



# CANADEXPORT

COMMERCE + INVESTIR + PROSPÉRER

WWW.CANADEXPORT.GC.CA

VOLUME 25 | NUMÉRO 11  
19 juin 2007

## ▶ EN MANCHETTE

### Les risques auxquels s'exposent les investisseurs étrangers s'accroissent

Selon Stephen Poloz, économiste en chef à Exportation et développement Canada, ce ne sont plus les marchés émergents qui se concurrencent pour obtenir des investissements étrangers : aujourd'hui, ce sont les investisseurs étrangers qui se concurrencent pour placer leurs capitaux dans les marchés émergents.

voir page 3



### Soyez bon professionnel du commerce

Pour les entrepreneurs qui souhaitent valider leur expertise et rehausser leur image de spécialiste en commerce international, le titre de professionnel accrédité en commerce international conféré par le FITT est le niveau d'agrément le plus élevé au pays. Il est maintenant plus facile pour les diplômés en commerce de l'Université Ryerson de Toronto d'obtenir cet agrément.

voir page 4

### Sachez à quoi vous attendre sur les marchés internationaux

Les entreprises et les investisseurs doivent avoir les bons outils et les bons renseignements pour comprendre et atténuer les risques associés aux activités sur les marchés étrangers. L'édition de 2007 du *Rapport du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux*, publiée en juin, est un outil très utile si vous planifiez des opérations sur les marchés mondiaux.

voir page 6



## ▶ AUSSI DANS CE NUMÉRO

▶ **Au Chili, le secteur forestier est en plein essor**  
Concepción, 7-10 novembre 2007 > Le Canada aura cette année un pavillon à **Expo Corma**, une expo-conférence internationale destinée aux industries forestières. voir page 5

▶ **Plantez votre clou sur le marché français de la construction**  
Angers, 19-22 octobre 2007 > Selon un magazine français consacré à l'habitation, il faudra construire 500 000 maisons par année en France d'ici 2020 pour répondre à la demande. Les experts du secteur croient cependant que la moitié de la demande d'habitations à charpente de bois ne pourra pas être comblée en raison d'une pénurie de matériaux.

voir page 6

▶ **L'émergence des chaînes de valeur mondiales**  
Les affaires internationales sont de plus en plus organisées en fonction de chaînes de valeur mondiales, où le développement, la production et le service après vente peuvent se répartir en fonctions individuelles exécutées par des entreprises établies dans différents pays.

voir page 6

FAITS ET CHIFFRES  
voir page 6



MANIFESTATIONS  
COMMERCIALES  
voir page 7

## Le rapport sur l'accès aux marchés internationaux est maintenant disponible

Le gouvernement du Canada a établi un ensemble ambitieux de priorités pour le commerce régional et bilatéral dans le but d'assurer aux entreprises canadiennes un accès amélioré aux grands marchés étrangers, de favoriser les investissements bilatéraux et de soutenir la collaboration en sciences et technologie, explique David Emerson, ministre du Commerce international, dans la dernière édition du *Rapport du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux* (RCAMI).

L'édition de 2007 donne un aperçu des enjeux qui entourent l'accès amélioré des produits, services et capitaux canadiens aux principaux marchés étrangers pour des exportateurs et des investisseurs. Le rapport souligne également les résultats obtenus en 2006 du point de vue de l'ouverture des marchés, et expose en détail la participation du Canada aux initiatives multilatérales, régionales et bilatérales axées sur l'accès aux marchés.

M. Emerson mentionne que la publication est un élément important des efforts constants déployés par le gouvernement du Canada pour aider les entreprises et les investisseurs à comprendre ce qui les attend sur les marchés étrangers et à prendre connaissance des mesures que le gouvernement du Canada a adoptées pour faciliter l'accès dont ils ont besoin pour faire de bonnes affaires dans l'arène internationale.

Parmi les principales initiatives prévues en 2007, on compte l'élargissement de l'accès aux marchés des États-Unis et de l'Amérique



M. David Emerson, ministre du Commerce international, annonce la publication d'un rapport utile pour les exportateurs et investisseurs sur les marchés étrangers.

du Nord, qui repose sur l'accroissement de l'efficacité des mouvements transfrontaliers en réglant les problèmes liés à l'Initiative relative aux voyages dans l'hémisphère occidental, par exemple.

Un autre grand objectif consiste à favoriser l'ouverture de nouveaux débouchés en Asie en négociant des accords de promotion et de protection de l'investissement étranger avec la Chine et l'Inde, un accord de libre-échange avec la Corée du Sud et un cadre économique conjoint avec le Japon.

Le ministre a profité de l'occasion pour annoncer que le Canada et les pays membres de l'Association européenne de libre-échange (Islande, Norvège, Suisse et Liechtenstein) avaient conclu leurs négociations en vue d'un accord de libre-échange.

Par ailleurs, le gouvernement du Canada a également publié *Le point sur le commerce*

en 2007, qui présente un bilan de la performance de l'économie canadienne. Ce document analyse les principaux aspects de la performance du Canada au chapitre des échanges commerciaux et des investissements dans le contexte des tendances économiques au pays et à l'étranger.

En plus du rapport sur l'accès aux marchés, le gouvernement a produit une base de données consacrée aux obstacles au commerce et à l'investissement. Cette base de données s'adresse aux entreprises canadiennes qui étudient leurs options en matière d'exportation et les renseigne au sujet des entraves commerciales auxquelles elles pourraient être confrontées.

Pour plus de détails, consulter le site [www.cimar.gc.ca](http://www.cimar.gc.ca) et *Le point sur le commerce en 2007* ([www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp)). ◀

### 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](http://www.canadexport.gc.ca)  
 Courriel : [canad.export@international.gc.ca](mailto: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

## Une nouvelle donne pour les investisseurs à l'étranger

L'investissement à l'étranger est devenu une stratégie de croissance de première importance pour les entreprises nord-américaines, en particulier l'investissement dans les marchés émergents.

Stephen S. Poloz, premier vice-président aux Affaires générales et économiste en chef à Exportation et développement Canada (EDC), fait toutefois remarquer que les investisseurs font face désormais à l'émergence d'une nouvelle donne sur le marché des investissements, et que cela les incite à réévaluer les risques auxquels ils s'exposent en élargissant leurs opérations à l'échelle de la planète.

Dans le passé, explique-t-il, la plupart des marchés émergents se percevaient comme concurrents à la recherche d'investissements étrangers. C'est pourquoi on tenait pour acquis, dans les années 1990, que la plupart des économies émergentes avaient adopté une attitude ouverte aux investissements. Leurs régimes commerciaux, législatifs et réglementaires s'étaient peu à peu transformés pour atteindre un niveau que la majorité des investisseurs étrangers pouvaient accepter ou même souhaiter.

Cet équilibre semble toutefois s'être modifié depuis quelques années. L'investissement à l'étranger a pris de l'ampleur, les faibles taux d'intérêt des grandes économies ayant forcé les gros investisseurs à chercher des rendements plus élevés à travers le monde.

Les marchés émergents ne se font donc plus concurrence pour obtenir des investissements étrangers. Aujourd'hui, au contraire, ce sont les investisseurs étrangers qui se pressent à leurs portes.

Cette évolution des marchés financiers est attribuable à l'amélioration des indicateurs économiques de base.

Aux crises qui ont marqué les années 1997 à 2001 a succédé une période de croissance économique mondiale vigoureuse de 2002 à 2006, le relèvement des prix des produits de base et l'accroissement des revenus. À cela s'ajoute la réapparition du populisme politique dans un certain nombre de pays, inspirée par l'inadéquation entre la hausse de la prospérité et la persistance des inégalités de revenus – une situation qui ne pouvait que favoriser la renaissance du nationalisme et une résistance accrue envers l'investissement étranger.

C'est pourquoi, précise Stephen Poloz, les investisseurs étrangers se sentent moins à l'aise dans des pays comme le Venezuela, la Bolivie, le Botswana, la Tanzanie, la Zambie, l'Afrique du Sud, le Kirghizistan et la Russie. Même en Inde et en Chine, où se manifeste l'influence grandissante de politiques gauchisantes, on s'interroge quant au rythme des réformes structurelles et aux nouveaux indicateurs de base capitalistes sur lesquels s'appuient les investisseurs étrangers.

Ce changement d'attitude envers l'investissement étranger n'est ni prohibitif, ni universel, car il est certain que ces économies auront longtemps besoin d'investissement étrangers. Même de grandes



Selon Stephen Poloz d'EDC, les investisseurs étrangers se sentent moins à l'aise dans certains pays comme autrefois.

économies comme le Canada et les États-Unis ne peuvent se permettre d'offenser les investisseurs étrangers. Selon Stephen Poloz, tous les gouvernements, quel que soit leur penchant pour le populisme, en viendront à se rendre compte que leurs aspirations passent par la croissance économique, d'où la nécessité d'obtenir des investissements étrangers et de participer aux chaînes d'approvisionnement mondiales.

De l'autre côté de l'équation, les entreprises des grandes économies doivent se mondialiser pour maintenir leur compétitivité.

De toute façon, il est peu probable que la détérioration du traitement réservé aux investisseurs étrangers soit un phénomène permanent. Le ralentissement économique qui se manifeste à l'heure actuelle entraînera des risques accrus et une baisse des cours des produits de base, ce qui rendra les investisseurs internationaux plus prudents.

Avec le léger recul du capital de risque, on peut s'attendre à un retour partiel au climat de saine concurrence sur les capitaux qui régnait avant le boom du financement.

Que faut-il conclure de tout cela? Les investisseurs étrangers ont vu les risques politiques s'accroître, mais la situation reste favorable. De plus, le ralentissement mondial qu'on observe présentement signifie que le pendule des risques a déjà commencé à osciller dans l'autre sens, et les comportements politiques suivront en conséquence.

**Renseignements :** Stephen S. Poloz ([spoloz@edc.ca](mailto:spoloz@edc.ca)), premier vice-président aux Affaires générales et économiste en chef, EDC. ◀

## Obtenez le titre professionnel en commerce international

Le Forum canadien pour la formation en commerce international (FITT) a reconnu quatre cours en commerce international offerts à l'Université Ryerson aux fins de l'agrément professionnel des spécialistes en commerce international.

Ryerson se joint ainsi à 26 autres partenaires de l'éducation dans l'ensemble du Canada qui offrent des programmes reconnus menant au titre de PACI. Ces établissements comprennent notamment les universités de Calgary, de Lethbridge et de la Saskatchewan, ainsi que les collèges Seneca et Fanshawe en Ontario et le Nova Scotia Community College.

Les étudiants de Ryerson qui auront terminé avec succès les cours de commerce international, de marketing, de droit et de gestion pourront ainsi se voir accorder des équivalences leur permettant de satisfaire plus rapidement aux exigences scolaires associées titre de PACI accordés par le FITT.

Le FITT est le seul organisme au Canada habilité à décerner le titre de PACI, qui atteste des compétences et de l'expérience d'une personne dans le domaine du commerce

international. Il s'agit du plus haut niveau d'agrément professionnel accordé au pays.

Établi en 1992, le FITT a pour mission de fournir la formation et les outils nécessaires pour accroître la part canadienne des marchés d'exportation. Il a permis d'améliorer la qualité de la formation en commerce international en établissant des normes nationales pour les spécialistes en commerce international.

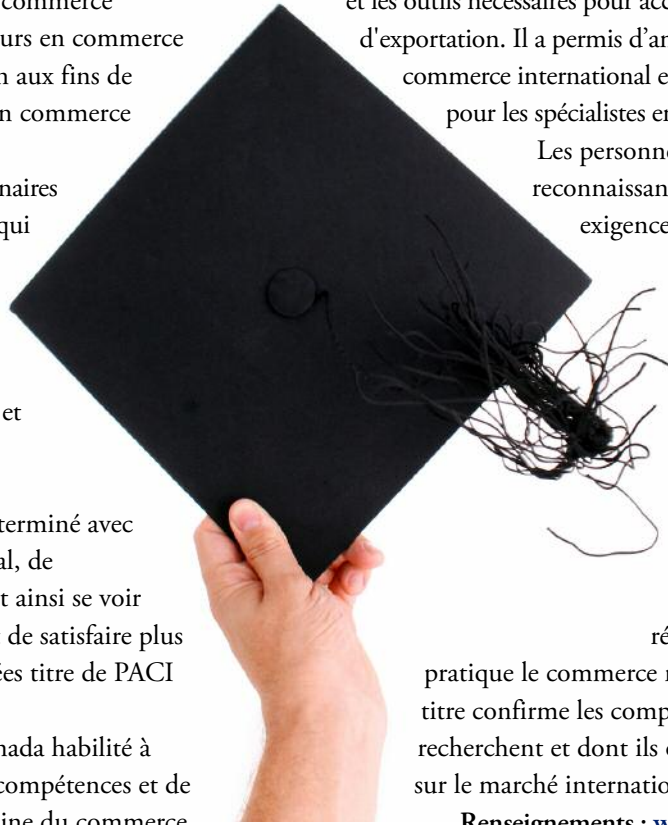
Les personnes qui désirent obtenir la reconnaissance PACI doivent satisfaire aux exigences scolaires du programme

FITThabilité, posséder au moins une année d'expérience de travail dans un environnement de commerce international et réussir l'examen professionnel du PACI.

Les praticiens du commerce reconnaissent que le titulaire du PACI est un professionnel du commerce international

hautement qualifié, branché sur les réalités du contexte dans lequel se pratique le commerce mondial aujourd'hui. Selon eux, le titre confirme les compétences élevées que les employeurs recherchent et dont ils ont besoin pour jouir d'un avantage sur le marché international.

Renseignements : [www.fitt.ca](http://www.fitt.ca) ◀



## Délégué commercial virtuel

*Accédez à un monde de savoir commercial*

Ce puissant outil en ligne personnalisé vous offre :

- ▶ les services d'experts canadiens en commerce à votre bureau;
- ▶ des nouvelles sectorielles, des données sur les pays et des études de marché à jour;
- ▶ des occasions d'affaires et de réseautage;
- ▶ la distribution de votre profil d'entreprise à plus de 900 délégués commerciaux à travers le monde.





## Rendez-vous au salon jordanien de la construction

Amman, 28-31 octobre 2007 > **Jordan Build 2007**, une exposition internationale consacrée à la construction et aux matériaux de construction, offre aux exposants canadiens la possibilité de se mettre en rapport avec des acheteurs et décideurs locaux dans le secteur de l'habitation. Vous pourrez y rencontrer des représentants supérieurs du gouvernement et des entrepreneurs locaux, ainsi que des entrepreneurs, sous-traitants et importateurs régionaux et internationaux.

Selon les organisateurs, le salon offre un cadre idéal pour se mettre en contact avec des entreprises auxquelles ont été confiés des projets d'infrastructure qui nécessiteront des quantités massives de matériaux et d'équipement pour qu'elles puissent s'acquitter de leurs obligations.

D'après le ministère jordanien des travaux publics et du logement, environ 21 milliards de dollars seront investis dans le secteur de la construction au cours des prochaines années.

## Au Chili, le secteur forestier est en plein essor

Concepción, 7-10 novembre 2007 > Le Canada aura cette année un pavillon à **Expo Corma**, une expo-conférence internationale destinée aux industries forestières.

D'après les responsables commerciaux, le Chili offre d'intéressants débouchés aux fournisseurs canadiens dans tous les domaines du secteur forestier, y compris les machines et services de récolte, le façonnage du bois et le matériel de traitement des pâtes et papiers.

En collaboration avec l'ambassade du Canada au Chili, Canadian Export Development Inc. (CED) invite les entreprises canadiennes à retenir leur place dans ce pavillon.

## L'Espagne tient une exposition de produits surgelés

Vigo, 2-4 octobre 2007 > **Conxemar** est l'une des plus importantes expositions européennes de produits alimentaires surgelés. Les compagnies canadiennes qui souhaitent y participer peuvent exposer au pavillon du Canada pour obtenir une part du marché espagnol et européen.

Conxemar est également le nom d'une association de grossistes, importateurs, fabricants et exportateurs espagnols de l'industrie des produits de la mer et de la pisciculture.

L'industrie jordanienne de la construction traverse une période d'ouverture et collabore davantage avec des partenaires étrangers. De nombreuses coentreprises associant des experts-conseils et des entrepreneurs internationaux à des entreprises locales ont été créées pour accroître la compétitivité et tirer parti des investissements accrus dans les projets d'infrastructure liés aux aéroports, aux hôtels, aux raffineries, aux communications et à la radiodiffusion.

Elecon Jordan, une exposition destinée aux secteurs de l'électricité et de l'énergie, et Stone Jordan, une foire consacrée à la pierre et au marbre, se dérouleront en même temps que Jordan Build. On s'attend à ce que des milliers de visiteurs y assistent.

**Renseignements :** Expo Jordan (organisateur), tél. : (011-962-6) 582-9771, fax : (011-962-6) 582-9774, courriel : [info@expojordan.org](mailto:info@expojordan.org), site web : [www.expojordan.org](http://www.expojordan.org); Wafa Herzallah, ambassade du Canada en Jordanie, tél. : (011-962-6) 520-3351, fax : (011-962-6) 520-3394, courriel : [wafa.herzallah@international.gc.ca](mailto:wafa.herzallah@international.gc.ca), site web : [www.infoexport.gc.ca/jo](http://www.infoexport.gc.ca/jo). ◀

Le personnel de l'ambassade organisera diverses activités, dont un atelier d'introduction au secteur forestier chilien, une rencontre et un séminaire destinés à la prise de contact et la visite d'une usine locale au choix du groupe.

L'industrie forestière chilienne traverse l'une de ses périodes les plus actives, caractérisée par une croissance très rapide. En fait, elle est déjà le deuxième secteur en importance de l'économie chilienne, après celui des mines. En 2006, les exportations canadiennes au Chili dans le secteur forestier ont dépassé 50 millions de dollars.

L'espace à Expo Corma est limité et les places sont attribuées selon le principe du premier arrivé, premier servi.

**Renseignements :** Robert Grison, CED Inc., tél. : (613) 825-9916, fax : 613-825-7108, courriel : [cced@sympatico.ca](mailto:cced@sympatico.ca), site web : [www.expocorma.cl](http://www.expocorma.cl). ◀

Cette association est considérée comme un contact essentiel pour les entrepreneurs intéressés au secteur espagnol des produits surgelés.

L'ambassade du Canada en Espagne et au Portugal invite les entreprises canadiennes à faire partie du pavillon canadien. Réservez votre place sans tarder : les places sont accordées dans l'ordre de réception des demandes.

**Renseignements :** Marc Lionel Gagnon, ambassade du Canada en Espagne, tél. : (011-34-91) 423-3228, fax : (011-34-91) 423-3252, courriel : [marc.l.gagnon@international.gc.ca](mailto:marc.l.gagnon@international.gc.ca), site Web : [www.conxemar.com](http://www.conxemar.com). ◀

## Plantez votre clou sur le marché français de la construction

Angers, 19-22 octobre 2007 > Selon un magazine français consacré à l'habitation, il faudra construire 500 000 maisons par année en France d'ici 2020 pour répondre à la demande. Les experts du secteur croient cependant que la moitié de la demande d'habitations à charpente de bois ne pourra pas être comblée en raison d'une pénurie de matériaux.

Aussi la France représente-t-elle un marché très prometteur pour les entreprises canadiennes intéressées à vendre des produits dans ce secteur. Le **Salon Maison Bois d'Angers**, une foire importante, leur offre une occasion idéale de promouvoir leurs produits et de cibler d'éventuels clients et partenaires.

Tout comme pour les autres manifestations du même genre, cette exposition aide les participants canadiens à décrocher des contrats en France.

Les responsables canadiens signalent, par exemple, que quatre compagnies de construction canadiennes ont exposé au salon *Résidence Bois*, une foire lyonnaise consacrée à la maison en bois. *Maison Bondu*, *Maison Laprise*, *Modulex* et *PanExpert* ont présenté leurs produits et services dans cette région; moins d'un mois plus tard, quatre contrats de vente avaient été signés et d'autres possibilités d'affaires sont actuellement à l'étude.

La croissance de l'industrie française de la construction confirme l'intérêt des Français pour les habitations à charpente de bois : la demande de maisons unifamiliales en général a augmenté de 18 % en 2005, tandis que la demande en habitations à ossature de bois s'est accrue de 46 %. Tout semble indiquer que la France est un marché prometteur offrant d'excellents débouchés à long terme. Ainsi, il ne faut pas manquer le Salon Maison Bois à Angers cet automne.

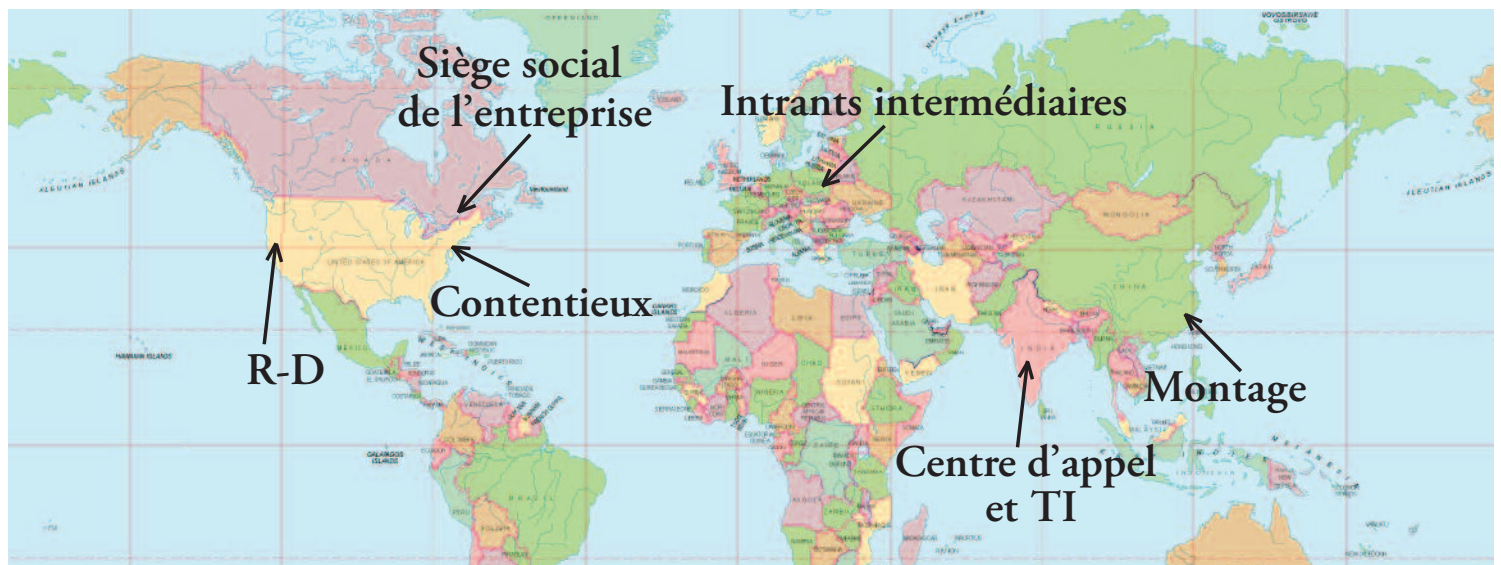
**Renseignements :** Denis Trottier, ambassade du Canada en France, tél. : (011-44) 43 23 82, courriel : [denis.trottier@international.gc.ca](mailto:denis.trottier@international.gc.ca), site web : [www.salon-maison-bois.com](http://www.salon-maison-bois.com). ◀

## L'émergence des chaînes de valeur mondiales

Les affaires internationales sont de plus en plus organisées en fonction de chaînes de valeur mondiales, où le développement, la production et le service après vente peuvent se répartir en fonctions individuelles exécutées par des entreprises établies dans différents pays. Cette évolution de la structure du commerce international s'est répercutée sur les échanges et sur les investissements, car les échanges concernent de plus en plus des intrants intermédiaires et des services, tandis que les investissements ont pour but de profiter d'avantages

particuliers dans une région donnée. Comme toutes les étapes de la chaîne de valeur d'un produit, depuis la conception jusqu'à la consommation, deviennent de plus en plus mobiles, le défi que doit relever le Canada consiste à mettre en place un environnement économique qui attirera et retiendra les étapes les plus profitables pour les Canadiens. **Pour de plus amples renseignements** à ce sujet, on pourra consulter l'article-vedette de l'édition de 2007 de la publication *Le point sur le commerce en 2007*, disponible sur le site web du Bureau de l'économiste en chef. ◀

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



Un exemple d'une chaîne de valeur mondiale. Cet exemple illustre l'organisation d'une société imaginaire dont le siège social se situe à Montréal.



## AÉROSPATIALE ET DÉFENSE

Beijing, 19-22 septembre 2007 > Le China Aviation Summit 2007 réunira les leaders de l'industrie aéronautique internationale et les représentants des organismes gouvernementaux de réglementation et des grandes associations industrielles pour discuter des progrès, des défis et des débouchés qui caractérisent le marché chinois. La conférence servira à présenter les nouvelles technologies et à décrire les dernières tendances du marché, et elle donnera aux participants la possibilité de prendre contact et de tenir des rencontres personnelles avec leurs pairs.

**Renseignements :** Shirley Guo Er Qing, tél. : (011-86-13) 901010395, courriel : [Cpbj@cpbjlf.com](mailto:Cpbj@cpbjlf.com) ou [Bj@beijingaviation.com](mailto:Bj@beijingaviation.com), site web : [www.cplexhibition.com/aviation](http://www.cplexhibition.com/aviation).

## AGRICULTURE, ALIMENTS ET BOISSONS

Sydney, 24-26 septembre 2007 > Rencontrez des acheteurs et vendeurs à Wines & Spirits Australia, le plus important salon australien consacré à l'industrie des spiritueux. Vous y découvrirez et dégusterez les derniers produits et pourrez en apprendre davantage au sujet d'un nouveau programme axé sur les acheteurs étrangers. Une série de séminaires gratuits dirigés par des experts locaux et étrangers est également prévue.

**Renseignements :** James Liang, tél. : (011-61-3) 9261-4527, courriel : [wine@divexhibitions.com.au](mailto:wine@divexhibitions.com.au), site web : [www.wineandspirits.com.au](http://www.wineandspirits.com.au).

## EXPOSITION MULTISECTORIELLE

Zagreb, 11-16 septembre 2007 > La Zagreb International Autumn Fair, une des plus importantes manifestations commerciales en Croatie, est une foire traditionnelle d'échantillons à laquelle participent tous les secteurs de l'économie. Cette activité présentera les principales industries liées à l'énergie, aux textiles, au cuir et aux produits croates, de même que différents autres éléments clés de l'économie croate.

**Renseignements :** Mirjana Leskovic Cesmadziski, tél. : (011-385-1) 6503-533, courriel : [automn@zv.hr](mailto:automn@zv.hr), site web : [www.zv.hr/](http://www.zv.hr/).

## MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

Kingston, 28-30 septembre 2007 > Le Home & Hardware Show, une foire biennale organisée par la Hardware Merchants Association of Jamaica, présente les nouveaux produits et les toutes dernières méthodes et tendances de l'industrie au moyen d'expositions et de kiosques d'information tenus par des experts, détaillants, grossistes, distributeurs, importateurs et exportateurs.

**Renseignements :** Hardware Merchants Association, tél. : (876) 978-4065, courriel : [hmajamaica@anbell.net](mailto:hmajamaica@anbell.net).

## TIC

Dubaï, 8-12 septembre 2007 > On trouvera un pavillon canadien à GITEX 2007, la plus importante exposition des technologies de l'information et des communications (TIC) du Moyen-Orient. GITEX offre aux acteurs de l'industrie des TIC une occasion idéale de faire du réseautage et de promouvoir et présenter leurs produits et services. L'an dernier, cette exposition a attiré plus de 130 000 visiteurs.

**Renseignements :** Venky Rao, tél. : (905) 896-7815, courriel : [dwtc@rogers.com](mailto:dwtc@rogers.com); Fouad Soueid, consulat du Canada à Dubaï, courriel : [fouad.soueid@international.gc.ca](mailto:fouad.soueid@international.gc.ca), site web : [www.gitex.com](http://www.gitex.com).

## TOURISME

São Paulo, 11-14 septembre 2007 > Equipotel 2007 est une foire internationale mettant en vedette l'équipement et les produits et services destinés aux hôtels, motels, restaurants, bars, restaurants-minute, cuisines industrielles et entreprises connexes. L'an passé, cette exposition a attiré plus de 1 000 exposants et quelque 45 000 visiteurs.

**Renseignements :** Alessandra Leite, tél. : (011-55-11) 5574-5166, courriel : [internacional@equipotel.com.br](mailto:internacional@equipotel.com.br), site web : [www.equipotel.com.br](http://www.equipotel.com.br) ◀

# 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](http://www.infoexport.gc.ca)**

**1-800-551-4946**

Barbara Giacomini, déléguée commerciale  
San Francisco, États-Unis



## 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](mailto:enqserv@international.gc.ca), site web : [www.international.gc.ca](http://www.international.gc.ca).