



# CANADEXPORT

COMMERCE + INVESTIR + PROSPÉRER

WWW.CANADEXPORT.GC.CA

VOLUME 25 | NUMÉRO 15  
20 septembre 2007

## ▶ EN MANCHETTE

### Finie l'économie à deux temps

Des majestueuses montagnes de l'Himalaya aux rues chaotiques de Mumbai, l'Inde nous réserve bien des surprises, notamment son ascension rapide sur la chaîne de valeur mondiale; et les entreprises du monde entier veulent entrer dans la danse. Un nouveau **balado** de *CanadExport* décrit cette Inde qui tourne à plein régime.

[voir page 2](#)



### Redonner de l'énergie au Chili

Le Chili doit doubler sa capacité de production d'électricité au cours des 15 prochaines années. Pendant qu'il s'affaire à établir de nouvelles sources et des substituts en matière d'énergie, les délégués commerciaux du Canada à Santiago espèrent que les entrepreneurs canadiens redoubleront d'énergie devant ces possibilités.

[voir page 4](#)

### Sur la piste de la Finlande

La Finlande est le chef de file en matière de développement et de commercialisation des technologies. Ce petit pays du Nord compte une concentration de talents techniques qui créent des possibilités intéressantes dans des secteurs comme les technologies de l'information, la santé et l'environnement. Les Canadiens devraient entrer en piste.

[voir page 3](#)



## ▶ AUSSI DANS CE NUMÉRO

### ▶ Forum virtuel pour entrepreneurs

Le 2 octobre 2007 > Les entrepreneurs souhaitant pénétrer de nouveaux marchés n'auront besoin que d'un ordinateur pour assister à un forum virtuel qui aura lieu sous peu.

[voir page 5](#)

### ▶ Le carrefour des marchés océanologiques

Abu Dhabi, du 21 au 23 janvier 2008 > La Middle East Ocean Science and Technology Expo est la première expo-conférence commerciale à présenter des démonstrations de technologies de pointe, de l'équipement moderne et des ateliers de formation relatifs au secteur en plein essor des technologies océanologiques et des sciences de la mer.

[voir page 5](#)

### ▶ Retour de la foire mexicaine des TIC cet hiver

Mexico, du 26 au 29 février 2008 > L'ambassade du Canada à Mexico organise actuellement un pavillon du Canada pour l'Expo Comm, la plus importante et ancienne exposition-conférence des domaines des télécommunications, du sans-fil, des réseaux et des technologies Internet.

[voir page 6](#)

FAITS ET CHIFFRES  
[voir page 6](#)



MANIFESTATIONS  
COMMERCIALES  
[voir page 7](#)

## L'Inde figure-t-elle sur votre chaîne de valeur?

Un entrepreneur torontois raconte que, si ce n'était de l'Inde, son entreprise ne pourrait prospérer. Toutefois, même si l'Inde est une excellente destination d'externalisation qui offre des avantages particuliers sur le plan des coûts, il faut composer avec certaines difficultés.

« Il importe de comprendre les nombreux problèmes régionaux qui existent en Inde », précise Tim Spencer, de l'entreprise torontoise Sigma Systems.

M. Spencer affirme que le recrutement des gens compétents a été l'une des principales difficultés qu'a dû surmonter son entreprise, tout comme garder à distance le contrôle de son usine indienne. Après beaucoup d'efforts, son entreprise s'est mise à prospérer.

« Notre effectif indien compte plus de 200 employés maintenant, mais cette croissance s'est réalisée par étapes, au fur et à mesure de nos succès, raconte M. Spencer. »

Les auditeurs peuvent découvrir comment il a surmonté les diverses difficultés dans le dernier **balado** de *CanadExport* où l'hôte Michael Mancini s'intéresse à la position de l'Inde sur la chaîne de valeur mondiale.



Pour nous donner une perspective indienne de la chaîne de valeur, M. Mancini s'entretient aussi avec un dirigeant d'entreprise indien qui a externalisé une partie de ses activités au Canada.

Paddy Rao dirige le bureau canadien d'Infosys, l'un des chefs de file mondiaux des services de conseil et de TI. Il explique les avantages de faire des affaires au Canada et offre quelques conseils aux entrepreneurs canadiens désireux de s'implanter en Inde et ailleurs.

Écoutez notre **balado**. ◀

**Une carrière sans frontières**

Lorsque vous devenez un agent du service extérieur au sein du Service des délégués commerciaux du Canada, vous vous joignez à une équipe qui s'emploie à multiplier les débouchés internationaux pour assurer la prospérité du Canada dans l'économie mondiale.

Les candidatures devront nous parvenir au plus tard le 16 octobre 2007. Rendez-vous à [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca) pour poser votre candidature.

*Contribuez à l'avenir économique du Canada*

Affaires étrangères et Commerce international Canada / Foreign Affairs and International Trade Canada

Canada

### 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



## La Finlande, terre d'innovation et de possibilités

Comme le Canada, la Finlande est beaucoup plus qu'une terre de glace et de neige. En plus d'avoir le hockey comme passion, les Finlandais sont aussi des innovateurs, ce qui, selon les agents commerciaux canadiens, crée des débouchés pour les entrepreneurs du Canada.

Parfois appelée la terre des ingénieurs, la Finlande compte des talents techniques de grande qualité dont les salaires sont en outre parmi les moins élevés en Europe.

De plus, selon Andrée Cooligan de l'ambassade du Canada à Helsinki, il existe de nombreuses façons pour les entrepreneurs et les organismes de recherche canadiens de tirer profit du développement et de la commercialisation des technologies.

« Des entreprises canadiennes comme Nortel, Bombardier, McCain et RIM réussissent bien sur le marché finlandais, et des géants de la Finlande comme Nokia, Kemira, Wärtsilä et Stora Enso sont également bien intégrés sur le marché canadien », déclare M<sup>me</sup> Cooligan.

La déléguée commerciale affirme que les entreprises canadiennes peuvent établir des partenariats avec des organismes finlandais comme le **Centre de recherche technique de la Finlande**, l'**Agence finlandaise de financement pour la technologie et l'innovation** et l'**Académie de Finlande**.

« La coopération bilatérale a prouvé que la mise en commun des ressources et des idées peut aboutir à la conception de produits commerciaux nouveaux et novateurs pour le marché mondial », note Mme Cooligan, qui ajoute que c'est particulièrement le cas pour les industries finlandaises des secteurs de la santé et des technologies de l'information et des communications.

En Finlande, pays de Nokia, un grand de la technologie sans fil et des télécommunications, et de centaines de sociétés de technologie connexes, les débouchés sont nombreux pour les entreprises canadiennes des TIC dans les domaines de l'apprentissage et des soins de santé en ligne ainsi que des systèmes mobiles et de sécurité.

« Dans le secteur de la santé, la Finlande est reconnue pour son expertise en surveillance cardiaque, et pourtant, en raison de sa population vieillissante, de ses villes éloignées et de l'engagement de son gouvernement à améliorer les soins de santé, elle a besoin de nouvelles technologies dans ce secteur », indique la déléguée commerciale.

Les Finlandais innovent également dans les technologies environnementales. À vrai dire, la bioénergie constitue la principale source d'énergie dans ce pays, où 26 % de l'énergie



**La Finlande est un chef de file** en matière de technologie sans fil et des télécommunications avec des produits comme le minuscule casque d'écoute « bluetooth » de Nokia.

provient de la biomasse, surtout du secteur forestier, ce qui fait de la Finlande un chef de file mondial dans ce domaine.

« Les entrepreneurs canadiens doivent savoir que le gouvernement finlandais s'est donné pour objectif d'accroître la quantité d'énergie qui provient de la biomasse de 30 % d'ici 2010 et de développer des technologies pour la production de biocarburants destinés au secteur des transports », souligne Mme Cooligan.

Cette dernière tient à informer les entrepreneurs canadiens que la Finlande constitue également un endroit formidable où investir, surtout que le pays est considéré comme l'un des moins corrompus au monde. L'exploitation minière est un secteur où le Canada a déjà considérablement investi.

La Finlande a ouvert ses portes à l'investissement étranger direct seulement après avoir accédé à l'Union européenne en 1995. Depuis, des entreprises canadiennes ont su tirer profit du bouclier fennoscandien, riche en minerais, nickel et or, dans toute la Laponie, la région la plus septentrionale de la Finlande. En fait, le quart de toutes les exploitations minières finlandaises appartiennent à des Canadiens.

La Finlande a aussi acquis un savoir-faire de pointe dans le secteur des produits chimiques. En conséquence, l'Agence européenne des produits chimiques a vu le jour, à Helsinki, en juin 2007. Cette agence gèrera l'utilisation de plus de 30 000 substances chimiques dans toute l'UE.

« Il serait avantageux pour les fournisseurs canadiens de services dans les secteurs des produits chimiques et de l'environnement d'ouvrir un bureau à Helsinki puisque les services

**Voir page 4 - La Finlande, terre d'innovation et de possibilités**

## Redonner de l'énergie au Chili

On prévoit que le Chili aura besoin de 7 500 mégawatts de nouvelle puissance au cours des 15 prochaines années, soit plus du quart de toute l'électricité produite en Ontario. Vers qui pourrait-il donc se tourner? Le Canada, bien sûr.

« Le Chili dispose d'une petite quantité de gaz naturel, de pétrole et de charbon, mais ce n'est pas suffisant », affirme Sylvain Fabi, un délégué commercial canadien en poste au Chili.

Dans le passé, poursuit-il, l'Argentine fournissait de façon constante du gaz naturel au Chili, mais en 2004, le gouvernement argentin a imposé d'importantes restrictions sur ses exportations de gaz, ce qui a provoqué une pénurie d'énergie au Chili, où près de 72 % de l'énergie est importée.

« Bien que l'électricité soit privatisée au Chili, le public fait pression sur le gouvernement pour qu'il trouve des solutions au problème de l'énergie, affirme M. Fabi. Après l'expérience qu'ils ont vécue avec l'Argentine, les Chiliens ont compris que dépendre essentiellement d'un seul pays pour leur énergie les rendait vulnérables. »

Le Chili cherche maintenant à diversifier ses sources d'énergie et à ajouter de nouveaux mégawatts dans son réseau électrique. Il s'est également engagé à ce que d'ici 2010, 15 % de cette nouvelle capacité provienne de sources d'énergie renouvelables non traditionnelles.

M. Fabi explique que diverses initiatives ont été lancées pour faire face à la pénurie d'énergie, mais que cette pénurie demeurera importante au cours des trois prochaines années, jusqu'à ce que les centrales soient fonctionnelles et disposent de sources d'approvisionnement durables.

L'hydroélectricité constitue une partie de la solution, mais le Chili considère néanmoins d'autres possibilités comme le gaz naturel liquéfié et le charbon. Il examine aussi la production d'énergie nucléaire.

### Le Canada à la rescousse?

« Le Chili est très intéressé à collaborer avec le Canada dans le but de résoudre ses problèmes d'énergie et il étudie actuellement des programmes mis en œuvre dans d'autres pays, dont le Canada, qu'il pourrait utiliser comme modèle », indique M. Fabi.

De ce fait, les possibilités sont nombreuses pour les entreprises canadiennes qui désirent tirer profit de leurs connaissances et expérience en matière de construction de centrales électriques pour fournir du matériel et des services au secteur de l'énergie. Les entreprises canadiennes peuvent aussi tirer avantage de la vente de leurs compétences en gestion des ressources naturelles, dont l'exploration sur terre et en mer.

M. Fabi encourage vivement les entrepreneurs canadiens à envisager le marché chilien de l'énergie comme possibilité et à explorer les marchés connexes aussi. Il leur conseille d'engager un représentant local si le Chili constitue un marché qui leur convient.

« Le Service des délégués commerciaux est là pour aider, ajoute-t-il. Communiquez avec l'ambassade du Canada au Chili et nous pourrons vous mettre en relation avec les bonnes personnes dans le secteur chilien de l'énergie. »

**Pour de plus amples renseignements**, veuillez communiquer avec **Geneviève Bourget**, ambassade du Canada à Santiago, tél. : (011-56-2) 652-3800. ◀

### La Finlande, terre d'innovation et de possibilités - suite de la page 3

de consultation dans ces domaines seront recherchés », déclare M<sup>me</sup> Cooligan.

Le Canada et la Finlande ont signé une convention fiscale en 2006. En avril, ils ont également signé un accord sur la sécurité industrielle, ce qui permettra à leurs entreprises de soumissionner aux projets et marchés publics sensibles des gouvernements des deux pays.

Pour tirer profit de ces débouchés, les délégués commerciaux du Canada en Finlande sont prêts à aider les entrepreneurs canadiens à offrir leurs produits et services sur le marché mondial.

**Pour de plus amples renseignements**, veuillez consulter le [site](#) ou communiquer avec l'équipe des délégués commerciaux à l'ambassade du Canada en Finlande.

Vous voulez faire des affaires avec la Finlande et les pays nordiques? Veuillez communiquer avec Johan Nyman au sujet du Corridor d'affaires Canada-pays nordiques.

### Salons professionnels à venir en Finlande

**Helsinki, du 2 au 4 novembre 2007** > **SkiExpo**, le plus important salon professionnel de sports d'hiver dans les pays nordiques.

**Rovaniemi, du 27 au 29 novembre 2007** > **Conférence et exposition minières de la Fennoscandie**, une des plus importantes conférences sur l'exploration et l'exploitation minières en Europe.

**Helsinki, janvier 2008** > **Journée canadienne des TIC 2008**, qui portera sur les soins de santé en ligne et à distance.

**Pour plus de renseignements** sur ces salons professionnels, communiquez avec **Johan Nyman** Ambassade du Canada en Finlande, tél. : (011-358-9) 2285-3354, téléc. : (011-358-9) 601-060. ◀

## Forum virtuel pour entrepreneurs

Le 2 octobre 2007 > Les entrepreneurs souhaitant pénétrer de nouveaux marchés n'auront besoin que d'un ordinateur pour assister à un forum virtuel qui aura lieu sous peu.

Au cours de cette exposition-conférence virtuelle intitulée Des solutions gagnantes : Prendre de l'expansion au-delà des États-Unis, les entrepreneurs canadiens pourront obtenir des renseignements et des conseils et profiter de ressources qui leur seront utiles pour tirer leur épingle du jeu sur les marchés étrangers.

Les participants pourront également discuter avec des experts des marchés de quatre villes situées dans trois grands marchés émergents : Abu Dhabi, Dubaï, Moscou et Mumbai.

En outre, deux spécialistes du commerce mondial et un groupe d'experts aborderont différentes questions : les débouchés et obstacles à l'étranger, la fabrication à l'étranger, les façons de repérer et d'aborder les débouchés offerts sur les marchés internationaux, ainsi que les obstacles cachés sur les marchés mondiaux.

Au cours de cette activité organisée par Exportation et développement Canada en collaboration avec Canadian Business Online, les participants pourront assister aux périodes de questions et réponses qui auront lieu après chacun des exposés, interagir avec les membres du groupe d'experts, ainsi qu'explorer le hall d'exposition virtuel où ils pourront établir des contacts avec les exposants. De plus, un centre complet de ressources comprenant des guides à l'exportation et des renseignements à jour au sujet de la réglementation sera mis à la disposition des participants.

Le Service des délégués commerciaux du Canada sera également de la partie. Des délégués commerciaux de partout au Canada seront présents pour répondre aux questions et fournir un appui aux entreprises souhaitant diversifier leur présence internationale. De plus, le groupe d'experts comprendra un délégué commercial prêt à donner des conseils concernant les marchés émergents.

Pour de plus amples renseignements, consultez le [site Web](#). ◀

## Le carrefour des marchés océanologiques

Abu Dhabi, du 21 au 23 janvier 2008 > La Middle East Ocean Science and Technology Expo est la première expo-conférence commerciale à faire des démonstrations de technologies de pointe, de l'équipement moderne et des ateliers de formation relatifs au secteur en plein essor des technologies océanologiques et des sciences de la mer.

Chaque segment de ce secteur dynamique nécessite de nouvelles technologies, que ce soit dans le domaine de la défense sous-marine, des ressources pétrolières et gazières en mer, de l'étude et de la surveillance environnementales, de la lutte contre la pollution, de la navigation ou de la cartographie et du génie océaniques.

Dans un secteur mondial qui dépense plus de 175 milliards de dollars annuellement en produits et services, il n'est pas étonnant que le vigoureux marché du Moyen-Orient offre tant d'intéressants débouchés aux acheteurs et aux fournisseurs de la région comme à la communauté internationale.

Créée dans le but de faciliter les échanges entre les marchés océanologiques du Moyen-Orient et du monde, cette exposition est appelée à devenir l'expo-conférence la plus importante dans le domaine des sciences de la mer et des technologies océanologiques pour tous les secteurs industriels connexes. Les délégués commerciaux du Canada encouragent les Canadiens à participer à cet événement.



Le marché océanologique du Moyen-Orient offre des occasions d'affaires intéressantes aux acheteurs et aux fournisseurs de la région et de la collectivité internationale.

Les acheteurs et les sélectionneurs d'échantillons qui participeront à l'exposition, notamment les ingénieurs, les scientifiques, les spécialistes des milieux gouvernementaux, militaires et industriels, pourront profiter de l'exposition pour trouver des sources d'approvisionnement en produits et services de même qu'établir des rapports avec des centaines de fournisseurs mondiaux.

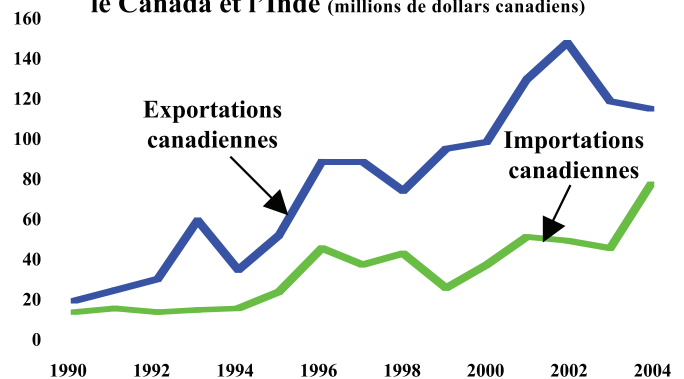
Renseignements : [David Jayaraj](#), agent de l'organisateur, Middle East Ocean Science and Technology Expo, tél. : 416-802-9452. ◀

## Les échanges canado-indiens s'intensifient, mais restent modestes

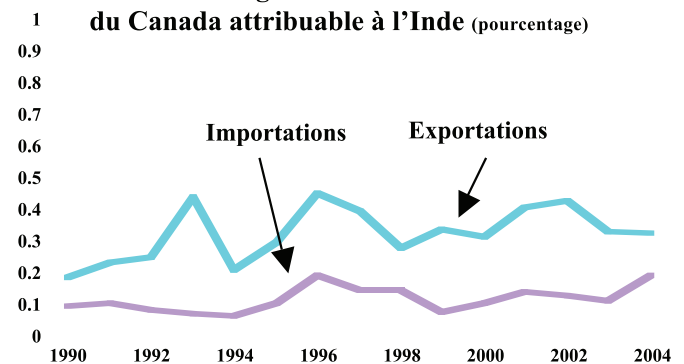
Les échanges commerciaux entre le Canada et l'Inde progressent, mais demeurent peu considérables, aussi bien en ce qui concerne leur valeur qu'en ce qui a trait à la part des échanges commerciaux totaux du Canada qu'ils représentent. Au cours des huit dernières années (1999-2006), les exportations de marchandises du Canada à destination de l'Inde ont plus que triplé, et ses importations de marchandises en provenance de ce pays ont doublé. Les exportations de marchandises du Canada à destination de l'Inde consistent toujours principalement en matières premières et en produits de base comme des céréales et du papier, mais ses exportations de machines et de matériel électronique augmentent. Malgré tout, ses exportations de marchandises à destination de l'Inde (exportations dont la valeur s'établissait à 1,7 milliard de dollars en 2006) représentent toujours moins de 1 % des exportations totales du Canada, et les importations canadiennes en provenance de l'Inde revêtent une importance relative aussi faible. En ce qui a trait aux services commerciaux, domaine dans lequel l'Inde possède une solide réputation, les importations canadiennes ont crû de 316 % au cours de la période 1999-2004, mais la part de l'Inde dans les échanges totaux de services commerciaux du Canada demeure toujours très inférieure à 1 %. Les échanges commerciaux entre le Canada et l'Inde se multiplient, mais ils continuent de ne représenter qu'une infime partie des échanges commerciaux totaux du Canada.

Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter le rapport « Inde : Le Canada devra accroître ses échanges », qui se trouve sur le site du Bureau de l'économiste en chef. ◀

Échanges de services commerciaux entre le Canada et l'Inde (millions de dollars canadiens)



Part des échanges de services commerciaux du Canada attribuable à l'Inde (pourcentage)



Source des données : Statistique Canada

Préparé par le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires étrangères et Commerce international Canada ([www.international.gc.ca/eet](http://www.international.gc.ca/eet))

## Retour de la foire mexicaine des TIC cet hiver

Mexico, du 26 au 29 février 2008 >

L'ambassade du Canada à Mexico organise actuellement un pavillon du Canada pour l'Expo Comm, la plus importante et ancienne exposition-conférence des domaines des télécommunications, du sans-fil, des réseaux et des technologies Internet.

Selon les spécialistes de l'industrie, quelque 150 entreprises canadiennes exerceraient déjà des activités sur le marché mexicain des technologies de l'information et des communications (TIC). Le Service des délégués commerciaux du Canada considère que les segments des solutions logicielles, des services de TI, des

télécommunications (applications mobiles), des composants électroniques, des services, de la sécurité des TI, du multimédia et de l'apprentissage en ligne sont ceux qui offrent les débouchés les plus prometteurs.

En participant à Expo Comm, les entreprises canadiennes pourront accroître leur présence sur le marché mexicain des TIC, qui enregistre une croissance trois fois plus rapide que le PIB du Mexique. En 2006, l'industrie mexicaine des TIC a progressé de quelque 14 %, ses importations se sont affirmées de 24 % et les ventes de logiciels ont crû de 13 %.

L'an dernier, 289 exposants ont participé à cette foire, qui comptait cinq pavillons internationaux dont celui du Canada, qui a remporté la palme du



meilleur pavillon international. Des services complémentaires, dont une activité de jumelage d'entreprises, seront offerts par les représentants du Canada au Mexique aux entreprises qui s'inscriront avant le 20 décembre 2007.

Renseignements : Emily Lukas, Affaires étrangères et Commerce international Canada, tél. : 613-944-2780. ◀



## TRANSPORT ROUTIER

Louisville, du 27 au 29 mars 2008 > Le **Mid-America Trucking Show** présentera les dernières technologies et les plus récents services offerts par l'industrie du transport routier.

Renseignements : **William Gibson**, tél. : 313-567-2340, téléc. : 313-567-2164, site Web : [www.truckingshow.com](http://www.truckingshow.com).

## PRODUITS DE CONSOMMATION

Munich, du 15 au 18 février 2008 > **Inhorgenta Europe 2008** est un salon professionnel international de l'industrie des bijoux qui présente les nouveaux styles et les dernières créations.

Renseignements : **Brigitte Mertens**, tél. : 416-237-9939, téléc. : 416-237-9920, site Web : [www.canada-unlimited.com](http://www.canada-unlimited.com).

Munich, du 27 au 30 janvier 2008 > **Ispo Winter 2008** est un important salon professionnel des articles de sport et de la mode sportive.

Renseignements : **Brigitte Mertens**, tél. : 416-237-9939, téléc. : 416-237-9920, site Web : [www.canada-unlimited.com](http://www.canada-unlimited.com).

Shanghai, du 18 au 20 mars 2008 > **Electronica & Productronica China 2008** est de loin le plus grand salon professionnel de composants électroniques. Les exposants peuvent profiter de cette manifestation internationale pour rencontrer les principaux décideurs de l'industrie de l'électronique.

Renseignements : **Brigitte Mertens**, tél. : 416-237-9939, téléc. : 416-237-9920, site Web : [www.canada-unlimited.com](http://www.canada-unlimited.com).

## PÉTROLE ET GAZ

Tripoli, du 10 au 13 décembre 2007 > **Projex Libya** est un forum-exposition international sur les produits pétrochimiques et l'exploration, la production et le raffinage pétroliers.

Renseignements : **Unilink**, tél. : 613-549-0404, téléc. : 613-549-2528, site Web : [www.unilinkfairs.com](http://www.unilinkfairs.com).

## PLASTIQUE

Buenos Aires, du 25 au 29 mars 2008 > **Argenplas 2008** est un salon international du plastique qui porte sur la technologie, la production, la vente et la commercialisation du plastique dans des secteurs comme les transports, la construction, les télécommunications, la santé et le conditionnement.

Renseignements : **Paula Solari**, ambassade du Canada en Argentine, tél. : (011-54-11) 4808-1000, téléc. : (011-54-11) 4808-1015, site Web : [www.argenplas.com](http://www.argenplas.com). ◀



## 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.



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

## 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).