



CANADEXPORT

COMMERCE + INVESTIR + PROSPÉRER

WWW.CANADEXPORT.GC.CA

VOLUME 25 | NUMÉRO 6
2 AVRIL 2007

▶ EN MANCHETTE

Coup d'envoi en Afrique du Sud

Le prochain tournoi de la coupe du monde de football (soccer) se déroulera en Afrique du Sud en 2010. Il ne reste donc qu'à peine trois ans avant le premier coup de sifflet, mais les entrepreneurs canadiens peuvent néanmoins y faire de bonnes affaires dans divers domaines. Les agents commerciaux du Canada à Johannesburg sont là pour leur prêter main forte.

[voir page 3](#)



La logistique ou l'échec

La gestion des chaînes d'approvisionnement et la logistique ne sont pas des sujets qui se prêtent à une conversation de tous les jours, mais l'exportateur qui négligerait de s'intéresser à la logistique risque de voir les bénéfices anticipés se transformer en dettes. *CanadExport* offre ici quelques conseils aux entreprises canadiennes qui veulent s'assurer que leur logistique est efficace.

[voir page 5](#)

Aboriginaltrade.ca en ligne

Plus de 27 000 Autochtones canadiens sont propriétaires d'entreprise et leur nombre continue de s'accroître. Bon nombre de ces entrepreneurs vendent leurs produits et services sur les marchés étrangers. Un nouveau site web aide les entreprises autochtones à s'implanter sur le marché mondial.

[voir page 2](#)



▶ AUSSI DANS CE NUMÉRO

▶ Über design : une foire qui est plus qu'une foire

Francfort, 24-28 août 2007 > Cet été, les entrepreneurs canadiens du monde élégant du design ne voudront pas manquer l'exposition *Tendance Lifestyle*, l'une des plus grandes foires au monde consacrées aux cadeaux et aux articles domestiques qui reflètent les styles de vie d'aujourd'hui.

[voir page 4](#)

▶ La géomatique en vedette au Japon

Yokohama, 20-22 juin 2007 > Les entreprises canadiennes de géomatique sont invitées à participer au pavillon canadien au *Geoinformation Forum 2007*.

[voir page 4](#)

▶ L'économiste en chef d'EDC en tournée canadienne

Exportation et développement Canada (EDC) a annoncé les dates de sa tournée « Parlons exportations » pour l'année 2007. Cette activité, qui se déroule d'un bout à l'autre du pays, a pour but de donner aux entreprises les renseignements récents sur l'économie mondiale et sur les possibilités et les défis qui y attendent les exportateurs et les investisseurs canadiens.

[voir page 7](#)

FAITS ET CHIFFRES
[voir page 7](#)



MANIFESTATIONS
COMMERCIALES
[voir page 8](#)

Cliquez! Voici les entreprises autochtones sur le marché mondial

On trouve aujourd'hui à travers le Canada plus de 27 000 entrepreneurs autonomes appartenant aux Premières Nations ainsi qu'aux nations métisse et inuite, qui ouvrent de nouvelles perspectives économiques dans leurs régions respectives, contribuant ainsi de manière sensible au développement de l'économie canadienne dans son ensemble. Leurs entreprises grandissent, sont profitables et réussissent à s'implanter dans des secteurs faisant appel aux connaissances avancées comme les services professionnels, scientifiques et techniques.

La majorité des entreprises autochtones concentrent leurs ventes sur le Canada même, mais 13 % d'entre elles exportent aussi leurs produits et services vers l'étranger.

Une part grandissante de leurs activités se déroule d'ailleurs sur les marchés internationaux. Pour aider les entreprises autochtones, tout particulièrement les PME, à tirer parti des débouchés qu'offrent ces marchés, le gouvernement canadien a lancé le site web www.aboriginaltrade.ca.

« Les entreprises autochtones doivent évidemment développer leurs activités au Canada, affirme le ministre du Commerce international, David Emerson, mais il est tout aussi important qu'elles songent à élargir leurs horizons vers d'autres pays. »

Ce site web est une première, car on y trouve en un seul endroit des renseignements axés explicitement sur l'exportation et visant divers secteurs dans lesquels les entreprises autochtones ont fait leur marque – le tourisme, les industries culturelles et les ressources naturelles, notamment.

Le site met également en vedette les produits et services offerts par les entrepreneurs autochtones afin que les clients étrangers éventuels puissent facilement trouver ces renseignements. Les délégués commerciaux du Canada à l'étranger peuvent se servir du site pour mettre d'éventuels clients et partenaires en contact avec les entreprises autochtones.



Photo PC/Jeff Bassett

Une sculpture orne l'entrée de la communauté de la bande indienne d'Oyosoos, en Colombie-Britannique. NK'MIP Cellars (le mot se prononce in-ka-mip), l'établissement vinicole de la bande, est le fruit d'une coentreprise avec Vincor International.

« Le site web 'Entreprise autochtone et commerce international' constitue un outil important qui permettra aux entreprises de tirer le meilleur parti possible des débouchés internationaux, en particulier ceux que susciteront les Jeux olympiques de 2008 à Beijing et les Jeux d'hiver de Vancouver-Whistler en 2010 », ajoute le ministre Emerson.

Le site web a été élaboré en collaboration avec les entreprises autochtones, les agents de développement économique et les fournisseurs de services autochtones de tout le pays.

Renseignements : www.aboriginaltrade.ca ◀

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

CanadExport est un bulletin électronique bimensuel publié par Affaires étrangères et Commerce international Canada.

Also available in English.

ISSN 0823-3349

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

RÉDACTION

Michael Mancini, Yen Le, Françoise Bergès

ABONNEMENT

Site web : www.canadexport.gc.ca
 Courriel : canad.export@international.gc.ca
 Tél. : 613-992-7114
 Fax : 613-992-5791

Adresse postale :
 Affaires étrangères et Commerce international
 Canada
 CanadExport (CMS)
 125, promenade Sussex
 Ottawa (Ontario)
 K1A 0G2



La coupe du monde, une manne pour l'Afrique du Sud

Il est encore temps pour les entrepreneurs canadiens de partir en quête des débouchés qu'offrira la coupe du monde de 2010 en Afrique du Sud.

Le gouvernement sud-africain a ajouté 3 milliards de dollars au titre de cet événement phare dans son budget de février. Les stades se voient attribuer 1,3 milliard, tandis que le reste sera principalement consacré à la modernisation des systèmes de transport.

« Outre les crédits réservés aux stades et aux transports, le budget prévoit la tenue d'événements communautaires et culturels avant le tournoi lui-même ainsi que pendant les compétitions, l'amélioration des services aux points d'entrée dans le pays et le renforcement du dispositif de sécurité », explique Cynthia Kalenga, représentante commerciale du Canada à Johannesburg.

Les autorités ont annoncé divers projets d'infrastructure qui pourraient intéresser les entreprises canadiennes.

Dans le Gauteng, une province relativement petite mais très peuplée – elle comprend les agglomérations de Johannesburg et Pretoria –, des améliorations importantes, de l'ordre de 1,5 million de dollars, seront apportées au réseau routier, y compris la construction de trois nouvelles autoroutes et l'expansion de nombreuses voies publiques actuelles.

Au total, on prévoit la réfection d'environ 154 kilomètres de routes et la construction de 55 kilomètres de nouvelles routes. Les projets pourraient comprendre l'élargissement des routes, la remise en état des surfaces et l'amélioration de l'éclairage. Un appel d'offres sera annoncé pour ce projet lorsque la phase de planification sera terminée.

Un autre projet s'ajoute, celui d'un système de transport intelligent, pour lequel l'agence compétente (Johannesburg Road Agency) a déjà publié un appel d'offres.

Les systèmes de transport intelligents (STI) consistent en une vaste gamme de technologies appliquées aux systèmes de transport dans le but d'en améliorer la sécurité, l'efficacité, la fiabilité et le



respect pour l'environnement, et n'exigent pas forcément qu'on modifie les infrastructures physiques existantes. On estime que le coût d'exécution du plan STI atteindra 56 millions de dollars. La date limite de remise des offres est le 20 avril 2007.

On publiera également cette année des appels d'offres pour remplacer les principaux systèmes logiciels utilisés par les ministères du gouvernement.

« On prévoit moderniser les applications sur ordinateurs centraux, un projet qui s'élèvera à au moins 660 millions de dollars, ajoute Cynthia Kalenga. De plus, la SITA (State Information Technology Agency) va administrer un projet visant à créer un système intégré de gestion financière. On conseille aux entreprises canadiennes qui voudraient profiter de ces occasions de se trouver un partenaire parmi les firmes locales. »

Pour obtenir plus de détails sur ce projet, prière de communiquer avec la SITA; tél. : (011-27-12) 482-3000, fax : (011-27-12) 482-2100, site web : www.sita.co.za.

Pour de plus amples renseignements sur les débouchés éventuels dans le secteur des infrastructures routières, prière de s'adresser à la SANRAL (South African National Roads Agency Limited), tél. : (011-012) 426-6000, fax : (011-012) 362-2116, courriel : info@nra.co.za.

Pour plus de détails sur le projet STI, prière de communiquer avec Peter Filbey, Johannesburg Road Agency, courriel : filbey@jra.org.za.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur l'un ou l'autre de ces appels d'offres ou sur les débouchés éventuels, prière de communiquer avec Cynthia Kalenga, haut-commissariat du Canada à Johannesburg, tél. : (011-27-11) 442-3130, courriel : cynthia.kalenga@international.gc.ca. ◀

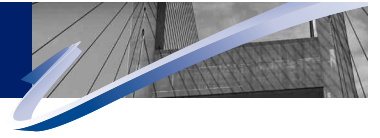
Soccerex et le monde des affaires

Johannesburg, 26 - 28 novembre 2007 > Soccerex, la seule rencontre interentreprises consacrée au football, comprend notamment une exposition et une conférence.

L'exposition, qui attire plus de 300 exposants et environ 3 000 décideurs de haut niveau, donne lieu à des transactions de plus de 1 milliard de dollars au total. Elle offre aux entreprises une occasion incomparable de présenter leurs produits et leurs services à des acheteurs venus du monde entier.

La conférence, d'une durée de trois jours, réunit toute une constellation de talents, depuis les personnalités les mieux connues du sport jusqu'aux cadres supérieurs de grandes sociétés commerciales. Elle attire des représentants des clubs et des fédérations ainsi que des promoteurs et des commanditaires qui viennent y présenter leurs idées et leurs stratégies commerciales, tandis que les ateliers animés par des experts de l'industrie donnent aux participants l'occasion de connaître les entreprises qui ont remporté le plus de succès dans ce secteur.

Renseignements : www.soccerex.com. ◀



La géomatique en vedette au Japon

Yokohama, 20 - 22 juin 2007 > Les entreprises canadiennes de géomatique sont invitées à participer au pavillon canadien au **Geoinformation Forum 2007**, la plus grande exposition japonaise dans ce secteur.

La géomatique est une discipline qui consiste à recueillir, entreposer, traiter et diffuser l'information géographique. Ce n'est qu'à une époque relativement récente que le Japon a adopté les systèmes d'information géographique et la géomatique dans les industries de la technologie de l'information et des levés géographiques. Il met présentement les bouchées doubles pour rattraper ce retard en adoptant les technologies liées à la géomatique mises au point en Amérique du Nord, aussi bien celles qui existent déjà que celles qui se développent à l'heure actuelle.

Les fournisseurs de technologies liées aux levés en trois dimensions, à la téléobservation et aux capteurs spectraux, à l'agriculture de précision, à la cartographie cadastrale et à la recherche environnementale sont très en demande.

Le marché japonais de la géomatique se chiffre déjà à 2,5 milliards de dollars, et tout indique qu'il continuera de croître, selon les organisateurs du pavillon. Les participants éventuels ont jusqu'au 30 avril 2007 pour s'inscrire. Les espaces sont limités et sont attribués selon l'ordre d'arrivée des réservations. Les activités prévues sous l'égide du pavillon canadien comprennent une rencontre axée sur la prise de contacts professionnels ainsi qu'un séminaire.

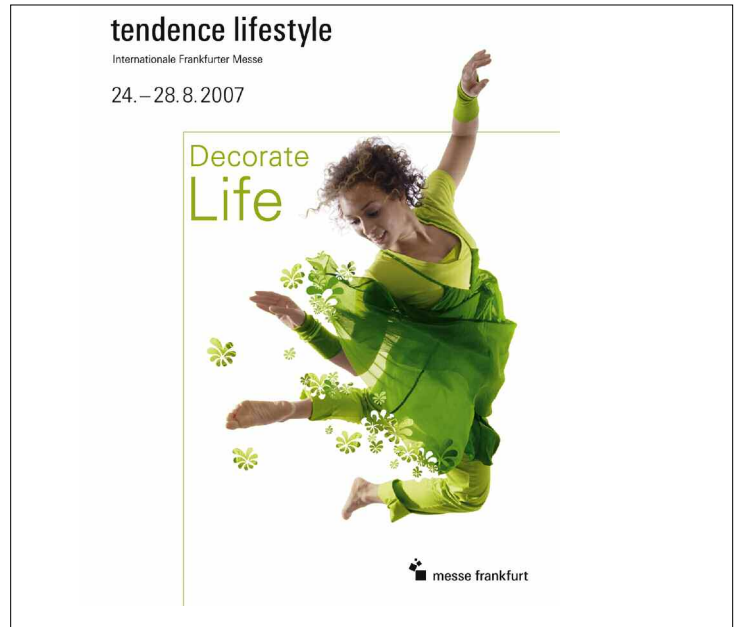
Renseignements : Kimihiro Iwao, ambassade du Canada au Japon, courriel : kimihiro.iwao@international.gc.ca, site web : www.jsurvey.jp/eng-geoforum2007.htm. ◀



Geoinformation Forum 2007 est la plus grande exposition japonaise en géomatique, une discipline qui consiste à recueillir, entreposer, traiter et diffuser l'information géographique.

Über design : une foire qui est plus qu'une foire

Francfort, 24 - 28 août 2007 > Cet été, les entrepreneurs canadiens du monde élégant du design ne voudront pas manquer l'exposition **Tendence Lifestyle**, l'une des plus grandes foires au



monde consacrées aux cadeaux et aux articles domestiques qui reflètent les styles de vie d'aujourd'hui.

On y trouvera les toutes dernières créations d'objets de design pour le foyer, les réceptions intimes, la cuisine, la décoration et les cadeaux. Mais Tendence n'est pas uniquement une occasion permettant à l'industrie des biens de consommation d'exposer sa production. Selon les organisateurs, c'est aussi un endroit où on remet le design en question et on explore de nouvelles voies, où les stars bien établies et les jeunes talents aux idées révolutionnaires viennent présenter leurs dernières innovations.

Les entrepreneurs canadiens peuvent prendre contact avec des partenaires allemands et des acheteurs venus du monde entier.

« Tendence Lifestyle a toujours été un grand carrefour international », dit Sieger Heijs, un représentant de Haans, une entreprise des Pays-Bas qui fabrique des meubles et des objets décoratifs.

L'exposition de l'an dernier a attiré quelque 3 200 exposants et environ 80 000 visiteurs venus de 102 pays.

Renseignements : Frieda Saleh, consulat du Canada à Munich, courriel : frieda.saleh@international.gc.ca; site web : <http://tendence-lifestyle.messefrankfurt.com>. ◀



Éléments de logistique pour les entrepreneurs

D'après Logistics World, un répertoire virtuel de ressources logistiques, la logistique consiste à disposer des bonnes ressources au bon endroit et au bon moment.

Ajoutez à cette liste « au bon prix », et vous avez là les ingrédients nécessaires pour la réussite logistique sur les marchés internationaux. Pour l'entrepreneur, les choses ne sont toutefois pas aussi simples qu'il n'y paraît.

La logistique est en quelque sorte la « colle » stratégique qui relie à peu près toutes les fonctions au sein de l'entreprise. Elle joue un rôle crucial dans le développement des produits, la fabrication, le marketing, la distribution, la gestion financière et l'exportation.

Le bon sens suggère qu'à mesure qu'une compagnie accroît son efficacité logistique, elle libérera des ressources qui pourront alors être affectées à d'autres utilisations importantes, comme la pénétration de nouveaux marchés. La logistique peut par conséquent compléter sa stratégie d'exportation et l'aider à lancer de nouvelles activités sur les marchés extérieurs.

La logistique va souvent de pair avec les chaînes d'approvisionnement, c'est-à-dire la suite des étapes qu'il faut franchir pour répondre aux besoins du client. Les chaînes d'approvisionnement comprennent des éléments tels que l'achat, la fabrication, la distribution, le transport, l'entreposage, le service à la clientèle et, de plus en plus, la technologie de l'information.

La logistique prend alors un sens général et définit la gestion stratégique de la chaîne d'approvisionnement dans sa totalité. L'entrepreneur en viendra à se rendre compte que la connaissance de la logistique est essentielle pour gérer la chaîne d'approvisionnement. Si la logistique est un aspect de votre entreprise auquel vous n'avez pas beaucoup songé jusqu'à présent, voici certains éléments dont il faudrait tenir compte.

Temps, ressources, mouvement et coûts

Les flux commerciaux sont très rapides. C'est pourquoi les entrepreneurs, surtout ceux qui prennent part aux échanges entre entreprises, cherchent le meilleur moyen de gagner du temps pour maximiser leur efficacité. S'ils peuvent remettre un produit ou un service au client avant les autres fournisseurs, ils disposent d'un avantage concurrentiel important.

Exportez-vous un seul produit ou plusieurs? Votre produit est-il petit ou gros? Est-il fragile? Est-il dangereux? Les entrepreneurs doivent considérer attentivement ces questions et bien d'autres avant de prendre des décisions logistiques.

Il y a plusieurs façons de déplacer les produits, les services et les gens à notre époque, mais elles ne se prêtent pas indifféremment à toutes les situations. Le mode d'expédition des marchandises (transport



La **logistique** définit la gestion stratégique de la chaîne d'approvisionnement dans sa totalité.

ferroviaire, maritime, aérien ou routier), des services (en personne, par téléphone ou Internet) ou du capital (traite bancaire, virement, échange électronique de données ou chèque) a un impact sur le coût et l'efficacité de l'activité d'exportation.

De plus, au déplacement des marchandises, des services, des gens et du capital correspondent des coûts. La mise en œuvre d'une fonction logistique dans le cadre de l'activité d'exportation a un coût elle aussi. L'entreprise fait face à plusieurs options à cet égard. Elle peut embaucher un ou plusieurs employés spécialisés en logistique, mesurer le coût de l'impartition des tâches logistiques à une firme spécialisée dans ce domaine ou former ses propres experts.

De nombreuses compagnies spécialisées aident les entreprises à exécuter les fonctions logistiques liées à leurs activités d'exportation, mais on peut aussi trouver des ressources utiles ailleurs.

Par exemple, le Forum pour la formation en commerce international (www.fitt.ca) offre un cours qui englobe la logistique et la distribution dans le cadre de son programme de formation en commerce international.

Le Service des délégués commerciaux du Canada (www.infoexport.gc.ca) est également une excellente source de conseils sur certains aspects de la logistique qui sont plus particuliers ou plus difficiles à maîtriser. Ses services s'adressent plus particulièrement aux entreprises qui ont déjà fait les recherches nécessaires pour mettre au point un plan d'exportation bien conçu et qui savent quels sont leurs buts et leurs objectifs et comprennent bien quelles stratégies il faut mettre en place pour s'implanter sur un marché étranger.

La CIFFA (Canadian International Freight Forwarders Association, www.ciffa.com) offre elle aussi des programmes de formation professionnelle. On en trouvera les détails dans la section « Education » de son site web.

Bref, du point de vue de la logistique, lorsque vous avez les bonnes ressources au bon endroit, au bon moment et au bon prix, vos chances de réussite dans l'exportation s'en trouvent grandement améliorées.

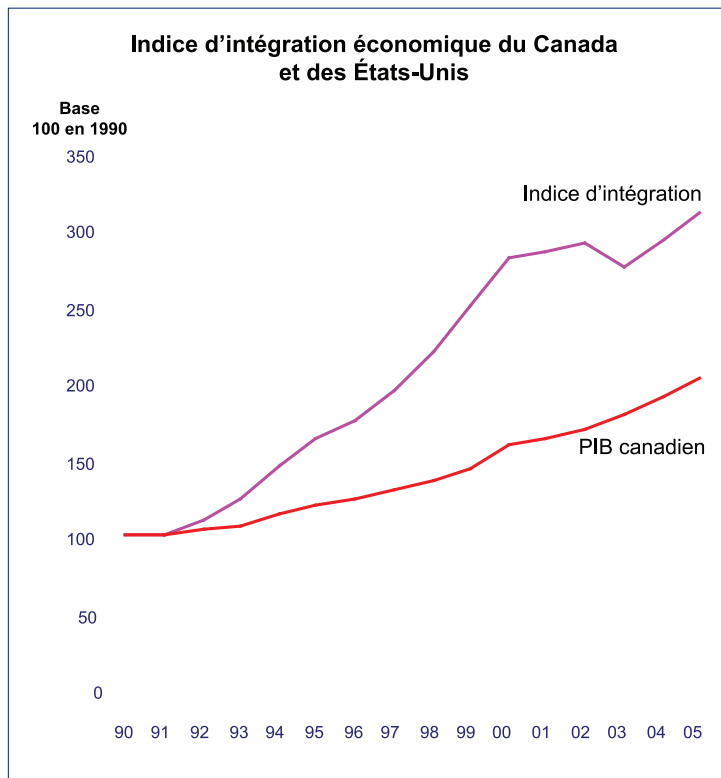
Pour plus de renseignements, prière de consulter www.exportsource.ca ou de composer le numéro du service de renseignements sur l'exportation d'Équipe Canada inc (1 888 811-1119). ◀



L'intégration économique du Canada et des États-Unis se poursuit, mais à un rythme ralenti

On croit généralement que les économies canadienne et américaine se sont intégrées davantage depuis la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange nord-américain. Dans l'ensemble, les données statistiques viennent confirmer cette perception, mais l'éclatement de la bulle technologique en 2000 et le renforcement de la sécurité qui a suivi les événements du 11 septembre 2001 ont aidé à rendre la frontière un peu moins perméable et engendré des incertitudes quant à l'intégration future. D'après un indice mis au point par le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires étrangères et Commerce international Canada, le rythme de l'intégration s'est effectivement ralenti après 2001, mais la cadence a repris ces dernières années. L'intégration économique donne aux entreprises la possibilité d'acquérir des facteurs de production et de desservir leurs marchés là où ces activités sont le plus efficaces. De plus, les données disponibles permettent de croire que, des deux côtés de la frontière, elle leur donne les moyens de se mesurer plus efficacement à la concurrence internationale.

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires étrangères et Commerce international Canada (www.international.gc.ca/leet). ◀



Source : Statistique Canada

L'économiste en chef d'EDC en tournée canadienne

Exportation et développement Canada (EDC) a annoncé les dates de sa tournée « Parlons exportations » pour l'année 2007. Cette activité, qui se déroule d'un bout à l'autre du pays, a pour but de donner aux entreprises les renseignements les plus récents sur l'économie mondiale et sur les possibilités et les défis qui y attendent les exportateurs et les investisseurs canadiens.

La tournée met en vedette Stephen Poloz, premier vice-président et économiste en chef d'EDC. Il parlera des derniers développements au sein de l'économie mondiale, notamment des questions comme les perspectives d'exportation du Canada, les taux d'intérêt et la valeur du dollar, et des stratégies d'exportation capables d'aider les entreprises canadiennes à minimiser leurs risques sur le marché mondial.

En plus de pouvoir prêter une oreille attentive à l'un des économistes les plus en vue au Canada, les participants à ces séances d'information recevront un exemplaire de l'édition du printemps 2007 de *Prévisions à l'exportation*, et une explication claire des débouchés et des risques qui attendent les entreprises en 2007 et 2008. Ils pourront également profiter de l'occasion pour établir des contacts avec des gens d'affaires appartenant à divers secteurs.

La tournée, qui comprend 18 villes à travers le pays, se tiendra du 25 avril au 1^{er} juin 2007. Ceux qui désirent y prendre part doivent s'inscrire.

Renseignements et inscription :

http://www.edc.ca/french/docs/events/events_6812.htm. ◀

Délégué commercial virtuel
Accédez à un monde de savoir commercial

www.infoexport.gc.ca



AÉROSPATIALE ET DÉFENSE

Brisbane, 4 - 7 juin 2007 > Le salon **SimTect 2007** sera axé sur les applications des techniques de simulation pour les entreprises, en particulier celles qui évoluent dans les secteurs de la défense, des transports, de l'aérospatiale, de l'aviation civile, de la sécurité intérieure, de l'exploitation minière, de la construction, de la fabrication, de la santé et du jeu.

Renseignements : Greg Luz, haut-commissariat du Canada en Australie, tél. : (011-61-2) 6270-4000, fax : (011-61-2) 6270-4069, courriel : greg.luz@international.gc.ca, site web : www.simtect.com/2007.

Paris, 18 - 24 juin 2007 > Le Salon international de l'aéronautique et de l'espace de Paris, au Bourget, accueillera quelque 2 000 exposants : entrepreneurs principaux, équipementiers et PME participant à la fabrication et à l'assemblage d'aéronefs, de satellites, de moteurs d'aéronef, de groupes motopropulseurs et de matériel connexe.

Renseignements : Michel Charland, ambassade du Canada en France, tél. : (011-33) 1-44-43-29-00, fax : (011-33) 1-44-43-29-98, courriel : france-td@international.gc.ca, site web : www.salon-du-bourget.fr.

AGRICULTURE, ALIMENTS ET BOISSONS

Sfax, 15 - 19 mai 2007 > Le Salon méditerranéen de l'agriculture et de l'alimentation a pour objectif de dynamiser l'investissement dans le domaine de l'alimentation et de l'agriculture tunisienne, de multiplier les occasions de partenariats et de créer un lieu d'échange d'idées pour l'industrie.

Renseignements : Lassaad Bourguiba, ambassade du Canada à Tunis, tél. : (011-216) 71-104-050, fax : (011-216) 71-104-193, courriel : lassaad.bourguiba@international.gc.ca, site web : www.biztradeshows.com/trade-events/sma-sfx-agri.html.

Chicago, 19 - 22 mai 2007 > Le National Restaurant Association Show est la plus grande manifestation dans le secteur de l'accueil et du service alimentaire de l'Amérique du Nord. Il permet aux entrepreneurs de rencontrer personnellement des milliers d'acheteurs de haut niveau.

Renseignements : Chris Bigall, Consulat général du Canada à Chicago, tél. : (312) 327-3625, fax : (312) 616-1878, courriel : chris.bigall@international.gc.ca, site web : www.restaurant.org.

SECTEURS MULTIPLES

Trinité-et-Tobago, 16 - 19 mai 2007 > Le Trade & Investment Convention est un endroit exceptionnel pour les fabricants, les fournisseurs de services, les acheteurs et les distributeurs qui souhaitent établir des contacts avec d'éventuels coentrepreneurs ou partenaires d'affaires.

Renseignements : Michaeline Narcisse, haut-commissariat du Canada à Trinité-et-Tobago, tél. : (011-868) 622-6232, fax : (011-868) 628-2576, courriel : michaeline.narcisse@international.gc.ca, site web : www.tic-tt.com.

TIC

Johannesburg, 20 - 22 juin 2007 > Le salon Securex 2007 offre une excellente occasion aux novateurs et aux principaux acheteurs des secteurs de la sécurité, de la sûreté, de la protection et de la sécurité-incendie de se rencontrer et discuter des technologies, du matériel, des systèmes et des services essentiels dans le cadre des activités commerciales d'aujourd'hui.

Renseignements : Gwenaele Coubrough, haut-commissariat du Canada à Johannesburg, tél. : (011-27-11) 442-3130, fax : (011-27-11) 442-3325, courriel : jobrg@international.gc.ca, site web : www.securex.co.za.

Permettez-nous de faire LES PRÉSENTATIONS

Si vous voulez développer votre entreprise, nous sommes là pour vous y aider. Le Service des délégués commerciaux du Canada est votre partenaire naturel pour faire des affaires à l'étranger. Nous avons une équipe d'experts en commerce qui peut vous faire gagner temps et argent lorsque votre entreprise prendra de l'expansion à l'étranger.

- 12 bureaux régionaux au Canada pour vous servir près de chez vous
- 150 bureaux partout dans le monde, dans des marchés et des villes clés
- De bons conseils et les bonnes personnes-ressources pour plus de 17 000 clients

Le Service des délégués commerciaux du Canada :
voyez ce que nous pouvons faire pour vous aujourd'hui.

www.infoexport.gc.ca
1 800 551-4946



Affaires étrangères et
Commerce international Canada

Foreign Affairs and
International Trade Canada

Canada

SERVICE DE RENSEIGNEMENTS

Le Service de renseignements d'Affaires étrangères et Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : 1 800 267-8376 (région d'Ottawa : 613-944-4000), ATS : 613-944-9136, courriel : enqserv@international.gc.ca, site web : www.international.gc.ca.