : www.infoexport.gc.ca puis suivre les liens jusqu'à la page de la Chine.

Pour plus de renseignements sur le gouvernement canadien en Chine, cliquer sur les sites internet suivants :

- Guangzhou — « L'OMC en Chine méridionale : perspective de Guangzhou » : www.canada.org.cn/guangzhou/index.htm
- Hong Kong — www.dfait-maeci.gc.ca/dfait/missions/hongkong/index.htm
- Beijing — www.canada.org.cn/beijing/index.htm
- Shanghai — www.shanghai.gc.ca/
- Chongqing — www.canada.org.cn/chongqing/index.htm

Pour plus de renseignements, communiquer avec la Direction de la Chine et de la Mongolie, MAECI, tél. : (613) 996-0905, téléc. : (613) 943-1068, courriel : pcm@dfait-maeci.gc.ca 🌟

La réforme au Japon

— Suite de la page 1

Le Canada participe activement au processus de la réforme de la réglementation depuis le début et prend acte des progrès accomplis par le Conseil sur certaines questions, en particulier, sur le dernier plan triennal de déréglementation et son récent rapport provisoire portant sur six domaines importants. Le Canada félicite le Japon des propositions prioritaires formulées par ce dernier à l'égard de six secteurs importants, notamment les soins de santé, le bien-être et le soin des enfants, les ressources humaines, l'éducation, l'environnement ainsi que le renouveau urbain.

Encouragé par les initiatives de réforme de la réglementation entreprises par le gouvernement actuel du Japon, et dans le but d'accélérer la reprise économique du Japon, le Canada demande instamment de supprimer les obstacles réglementaires imposés aux investissements étrangers.

Points principaux de l'exposé

Dans le même cadre de suppression des obstacles aux investissements, l'exposé du Canada comporte aussi des commentaires sur les télécommunications, les services financiers, le code commercial, la réforme judiciaire, les services juridiques, la politique de la concurrence, la politique relative au transport aérien et l'énergie ainsi que sur les problèmes particuliers de produits concernant les matériaux de construction, les instruments médicaux et les produits pharmaceutiques et la vérification de la teneur en formaldéhyde des matériaux entrant dans la confection des vêtements pour enfants.

Voici des extraits de l'exposé du Canada :

- Télécommunications** — Le Canada encourage les mesures suivantes :
- accès équitable aux terrains et aux installations appartenant aux services publics, ou contrôlés par eux, pour faciliter la construction et l'expansion des infrastructures sur les terres et les installations publiques;
 - mise en place d'un système efficace et rapide de médiation et d'arbitrage en

cas de désaccord ou de différend concernant les emprises;

- suppression des prescriptions par trop contraignantes relativement au dépôt de tarifs et d'avis;
- constant respect de la réglementation concernant le transporteur dominant.

Services financiers — Le Canada appuie les efforts déployés par le gouvernement du premier ministre, M. Koizumi, en vue de rationaliser et de privatiser les institutions financières bénéficiant d'un soutien public.

Code commercial — Le Canada demande au Japon d'encourager les entreprises japonaises à incorporer les dirigeants étrangers et de suivre de près les progrès accomplis à ce chapitre.

Réforme judiciaire — Le Canada demande au Japon de renforcer la responsabilisation des organismes administratifs au moyen d'un pouvoir accru des tribunaux pour procéder à un contrôle judiciaire des décisions prises par ces organismes.

Services juridiques — Le Canada demande au Japon d'abolir les restrictions actuelles sur l'emploi et les partenariats entre les avocats japonais et les avocats étrangers et de lever l'interdiction faite actuellement aux avocats étrangers de donner des conseils juridiques sur leur pays d'origine ou sur des tiers quand leurs compétences en ce domaine sont reconnues.

Politique de la concurrence — Le Canada demande au Japon de donner suffisamment de ressources et de pouvoirs à la Japan Fair Trade Commission (JFTC) pour qu'elle puisse s'acquitter de son rôle accru d'autorité compétente en matière de concurrence sur le marché japonais.

Politique relative au transport aérien — Le Canada demande au Japon de revoir la stratégie envisagée pour la nouvelle piste de l'aéroport de Narita en vue de maximiser la capacité de cet aéroport.

Énergie — Le Canada aimerait encourager un meilleur dialogue avec le Japon sur les questions d'énergie et sur le cadre réglementaire.

Produits de construction — Le Canada fait de nombreuses suggestions visant à

faciliter aux exportateurs l'introduction de technologies et de produits nouveaux sur le marché japonais.

Réformes concernant d'autres produits — Le Canada exhorte le Japon à rendre conformes ses procédés d'homologation des instruments médicaux et des produits pharmaceutiques à ceux régis par les normes internationales et à faciliter l'utilisation des données cliniques étrangères.

Le Canada appuie le processus de réforme de la réglementation du Japon et contribue à la reprise économique de ce pays en le faisant bénéficier de sa propre expérience dans ce domaine. Le Canada espère ainsi attirer plus d'entreprises canadiennes et encourager plus d'investissements canadiens au Japon.

La version intégrale des Commentaires et propositions du Canada au Conseil de la réforme de la réglementation est publiée sur l'internet par le MAECI, Direction du Japon, à : www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka/political/new-dereg-e.asp

Pour plus de renseignements, joindre Mme Illya Shimizu, agente des relations avec les médias, ambassade du Canada à Tokyo, tél. : (011-81-3) 5412-6200, poste 3336, courriel : illya.shimizu@dfait-maeci.gc.ca ou M. Jean-Pierre Petit, délégué commercial, Direction du Japon, MAECI, tél. : (613) 996-2467, téléc. : (613) 944-2397, courriel : jeanpierre.petit@dfait-maeci.gc.ca 🍁




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 et inscrivez-vous en ligne.



Gitex 2001 (www.gitex.com), qui a eu lieu du 14 au 18 octobre 2001 au centre de commerce mondial de Doubaï, est la plus grande et la plus prestigieuse exposition des technologies de l'information (TI) au Moyen-Orient — l'un des marchés des TI les plus dynamiques au monde. La participation canadienne à Gitex, organisée par le consulat du Canada à Doubaï, s'est accrue considérablement au cours des six dernières années, ce qui témoigne de l'extraordinaire renommée du Canada dans le secteur des TI.

Un pavillon du Canada et un pavillon du Québec étaient mis à la disposition des exposants au salon. Les dix entreprises suivantes ont exposé au pavillon du Canada : SLM Soft, META Group, Identicam, Worldsites Network, Xplore Technologies, Hyperchip Inc., Pulse Software and Consulting Inc., Entrust Inc., Proxymedia, et Plaintree Systems Inc. Une délégation de dix entreprises, dont NSI Global Inc., occupait le pavillon du Québec.

Selon tous les participants, la qualité de la planification et de l'organisation assurées par le consulat avaient contribué

directement aux pistes de clients éventuels et aux contacts qu'ils avaient établis et au succès qu'ils avaient connu.

NSI Global s'installe à Doubaï

NSI Global Inc. (www.nsicomm.com), de Pointe-Claire (Québec), fabricant de matériel de télécommunications et de gestion

GITEX — Carrefour mondial des TI

de réseaux bidirectionnels par satellite, appelé microstations terriennes (VSAT), a confirmé qu'il ouvrirait bientôt un bureau à Dubai Internet City (DIC). DIC est un complexe logeant quelque 300 entreprises de médias, de TI et de secteurs connexes.

Le directeur du Développement des affaires chez NSI, M. David Owers, prévoit que l'ouverture d'un bureau régional permettra à l'entreprise d'accroître sensiblement ses ventes : « Nous avons déjà des clients au Yémen et au Liban, et je suis convaincu que lorsque la nouvelle équipe de vente sera installée, nos ventes dans la région augmenteront encore plus. »

Hyperchip achemine ses routeurs à Doubaï

Hyperchip Inc. (www.hyperchip.com), fabricant québécois de routeurs haute-vitesse, a établi des contacts en vue de fournir des produits permettant une connexion internet haute vitesse.

Le consulat du Canada à Doubaï a convaincu Hyperchip d'exposer ses produits à Gitex et lui a fourni des renseignements sur les entreprises de Doubaï, en plus de présenter des partenaires potentiels à l'entreprise.

« C'était la première fois que nous nous rendions au Moyen-Orient. Cela valait certainement la peine de participer à Gitex, » a affirmé M. Remi Makhoul, vice-président du Développement des affaires à Hyperchip. « Nous nous proposons d'ouvrir un bureau dans les mois qui viennent et nous espérons, dans un proche avenir, avoir beaucoup de succès au Moyen-Orient. » 🌟

Le Mexique, selon les règles — Suite de la page 2

réforme du secteur de l'énergie, d'éliminer le déficit budgétaire, de restructurer le gouvernement, d'intensifier la privatisation, de réduire encore plus l'inflation, de remonter sa cote de crédit et de favoriser une redistribution plus équitable de la richesse.

Un des éléments clés de ce vaste programme, en ce qui concerne le secteur canadien de l'énergie, est la réforme de la réglementation de l'investissement dans le secteur de l'énergie, qui n'entrera sans doute pas en vigueur avant le premier trimestre de 2002. Selon EDC, « cela déterminera si le Mexique bénéficiera d'un élan prolongé, dans l'éventualité où les prix du pétrole resteraient élevés plus longtemps encore ». Le Mexique, dont les réserves prouvées de pétrole sont sensiblement équivalentes à celles du Canada, restreint depuis longtemps l'investissement étranger dans ce secteur. Dernièrement, toutefois, il cherchait des façons de pouvoir bénéficier du savoir-faire canadien pour développer son secteur pétrolier.

Secteurs à surveiller

Le Canada a désigné en tout 12 domaines prioritaires pour encourager le commerce et l'investissement canadiens au Mexique : équipement et services dans les secteurs du pétrole et du gaz, de l'électricité, des mines, de l'agriculture et de l'agroalimentaire, et des technologies environnementales; équipement pour la fabrication de matières plastiques; technologies de l'information et des communications; construction résidentielle et matériaux de construction; médicaments et biotechnologie; produits médicaux et services de santé; pièces automobiles et services (pièces d'origine et après vente); matériel et services de transport en commun et de transport ferroviaire.

Le Mexique, un point de mire

Désireux d'avoir des indications quant à la tournure que les choses vont prendre dans ce marché prometteur, un nombre croissant de gens d'affaires canadiens ont l'œil sur le Mexique et sur les sites internet clés susceptibles de leur offrir une mine d'informations.

Viva Mexico (www.dfait-maeci.gc.ca/mexico), le portail d'informations sur le

commerce et l'investissement tenu à jour par la Direction du Mexique (Commerce) du MAECI, est un excellent point de départ. En outre, des rapports de marché détaillés portant sur une variété de secteurs sont disponibles sur le site internet du Service des délégués commerciaux du Canada (SDC) (www.infoexport.gc.ca). Par ailleurs, le site internet de l'ambassade du Canada au Mexique (www.canada.org.mx/trade/english/menu.asp) fournit une grande diversité de renseignements généraux et un instrument très pratique « Quick Links for Canadian Exporters & Investors » (www.canada.org.mx/trade/english/links.asp).

Enfin, le site internet de l'EDC (www.edc.ca/proodserv/online/exportcheck/index_f.htm) donne un nombre croissant d'instruments électroniques, notamment Vérif-EXPORT, qui permet aux utilisateurs de faire des vérifications sur 64 millions d'entreprises réparties dans 70 marchés d'exportation clés, dont le Mexique.

Pour renseignements, joindre M. Carlos Rojas-Arbulú, délégué commercial, Direction du Mexique, MAECI, tél. : (613) 995-8804, téléc. : (613) 996-6142, courriel : carlos.rojas-arbulu@dfait-maeci.gc.ca 🌟

Exportation et développement Canada (EDC) a parrainé trois étudiants qui ont participé à la mission commerciale d'Équipe Canada Junior qui a accompagné la délégation principale en Russie.

Les étudiants ont été choisis pour représenter le Canada en raison des initiatives qu'ils ont prises en faisant la promotion des avantages du commerce international à leur retour de missions précédentes à l'étranger. Il s'agit de Nathan Liss, 19 ans, de Blind River (Ontario); Pamela Suneja, 17 ans, de Woodbridge (Ontario); et Guillaume Parent, 18 ans, de Québec. Ils poursuivent des études en commerce et en commerce international.

« EDC, qui est notre partenaire national, reconnaît et apprécie la génération montante en lui donnant l'occasion de montrer ce que la jeunesse canadienne

peut offrir » a déclaré M^{me} Amy Giroux, directrice d'Équipe Canada Junior.

Le parrainage des missions commerciales d'Équipe Canada Junior fait partie

de donner des conseils aux entreprises qui s'intéressent à ces marchés. La mission avait également pour but de permettre à EDC d'entretenir des contacts

Équipe Canada Junior en mission en Russie

Une commandite EDC

de la Stratégie éducation et emploi jeunesse mise sur pied par EDC pour sensibiliser les jeunes Canadiens au commerce international et augmenter les possibilités d'emploi dans ce domaine.

EDC a participé à la mission commerciale en Russie et en Allemagne afin d'établir des relations dans ces pays et

importants avec le gouvernement russe ainsi qu'avec des banques et des industries clés de ce pays, au nom d'entreprises canadiennes.

Pour plus de renseignements sur la participation des étudiants à la mission d'Équipe Canada Junior, cliquer sur le site internet www.gvconnects.com 🌟



Rendez-vous au Carrefour international du bois

NANTES, FRANCE — 29-31 mai 2002 — La septième édition du **Carrefour international du bois** aura lieu ce printemps. Ce salon commercial est axé exclusivement sur le commerce du bois, ce qui en fait une excellente vitrine pour les intervenants canadiens de l'industrie du bois qui veulent faire connaître leurs produits et leurs services.

Cette année on attend plus de 350 exposants et 9 000 visiteurs couvrant toute la gamme des produits du bois. Le visiteur du Carrefour est principalement un décisionnaire, responsable des achats pour son entreprise. L'ambassade du Canada en France y sera aussi.

Le salon mise sur la présence d'une soixantaine de pays. Il est à noter également que des conférences seront organisées sur les aspects économiques et les tendances du marché dans ce secteur.

Le **Carrefour** est organisé en partenariat avec de nombreux organismes. Seul salon en France valorisant la production et l'importation de sciure et de panneaux, il est en étroite relation avec les fédérations françaises qui représentent ces secteurs, la FNB (www.fnbois.com).

[com/ndex.htm](http://www.com/ndex.htm)) et le Commerce du Bois (www.lecommercedu bois.com).

Pour plus de renseignements sur ce salon, communiquer avec M^{me} Cécile Bourdages, agente de commerce, ambassade du Canada à Paris, tél. : (011-33)

1.44.43.23.74, téléc. : (011-33) 1.44.43.29.98, courriel : cecile.bourdages@dfait-maeci.gc.ca

Pour s'inscrire au salon, communiquer avec M^{me} Samantha Padden, tél. : (011-33) 2.40.73.01.68, téléc. : (011-33) 2.40.73.03.01, courriel : sam@timbershow.com ou info@timbershow.com internet : www.carrefourdubois.com/fr/accueilfr.htm 🌟

Hôpital Expo/Intermedica et Medica 2002

PARIS, FRANCE — 21-24 mai 2002 — **Hôpital Expo/Intermedica** —

DÜSSELDORF, ALLEMAGNE — 20-23 novembre 2002 — **Medica 2002** — Toute entreprise canadienne dans le secteur de la technologie de la santé qui s'intéresse au marché européen devrait se joindre à l'une, sinon à toutes les deux prochaines délégations organisées par ExportMed International.

ExportMed offre un service clé en main adapté aux besoins des exportateurs canadiens. Les délégués tireront profit de l'expérience des salons commerciaux internationaux d'ExportMed, et profiteront d'une meilleure visibilité que procure le regroupement de plusieurs entreprises canadiennes sous un

même pavillon canadien. Les inscriptions aux deux salons sont en cours.

Pour plus de renseignements sur **Hôpital Expo/Intermedica** à Paris, cliquer sur : www.hopitalexpo.com

Pour plus de renseignements sur **Medica 2002** à Düsseldorf, cliquer sur : www.medica.de et <http://strategis.ic.gc.ca/medica>

Pour plus de renseignements sur ExportMed International, communiquer avec M^{me} Virginie Morin, tél. : (514) 383-3241 ou 1-866-770-3217, courriel : info@exportmed.com internet : www.exportmed.com 🌟

Secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Mission auprès de la Banque mondiale et de la Banque interaméricaine de développement

WASHINGTON (D.C.) — 10-12 avril 2002 — Le World Trade Centre Montréal (www.wtcmontreal.com), en collaboration avec Agriculture et Agroalimentaire Canada (<http://agr.gc.ca>) et Équipe Canada inc (http://exportsource.gc.ca/heading_e.cfm?HDG_ID=57), organise une mission commerciale pour les entreprises et les organisations qui souhaitent explorer des occasions de collaboration commerciale et professionnelle avec la Banque mondiale (www.worldbank.com) et la Banque interaméricaine de développement (www.iadb.org) dans le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

Dans le cadre de cette mission, les participants pourront se familiariser avec les stratégies et les priorités en matière de développement, les mécanismes d'attribution de contrats, le « cycle des projets » et la façon dont les 35 milliards de dollars américains investis annuellement par ces

institutions dans les économies en développement génèrent des occasions d'affaires pour les Canadiens.

Le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire est un des principaux secteurs d'investissement pour les banques multilatérales de développement. Les participants auront l'occasion de rencontrer des spécialistes sectoriels, de même que des représentants canadiens de haut niveau de ces deux institutions, ce qui leur permettra d'en savoir plus sur les meilleures façons d'y réussir. Les participants bénéficieront aussi de l'appui et des occasions de réseautage du WTC Montréal.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Stephen Curran, WTC Montréal, tél. : (514) 849-6695 ou 1 877 590-4040, courriel : scurran@wtcmontreal.com ✨

Secteur de la santé (VIH/sida et maladies infectieuses)

La Banque mondiale et les Nations Unies vous attendent

WASHINGTON (D.C.) — 1^{er}-3 mai 2002 — Le World Trade Centre Montréal (www.wtcmontreal.com), en collaboration avec Équipe Canada inc (http://exportsource.gc.ca/heading_f.cfm?HDG_ID=57), organise une mission commerciale à la Banque mondiale (www.banquemondiale.org) et aux Nations Unies (www.un.org) à l'intention des fournisseurs de produits et

de services de santé, plus particulièrement ceux liés au VIH/sida et aux maladies infectieuses.

Les participants auront l'occasion de se familiariser avec les procédures d'appel d'offres et d'octroi de contrats des institutions internationales, de bénéficier d'information récente sur les projets de ces institutions dans le secteur de la santé et d'établir des contacts avec des intervenants clés grâce à des activités de réseautage.

L'approche communautaire et participative du système de santé canadien est très prisée à l'échelle mondiale. Par conséquent, les entreprises et organismes canadiens du secteur de la santé sont bien placés pour tirer profit des occasions d'affaires offertes par ces institutions.

Ces occasions sont importantes. En 2001, la Banque mondiale a approuvé

Investir et faire affaires en Égypte

MONTRÉAL — 4-12 avril 2002 — Une mission commerciale égyptienne composée de hauts responsables gouvernementaux et de dirigeants d'entreprises d'Égypte, organisée par le ministère égyptien du Commerce extérieur et le Centre du commerce canadien, doit visiter Montréal du 8 au 11 avril 2002 lors du salon de l'investissement et de l'immobilier (**Investment and Real Estate Show**), qui se tiendra à l'hôtel Crown Plaza Montréal, sous le parrainage de la Banque nationale d'Égypte, du 4 au 8 avril 2002.

Dans le but de fournir de nouvelles occasions de réseautage commercial, de commerce et d'investissement en Égypte, un colloque sur les activités commerciales en Égypte aura lieu le 8 avril à 10 h, dans le même hôtel, suivi de rencontres individuelles en après-midi.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Fayez Ezeldin, courriel : ctc@ezeldin.net ou le Centre du commerce canadien, tél. : (514) 685-2637, téléc. : (514) 684-6225 ou le Caire, tél. : (011-20-2) 452-1440, téléc. : (011-20-2) 290-6482. ✨

17 nouveaux projets d'appui à des programmes et à des services portant sur le VIH/sida, la tuberculose, la malaria et la lèpre, soit un investissement de plus de 610 millions de dollars américains. La plupart de ces fonds sont investis en coopération avec les Nations Unies, comme en témoignent les partenariats de l'ONUSIDA (www.unaids.org), ainsi que « Faire reculer le paludisme » et « Halte à la tuberculose ». En outre, la Fondation des Nations Unies (www.unfoundation.org/campaigns/aids/index.asp) a récemment créé le Fonds mondial pour la lutte contre le sida, la tuberculose et la malaria financé par des contributions publiques et privées de plus de 1,4 milliard de dollars américains.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Élise Laferrière, WTC Montréal, tél. : (514) 849-3593 ou 1 877 590-4040, courriel : elaferriere@wtcmontreal.com ✨



Salons et conférences au calendrier

Pour plus de détails sur les événements ci-dessous, voir canadexport en direct à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Foires et missions commerciales ».

WASHINGTON (D.C.) — 18-21 mars 2002 — Mission EXTUS à FOSE 2002 (Federal Office Systems Exposition). Pour renseignements ou pour s'inscrire, joindre le Centre de commerce international le plus proche ou M. Gerard Brathwaite-Sturgeon, ambassade du Canada à Washington, gerard.brathwaite-sturgeon@dfait-maeci.gc.ca

DUBLIN, IRLANDE — 9-11 avril 2002 — ICT Expo. Pour renseignements : M. John Sullivan, ambassade du Canada en Irlande, john.sullivan@dfait-maeci.gc.ca

BEYROUTH, LIBAN — 9-13 avril 2002 — Salon Horeca 2002. Pour renseignements : www.hospitalityservices.com.lb/ ou info@hospitalityservices.com.lb ou M^{me} Grace Dib, ambassade du Canada à Beyrouth, grace.dib@dfait-maeci.gc.ca ou www.infoexport.gc.ca/lb

BEYROUTH, LIBAN — 11-14 avril 2002 — Exposition Arab World Travel and Tourism Exchange (AWITTE). Pour renseignements : www.ifpexpo.com/awwttte02/ ou l'ambassade du Canada à Beyrouth, berut-td@dfait-maeci.gc.ca ou www.infoexport.gc.ca/lb

HANOVRE, ALLEMAGNE — 15-20 avril 2002 — L'exposition Hannover Messe chapeaute 7 foires industrielles : Factory Automation, MicroTechnology, CeMAT, SurfaceTechnology, Energy, SubconTechnology, et Research and Technology. Pour renseignements : www.hannovermesse.de/intro_channel_e.html ou M^{me} Leslie T. Reissner, ambassade du Canada à Berlin, leslie.reissner@dfait-maeci.gc.ca ou www.kanada-info.de

HIGH POINT (CAROLINE DU NORD) — 16-21 avril 2002 — Mission Extus « Five Years in Five Days ». Pour renseignements : M. William Stolz, consulat général du Canada à Atlanta, william.stolz@dfait-maeci.gc.ca

TORONTO (ONTARIO) — 17-19 avril 2002 — Salon Chinese Business Expo and Conference. Pour renseignements : www.chinesebusinessexpo.com

GLASGOW, ÉCOSSE — 18-20 avril 2002 — Salon Aquaculture International 2002. Pour renseignements : M. Ian Thomson, haut-commissariat du Canada à Londres, ian.thomson@dfait-maeci.gc.ca

GLASGOW, ÉCOSSE — 18-20 avril 2002 — Salon de la pêche Fishing. Pour renseignements : M. Ian Thomson, haut-commissariat du Canada à Londres, ian.thomson@dfait-maeci.gc.ca

BRUXELLES, BELGIQUE — 20-24 avril 2002 — Salon AUTOTECHNICA Benelux 2002. Pour renseignements : info@autotechnica.be ou www.autotechnica.be ou M. Paul Desbiens, ambassade du Canada à Bruxelles, paul.desbiens@dfait-maeci.gc.ca ou www.infoexport.gc.ca/be

MASCATE, OMAN — 21-24 avril 2002 — Salon Oil & Gas West Asia Conference and Exhibition. Pour renseignements : www.ogwaexpo.com.om ou M. Imad Arafat, ambassade du Canada à Riyad, imad.arafat@dfait-maeci.gc.ca ou M. Maher Abou-Guendia, MAECI, maher.abou-guendia@dfait-maeci.gc.ca

BRUXELLES, BELGIQUE — 23-25 avril 2002 — Salons European Seafood Exposition et Seafood Processing Europe. Pour renseignements : food@divcom.com ou www.euroseafood.com or www.europrocessing.com ou M. Paul Desbiens, ambassade du Canada à Bruxelles, paul.desbiens@dfait-maeci.gc.ca ou www.infoexport.gc.ca/be

DUBLIN, IRLANDE — 23-25 avril 2002 — IFEX 2002, la 15^e Exposition internationale des aliments, des boissons et de la restauration. Pour renseignements : M. John Sullivan, ambassade du Canada à Dublin, john.sullivan@dfait-maeci.gc.ca

BEYROUTH, LIBAN — 24-28 avril 2002 — Exposition-conférence internationale sur la technologie de l'information et la bureautique pour le Moyen-Orient Telecom Middle East 2002 et CompEX 2002, et exposition-conférence internationale sur le commerce électronique pour le Moyen-Orient E-Commerce Middle East 2002.

Pour renseignements : www.ifp.com.lb/telecom02/ ou www.ifp.com.lb/compex02/ ou www.ifp.com.lb/ecommerce02/ ou M^{me} Sophie Legendre, ambassade du Canada à Beyrouth, sophie.legendre@dfait-maeci.gc.ca ou www.infoexport.gc.ca/lb

DUBLIN, IRLANDE — 30 avril-1^{er} mai 2002 — Salon EirTronics. Pour renseignements : M. John Sullivan, ambassade du Canada à Dublin, john.sullivan@dfait-maeci.gc.ca

TORONTO (ONTARIO) — 3-5 mai 2002 — Exposition Canadian International Automotive Show — Pour renseignements ou pour s'inscrire : M^{me} Kristina Cluff, AIA Canada, (613) 728-5821 poste 230, kristina@aiacanada.com ou www.aiacanada.com

BOLOGNE, ITALIE — 7-9 mai 2002 — Lineapelle — 7-10 mai 2002 — Simac. Pour renseignements : lineapelle@unic.it ou www.lineapelle-fair.it et exhibition@assomac.it ou www.simac-fair.com ou M^{me} Carmen Travagin, consulat général du Canada à Milan, milan-td@dfait-maeci.gc.ca ou www.canada.it

MELBOURNE, AUSTRALIE — 7-9 mai 2002 — Salon TCF International, Giftware International, and Homeware & Furnishing International. Pour renseignements : M^{me} Sharon Lethbridge, slethbridge@ausexhibit.com.au ou www.ausexhibit.com.au

NOVI SAD, YOUGOSLAVIE — 12-20 mai 2002 — Foire internationale de l'agriculture International Agricultural Fair. Pour renseignements : www.nsfair.com/kalendar/poljoprivredapro/epoziv.html ou M^{me} Tatjana Grujicic, ambassade du Canada à Belgrade, tatjana.grujicic@dfait-maeci.gc.ca

BRUXELLES, BELGIQUE — 14-16 mai 2002 — Telecom cITy (anciennement TM@B). Pour renseignements : info@tmab.be et www.tmab.be ou M. Paul Desbiens, ambassade du Canada à Bruxelles, paul.desbiens@dfait-maeci.gc.ca ou www.infoexport.gc.ca/be

GENÈVE, SUISSE — 14-16 mai 2002 — Exposition-conférence Vitafoods International. Pour renseignements : www.vitafoods.com

Voir page 16 – Salons

Salons et conférences au calendrier

— Suite de la page 15

www.vitafoods.co.uk ou info@palexpo.ch ou M. Werner Naef, ambassade du Canada à Berne, werner.naef@dfait-maeci.gc.ca ou www.canada-ambassade.ch

LIMA, PÉROU — 14-17 mai 2002 — Peru Gold, 5^e symposium et salon international sur l'or. Pour renseignements ou pour s'inscrire au pavillon du Canada : CAMESE, (905) 513-0046, minesupply@cameese.org ou www.cameese.org

BEYROUTH, LIBAN — 14-18 mai 2002 — Salon professionnel international sur la technologie de la construction, les produits du bâtiment, l'équipement et la technologie environnementale pour le Liban et le Moyen-Orient **Project Lebanon**; et salon professionnel international du Moyen-Orient sur l'électricité, les commandes, l'éclairage et la climatisation pour le Moyen-Orient **Elecon Middle East**. Pour renseignements : www.ifp.com.lb/pl02/ et www.ifp.com.lb/elecon02/ ou M^{me} Grace Dib, ambassade du Canada à Beyrouth, grace.dib@dfait-maeci.gc.ca ou www.infoexport.gc.ca/lb

DUBLIN, IRLANDE — 15-16 mai 2002 — The Energy Show. Pour renseignements : M. John Sullivan, ambassade du Canada en Irlande, john.sullivan@dfait-maeci.gc.ca

TOKYO, JAPON — 15-17 mai 2002 — Salon international des ingrédients et des additifs alimentaires **International Food Ingredients and Additives Exhibition** — 9-11 octobre 2002 — Foire des aliments diététiques **Health Ingredients Japan**.

Agriculture et Agroalimentaire Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international organisent la participation canadienne à ces deux salons. Pour renseignements : M. Mike Price, Agriculture et Agroalimentaire Canada, (613) 759-7509, pricewm@em.agr.ca

TEL AVIV, ISRAËL — 20-22 mai 2002 — Salon du bricolage **DIY 2002**. Pour renseignements : M^{me} Leora Elkies, Israel Trade Fairs and Convention Centre, leora@fairs.co.il ou www.israel-trade-fairs.com/2000 ou M^{me} Suzanne Szukits, ambassade du Canada à Tel Aviv, suzanne.szukits@dfait-maeci.gc.ca ou www.dfait-maeci.gc.ca/telaviv

BRUNÉI DARUSSALAM — 27-30 mai 2002 — **GASEX 2002**, 7^e conférence-exposition pour l'échange d'informations sur le gaz. Pour renseignements : M^{me} Mew Yee Yap, haut-commissariat du Canada à Brunéi Darussalam, mewyee.yap@dfait-maeci.gc.ca ou www.gasex2002.com ou pour s'inscrire : michael@bruneibay.net

SYDNEY, AUSTRALIE — 28-30 mai 2002 — Salon **CeBIT Australia**. Pour renseignements : M. Robert Grison, Canadian Export Development Inc., (613) 825-9916, ou cced@sympatico.ca

MELBOURNE, AUSTRALIE — 2-5 juin 2002 — Salon **Designbuild**. Pour renseignements : designbuild@ausexhibit.com.au ou www.designbuildexpo.com.au ou M. Kevin Skauge, consulat général du Canada à Sydney, kevin.skauge@dfait-maeci.gc.ca

TORONTO (ONTARIO) — 8-12 juin 2002 — Salon **BIO 2002**. Pour renseignements : www.bio2002.org ou M^{me} Yvonne Gruenthaler, MAECI, yvonne.gruenthaler@dfait-maeci.gc.ca

BIRMINGHAM, R.-U. — 9-11 juin 2002 — Salon de mets ethniques **European Ethnic Food Show**. Pour renseignements : M. Ian Thomson, haut-commissariat du Canada à Londres, ian.thomson@dfait-maeci.gc.ca

HONG KONG — 11-14 juin 2002 — **Asian Elenex 2002**, 10^e exposition asiatique internationale sur l'électricité, le génie électronique, la technologie de l'éclairage, la ventilation et le chauffage, et **Asian Securitex 2002**, 7^e exposition-conférence asiatique internationale sur la sécurité, la prévention et la protection contre l'incendie. Pour renseignements : info@unilinkfairs.com ou www.unilinkfairs.com ou (613) 549-0404 or M^{me} Eunice Wong, consulat général du Canada à Hong Kong, eunice.wong@dfait-maeci.gc.ca

ALGER, ALGÉRIE — 13-24 juin 2002 — **Algiers International Fair (FIA)**, 35^e salon international d'Alger. Pour renseignements : www.safex.com.dz ou l'ambassade du Canada à Alger, alger-td@dfait-maeci.gc.ca

LE CAIRE, ÉGYPTE — 17-19 juin 2002 — Exposition-conférence **Healthcare Middle East 2002** et exposition **Beauty and Fitness 2002**. Pour renseignements : info@trade-links.org or www.trade-links.org ou M. Magdy Ghazal, ambassade du Canada au Caire, magdy.ghazal@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 : 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
a/s MDS
2750, chemin Sheffield,
porte 1
Ottawa (ON) K1B 3V9

Postes Canada
Numéro de convention 40064047