



CANADEXPORT

COMMERCE + INVESTIR + PROSPÉRER

WWW.CANADEXPORT.GC.CA

VOLUME 25 | NUMÉRO 16
3 octobre 2007

▶ EN MANCHETTE

L'agrandissement d'un port accroît l'accès à l'Asie

Il y a tout lieu de se réjouir de l'agrandissement du port de Prince Rupert (Colombie-Britannique), dont les délais de livraison seront de deux à trois jours plus courts que ceux de tout autre port de la côte Ouest. Si le temps c'est de l'argent, des entreprises vont faire fortune. [voir page 3](#)



L'Europe centrale illuminée

Une entreprise québécoise donne des indications sur la façon de tirer parti du secteur de l'énergie de l'Europe centrale, qui est en train de se rallumer. Le président de l'entreprise déclare que les débouchés dans le secteur de l'énergie de la région se multiplient rapidement à mesure que l'UE durcit sa position en matière de changement climatique. [voir page 4](#)



Évitez que vos marchandises vous soient retournées

Les exportateurs canadiens d'électronique doivent respecter un nombre croissant de règlements environnementaux. Comme de plus en plus de pays imposent de tels règlements, les exportateurs qui les ignorent risquent de le payer cher. [voir page 5](#)



▶ AUSSI DANS CE NUMÉRO

▶ Grand salon alimentaire en Europe centrale

Brno, République tchèque, du 4 au 7 mars 2008 > Les délégués commerciaux canadiens en Europe centrale affirment que Salima est le plus important salon alimentaire international dans la région.

[voir page 2](#)

▶ Construct Canada : un rendez-vous mondial

Toronto, du 28 au 30 novembre 2007 > Les membres de l'industrie de la construction sont invités à examiner des occasions d'affaires internationales à Construct Canada, la plus importante foire canadienne des produits du bâtiment et de la construction. [voir page 7](#)

▶ Un salon arabe sur la santé attire les décideurs

Dubaï, du 28 au 31 janvier 2008 > Arab Health est le plus grand salon sur la santé au Moyen-Orient. Il attire des fabricants, des grossistes, des fournisseurs, des distributeurs de produits de soins de santé et les décideurs les plus influents de l'industrie de la santé dans le monde arabe. [voir page 7](#)




**MANIFESTATIONS
COMMERCIALES**
[voir page 8](#)

Grand salon alimentaire en Europe centrale

Brno, République tchèque, du 4 au 7 mars 2008 > Les délégués commerciaux canadiens en Europe centrale affirment que Salima est le plus important salon alimentaire international dans la région. Ce salon se tient tous les deux ans.

En 2008, il sera axé sur les produits biologiques. L'ambassade du Canada à Prague sera sur place pour promouvoir les produits agroalimentaires canadiens, mais les entrepreneurs peuvent choisir d'exposer dans leur propre stand.

Le salon comprend également une foire de la meunerie, une activité pour l'industrie de la boulangerie et de la confiserie, une exposition sur le matériel destiné aux commerces de détail, aux hôtels et aux restaurants, ainsi qu'un salon international du vin.

L'an dernier, Salima a attiré quelque 1 100 exposants de 39 pays et plus de 37 000 professionnels de 60 pays.

Pour de plus amples renseignements sur le stand d'information commun, veuillez communiquer avec **Martina Taxova**, ambassade du Canada à Prague, tél. : (011-420) 272-101-862, fax : (011-420) 272-101-894, site Web : www.bvv.cz/salima.



Pour exposer dans un stand individuel, veuillez joindre **Hana Vildomcova** de BVV, l'organisateur du salon, tél. : (011-420) 541-152-894, fax : (011-420) 541-153-067.

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 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
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

Une ère nouvelle inaugurée à Prince Rupert

Le terminal à conteneurs Fairview de Prince Rupert, dont l'ouverture a eu lieu le 12 septembre, crée un nouveau corridor commercial à haute vitesse sans congestion entre l'Asie et l'Amérique du Nord.

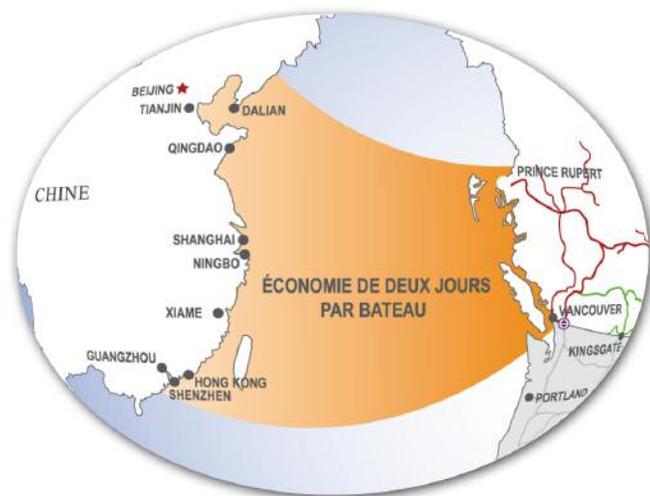
Pour bon nombre, cette ouverture inaugure une ère nouvelle à Prince Rupert et constitue un jalon important des initiatives de porte d'accès du Canada et de la Colombie-Britannique, ce qui aidera certainement les entrepreneurs canadiens à tirer parti des occasions croissantes qu'offrent les économies en plein essor de l'Asie.

« Nous pourrions offrir aux expéditeurs asiatiques et nord-américains une fiabilité, une efficacité et une rapidité sans égales lors du transit de leurs produits par notre port », a affirmé Don Krusel, président et chef de l'administration portuaire de Prince Rupert.

Les ports de la côte Ouest étant déjà congestionnés et aux prises avec la croissance constante des échanges commerciaux avec l'Asie, le port de Prince Rupert, l'un des plus profonds d'Amérique du Nord, permettra d'acheminer les produits canadiens vers l'Asie en deux ou trois jours de moins que l'expédition depuis tout autre port de la côte Ouest. En outre, ce port, où il n'y a pas de congestion, est déjà relié au réseau ferroviaire du Canadien National (CN) qui est l'un des meilleurs du continent.

« Nos destinées sont au diapason », a déclaré M. Krusel, qui a souligné les efforts du partenariat des secteurs privé et public visant à financer et à achever les installations selon les délais et le budget fixés.

Ce projet d'une valeur de 170 millions de dollars a été financé par le gouvernement du Canada, la province de la Colombie-Britannique, le CN, l'administration portuaire de Prince Rupert et la société Maher Terminals du New Jersey.



Don Krusel, président et chef de l'administration portuaire de Prince Rupert, affirme que le port offre une efficacité et des délais de livraison incomparables.

Cette dernière a bien compris qu'en dépit de son éloignement, le port de Prince Rupert pouvait devenir une importante voie d'accès à l'Amérique du Nord lorsqu'elle a réussi, en 2001, à obtenir un bail de 30 ans pour l'établissement de son premier terminal sur la côte Ouest.

« Nous savions qu'il y avait des sceptiques, parce que le modèle portuaire habituel consiste à établir des installations à proximité de grandes zones urbaines à forte concentration plutôt que dans une zone isolée où il n'y a pas de marchés locaux, explique Brian Maher. Toutefois, il y a déjà assez longtemps que notre famille exploite des terminaux pour flaire la bonne affaire. »

En fait, le port, plus que tout autre port de la côte Ouest, est le plus rapproché des économies affichant la croissance la plus rapide du monde, et bon nombre espèrent que ces nouvelles installations à elles seules créeront des milliers d'emplois dans la région de Prince Rupert et feront converger les économies nord-américaines vers le Pacifique.

En outre, dans le cadre de l'Initiative de la porte et du corridor de l'Asie-Pacifique, l'Agence des services frontaliers du Canada investira 28 millions de dollars afin d'établir un programme d'inspection des conteneurs à la fine pointe de la technologie.

Hunter Harrison, président du CN qui est propriétaire-exploitant de la voie principale du Nord reliant Prince Rupert et Winnipeg, dit que la société est heureuse d'avoir eu l'occasion de travailler avec le port de Prince Rupert et Maher Terminals à la conception et à la construction du terminal du début à la fin.

« Dès le départ, nous avons entièrement foi en la vision de l'administration portuaire de Prince Rupert. Notre

Voir page 6 - Prince Rupert

L'Europe centrale répand la lumière

Les délégués commerciaux canadiens en Europe centrale affirment que leur région ressort comme un endroit prometteur pour les activités liées à l'énergie, en particulier grâce à l'utilisation accrue des sources d'énergie renouvelable comme le vent, le soleil et la biomasse.

Les Tchèques apparaissent tout à coup comme des fervents de l'énergie de remplacement. La politique énergétique de leur pays prévoit que les sources d'énergie de remplacement passeront de 3 % à 16 % d'ici 2030. Cette augmentation proviendrait principalement de la biomasse. Les délégués commerciaux canadiens précisent qu'il en va de même pour la Slovaquie, la Hongrie et la Pologne.

La Roumanie commence à peine à se rendre compte du potentiel que possède son énergie éolienne. Selon sa stratégie énergétique nationale, publiée récemment, le pays attirera des investissements totalisant 2,5 milliards de dollars d'ici 2015, dont 1,5 milliard de dollars pour l'énergie éolienne seulement.

Econoler International est une société canadienne qui a prouvé qu'il est possible de tirer parti du secteur énergétique en pleine expansion de l'Europe centrale.

La société Econoler se spécialise dans l'efficacité énergétique, l'énergie renouvelable, les contrats de services éconergétiques et le marché du carbone. Depuis 1985, elle agit à titre de consultant, d'administrateur de fonds et d'initiateur de projet en Europe. Au cours des sept dernières années, elle a accru sa présence dans la majeure partie de l'Europe centrale, y compris en Bulgarie, en Croatie et en Roumanie.

« Les possibilités dans le secteur de l'énergie de l'Europe centrale sont énormes, car l'UE constitue le marché le plus dynamique sur le plan de la résolution des problèmes liés au changement climatique », déclare Pierre Langlois, d'Econoler International.

Un délégué commercial fort utile

Econoler a collaboré avec Valeriu Costea, un délégué commercial canadien à Bucarest, en vue d'établir une coentreprise en Roumanie.

« En 2003, nous avons invité Econoler à faire un exposé lors d'un atelier sur l'énergie et l'environnement que nous avons organisé à Bucarest, note M. Costea, ce qui lui a fourni une excellente occasion de maximiser sa visibilité auprès d'un grand auditoire, dont des représentants de la Hongrie et de la Bulgarie. »

Par la suite, des agents commerciaux ont collaboré avec Econoler pour qu'elle consolide sa position sur le marché et signe un accord de partenariat avec une entreprise locale.

En partenariat avec une société locale de services énergétiques, appelée EnergoBit, Econoler mène maintenant des activités sous le



L'Europe de nuit : Un entrepreneur canadien affirme que le secteur énergétique de l'Europe centrale regorge de débouchés.

nom d'EnergEco. Cette nouvelle entité se consacre à l'élaboration et à la mise en œuvre de projets nationaux d'efficacité énergétique.

« Nous avons aidé cette nouvelle coentreprise à créer une image crédible en tant que première société roumaine de services énergétiques », mentionne M. Costea.

« Le réseautage avec des contacts locaux importants et l'aide à la création d'une base de données fiable sur les clients constituent des éléments essentiels qui donnent du piquant à ce type de relation, et nous avons fourni la bonne recette à l'entreprise », explique-t-il.

M. Langlois, d'Econoler, offre d'autres conseils aux entreprises canadiennes qui visent le marché de l'Europe centrale : « Assurez-vous d'avoir un produit ou un savoir-faire exceptionnels et n'essayez pas d'entrer en concurrence sur le marché des produits de base. »

Il ajoute que d'avoir été la meilleure dans un créneau spécialisé a été la clé du succès d'Econoler en Europe centrale. En fait, il affirme qu'aucune autre société n'a autant d'expérience en matière de création d'entreprise de services énergétiques qu'Econoler, qui a été fondée en 1981 par Hydro-Québec et une autre société québécoise comme la première entreprise de services énergétiques au monde.

« Le fait d'être unique nous aide à concurrencer les acteurs européens qui reçoivent de l'UE d'énormes subventions qui ne sont offertes qu'à des entreprises de l'Europe », précise M. Langlois.

Aujourd'hui, Econoler emploie quelque 40 personnes à son siège social, à Québec, et possède un bureau à Washington, une filiale en Roumanie et une autre en Tunisie, ainsi qu'un bureau de projets à Sofia, en Bulgarie.

D'après son expérience, le fait que les concurrents européens d'Econoler soient à proximité du marché de l'Europe centrale peut

Voir page 6 - L'Europe scintille

Les règlements environnementaux se multiplient dans l'électronique

De plus en plus de pays élaborent et appliquent des règlements qui visent à minimiser l'impact environnemental de l'élimination des appareils électriques et électroniques — des électroménagers au matériel de télécommunications, en passant par les outils et les jouets électriques. Les experts affirment que le respect de ces règlements peut poser des problèmes, mais que le non-respect pourrait s'avérer coûteux.

« La liste des produits visés est constamment réexaminée, et les fabricants doivent rester vigilants pour s'assurer qu'ils sont au fait de leurs obligations », déclare M. Bill Halstead, président d'Ottawa Manufacturers' Network, un groupe de gens d'affaires qui encourage l'excellence dans la fabrication par l'utilisation du réseau et de la formation.

« Les petites entreprises n'ont souvent pas les assises nécessaires pour affecter des ressources aux activités de sélection et de certification de produits et peuvent ne pas comprendre les risques encourus », affirme-t-il.

M. Halstead souligne que les fabricants de composants électroniques remplacent actuellement les pièces courantes par des pièces qui respectent les nouveaux règlements et que les fabricants de produits finaux vont sans doute se rendre compte qu'ils doivent adapter leur production aux nouveaux composants.

Et il ajoute que les fabricants ont souvent peu de temps pour effectuer les changements nécessaires.

En outre, les délégués commerciaux canadiens avertissent que certaines entreprises pourraient voir leurs expéditions bloquées parce qu'elles ont enfreint un règlement et que d'autres pourraient voir leurs produits retournés par des distributeurs et clients étrangers à cause de leur lenteur à se conformer aux nouvelles exigences.

Les entreprises canadiennes doivent en tenir compte.

Règles du jeu

Les entreprises qui vendent des produits électriques doivent respecter deux directives, soit la directive sur les déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE) et la directive relative à la limitation de l'utilisation de certaines substances

dangereuses (ou la directive RoHS), qui ont été adoptées par les États membres de l'UE, la Norvège et la Suisse.

La directive sur les DEEE fixe des objectifs en matière de collecte, de recyclage et de récupération des produits électriques et rend les fabricants responsables de la collecte et du traitement des déchets provenant d'équipements électriques et électroniques.

Ces fabricants doivent recueillir des données sur leurs exportations d'équipements électriques et électroniques vers les pays de l'UE, s'inscrire auprès des autorités européennes et fournir un cautionnement financier pour la collecte d'équipements électriques et électroniques.

La directive RoHS limite l'utilisation du plomb, du mercure, du cadmium, du chrome hexavalent et des ignifugeants polybromés dans les équipements électriques et électroniques vendus sur le marché de l'UE.

Un système d'exécution est en place pour contrôler le respect de la directive RoHS, et les pays de l'UE peuvent intenter une action contre un fabricant. Les clients européens demandent aux exportateurs canadiens de garantir que leurs produits respectent la directive RoHS.

Les instruments médicaux ainsi que les instruments de dépistage et de contrôle sont également visés par la directive sur les DEEE et seront bientôt aussi visés par la directive RoHS.

Le Japon, la Chine et la Corée du Sud ont adopté des règlements semblables.

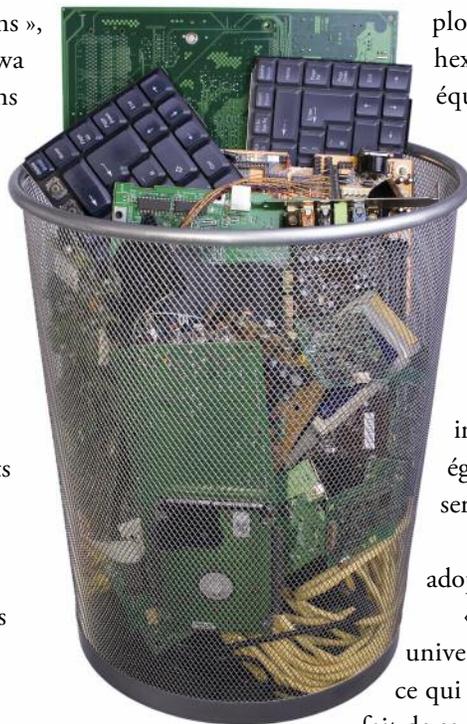
« Les exigences de conformité ne sont pas universelles ni clairement définies dans tous les pays, ce qui augmente le risque de non-respect et rend le fait de se conformer aux exigences très coûteux », précise

M. Halstead.

La version chinoise de la directive RoHS (ou les **RoHS de Chine**), est fondamentalement différente de la directive de l'UE.

La directive chinoise sera appliquée en deux étapes. D'abord, depuis le 1^{er} mars 2007, les produits d'information électronique doivent être étiquetés et conditionnés, et le manuel d'utilisation doit comprendre un tableau des substances entrant dans la fabrication du produit.

Ensuite, des restrictions seront imposées sur les substances utilisées dans la fabrication de ces produits. La certification des produits d'information électronique par une tierce partie sera également exigée une fois qu'un catalogue des produits aura été dressé.



Voir page 6 - L'électronique

Prince Rupert - suite de la page 3

partenariat et notre participation au processus de planification du terminal ont permis d'intégrer parfaitement la voie principale sans congestion du CN à l'installation de conteneurs ultramoderne à grande capacité. Grâce à l'ajout d'une capacité port-rail-terminal considérable à la chaîne d'approvisionnement mondiale, les expéditeurs disposeront de la voie la plus rapide, la plus efficace et la plus rentable pour l'acheminement des marchandises entre l'Asie et l'intérieur de l'Amérique du Nord. »

M. Krusel signale qu'il ne s'agit pas simplement de l'ouverture du port de conteneurs, mais de la transformation du corridor de transport afin de créer une foule de possibilités nouvelles dont pourront bénéficier les régions et les collectivités depuis les îles de la Reine-Charlotte jusqu'à Memphis.

Pour plus de renseignements, veuillez joindre **Barry Bartlett**, Corporate Communications, Prince Rupert Port Authority, tél. : 250-627-2509.



Pour bon nombre, l'agrandissement du port de Prince Rupert constitue un jalon important des initiatives de porte d'accès du Canada et de la Colombie Britannique.

L'Europe scintille - suite de la page 4

poser un problème géographique aux entreprises canadiennes, mais c'est un problème qui n'est pas insurmontable.

« Soyez autant que possible présent physiquement sur le marché, car les Européens ont l'habitude de voir avec qui ils travaillent, recommande-t-il. Et développez de bonnes relations avec vos partenaires sur place afin de mieux comprendre la façon dont chaque marché local fonctionne vraiment. »

En fin de compte, la récompense du succès en Europe centrale peut être immense et quelquefois provenir des endroits les plus inattendus.

C'est ce qu'a appris la société Econoler en 2006 quand une entreprise croate qu'elle avait aidée à créer a remporté un prix prestigieux de la British Astronomical Association dans le cadre de la campagne « Protection of the Night Sky ».

L'entreprise croate avait aidé la ville de Novigrad à économiser plus de 16 000 \$ par année en remplaçant des lampadaires éblouissants par des installations dotées d'abat-jour plus efficaces.

Il est clair que les étoiles étaient alignées, car l'intervention d'Econoler a démontré qu'être éconergétique n'est pas seulement avantageux sur la terre, mais dans le ciel aussi.

Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter les sites www.econolerint.com et www.infoexport.gc.ca.

L'électronique - suite de la page 5

La Corée du Sud et la Norvège ont élaboré leurs propres règlements sur les substances dangereuses, qui devraient entrer en vigueur en janvier 2008. La Norvège limitera l'utilisation de 18 substances dangereuses dans la fabrication des produits de consommation, comparativement à 6 dans le cas de l'UE.

Certains États des États-Unis (Californie, Maryland, Maine, Washington, Minnesota, Oregon et Texas) et certaines provinces canadiennes (Colombie-Britannique, Alberta, Saskatchewan, Ontario et Nouvelle-Écosse) ont élaboré, ou sont sur le point de le faire, des règlements de type DEEE

qui imposent aux fabricants d'assumer la responsabilité de collecter les déchets produits par les équipements électriques et électroniques.

Certes les fabricants canadiens doivent exercer une diligence raisonnable, mais les délégués commerciaux canadiens qui se trouvent dans les marchés visés peuvent les aider à se conformer aux règlements.

Pour de plus amples renseignements, veuillez joindre le **Service des délégués commerciaux** pour le marché que vous visez ou **Jean-Sébastien Nadon**, Affaires étrangères et Commerce international Canada, tél. : 613-944-3054.

La foire canadienne de la construction : un rendez-vous mondial

Toronto, du 28 au 30 novembre 2007 > Les membres de l'industrie de la construction sont invités à examiner des occasions d'affaires internationales à **Construct Canada**, la plus importante foire canadienne des produits du bâtiment et de la construction.

Un programme à caractère international renseignera les fournisseurs, les fabricants, les architectes, les entrepreneurs et les ingénieurs du Canada sur les occasions d'affaires. Ce programme visera aussi à mettre des entrepreneurs en rapport avec d'éventuels partenaires étrangers.

« Nous voulons faire découvrir aux entreprises canadiennes le monde de l'exportation et les aider à diversifier leurs ventes et leurs relations commerciales sur les marchés étrangers et aux États-Unis », a déclaré Bill Macheras, délégué commercial au bureau régional d'Affaires étrangères et Commerce international Canada à Toronto.

M. Macheras affirme que le programme de cette année prévoit des exposés sur les

occasions d'affaires dans trois marchés clés, à savoir les États-Unis, le Japon et le Royaume-Uni, ainsi qu'un déjeuner de réseautage et des séances de jumelage à l'intention des fournisseurs canadiens et des visiteurs étrangers.

Les entrepreneurs canadiens peuvent demander que des rencontres personnelles soient organisées entre eux et des visiteurs étrangers ou américains au cours de la foire. Ils peuvent également se réunir avec des délégués commerciaux canadiens qui seront en visite au Canada pour assister à la foire.

Cette année, la foire devrait attirer plus de 22 000 visiteurs et 900 exposants. Le programme d'activités internationales est organisé par Affaires étrangères et Commerce international Canada, de concert avec le ministère du Développement économique et du Commerce de l'Ontario, la Société canadienne d'hypothèques et de logement et l'Association canadienne de la construction.

Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter le site Web à l'adresse www.constructcanada.com ou joindre **Bill Macheras**, délégué commercial, Affaires étrangères et Commerce international Canada, tél. : 416-973-5060.



Un salon arabe sur la santé attire les décideurs

Dubaï, du 28 au 31 janvier 2008 > **Arab Health** est le plus grand salon sur la santé au Moyen-Orient. Il attire des fabricants, des grossistes, des fournisseurs et des distributeurs de produits de soins de santé, ainsi que certains des décideurs les plus influents de l'industrie de la santé dans le monde arabe.

Les agents commerciaux du Canada affirment que ce salon est l'endroit idéal pour les entrepreneurs canadiens qui veulent faire connaître leurs plus nouveaux produits sur un des marchés des soins de santé qui connaît la plus forte expansion au monde. Un pavillon canadien sera aménagé dans le but d'appuyer les entrepreneurs qui décident de participer.

« Arab Health constitue un excellent tremplin pour les fabricants étrangers qui désirent prendre pied dans cette région du Golfe extrêmement prospère, accroître leurs activités ou recruter des agents aux confins de trois continents », déclare Venky Rao, le représentant de l'organisateur du salon au Canada. Le salon présentera des produits et technologies de pointe dans le domaine



de la santé et de la médecine, comme les services de santé, la chirurgie et la biotechnologie. Il portera également sur la technologie dentaire, la radiologie, le matériel de laboratoire, les produits pharmaceutiques, la télésanté et la pathologie.

En 2007, le salon Arab Health a attiré au-delà de 44 000 visiteurs du monde entier et quelque 2 200 exposants de plus de 50 pays. Il comptait 30 pavillons étrangers, dont celui du Canada.

Pour de plus amples renseignements, veuillez joindre **Venky Rao**, Expo Consultants Inc., représentant de l'organisateur du salon, tél. : 905-896-7815, fax : 905-896-7388, site Web : www.arabhealthonline.com.



AÉROSPATIALE ET DÉFENSE

New Delhi, du 18 au 20 mars 2008 > **Airport and Airline Expo** est un salon commercial indien qui porte sur tous les aspects de l'aviation civile. En plus de présenter des avions commerciaux et d'affaires, il sera également axé sur l'aménagement intérieur des avions, l'accueil et la restauration à bord, le fret aérien et la logistique.

Renseignements : **Debra Boyce**, haut-commissariat du Canada en Inde, tél. : (011-91-11) 4178-2000, fax : (011-91-11) 4178-2041, site Web : www.civilaviationweek.com.

INDUSTRIES ENVIRONNEMENTALES

Dublin, les 5 et 6 mars 2008 > Le salon **Irish Recycling and Waste Management**, qui se déroule en même temps que le salon **Irish Water, Waste and Environment**, offre aux exportateurs une excellente occasion d'intensifier leurs relations avec leurs fournisseurs, d'en trouver de nouveaux, de se réseauter et de découvrir des produits inédits qui ne sont offerts qu'au salon.

Renseignements : Gerry Mongey, ambassade du Canada en Irlande, tél. : (011-353-1) 417-4100, fax : (011-353-1) 417-4101, site Web : www.environment-ireland.com.

POISSON ET FRUITS DE MER

Rhode Island, les 9 et 10 avril 2008 > **Fish Expo Atlantic** est une exposition-conférence de la côte Est sur la pêche commerciale, qui se tient tous les deux ans et qui pourrait être une activité importante pour les exploitants et propriétaires de navires à passagers ou de bateaux nolisés, les constructeurs de bateaux de pêche commerciale, les fabricants d'équipement, les distributeurs, les directeurs de port et les exploitants de marina qui cherchent des débouchés dans ce secteur.

Renseignements : **Consulat général du Canada à Boston**, tél. : 617-262-3760, fax : 617-262-3415, site Web : www.fishexpoatlantic.com.

Puerto Montt, Chili, du 26 au 29 mars 2008 > **Aqua Sur** est une exposition internationale sur l'aquaculture où se rencontrent les fournisseurs, les distributeurs, les importateurs et les exportateurs pour découvrir et faire connaître les dernières innovations dans l'industrie de l'aquaculture.

Renseignements : **Viviana Rios**, Technopress, tél. : (011-56-2) 756-5403, fax : (011-56-2) 756-5450, site Web : www.aqua-sur.cl.

TECHNOLOGIES DES OCÉANS

Londres, du 11 au 13 mars 2008 > **Oceanology International** est un lieu de rencontre pour les spécialistes en science de la mer et technologie des océans du monde entier. La conférence de 2008 aura pour thème « la technologie, le développement durable et le milieu océanique » et portera sur le rôle vital que jouent les sciences de la mer et les technologies des océans pour relever le défi posé par le changement climatique, satisfaire les futurs besoins énergétiques et assurer la sécurité civile et environnementale.

Renseignements : **Greg Bates**, haut-commissariat du Canada au Royaume-Uni, tél. : (011-44-20) 7258-6600, fax : (011-44-20) 7258-6384, site Web : www.oceanologyinternational.com.

TIC

Barcelone, du 11 au 14 février 2008 > Soyez du pavillon canadien au **Mobile World Congress ICT**, une exposition internationale pour l'industrie de la technologie mobile. Les entreprises canadiennes jouiront d'une occasion unique de présenter leur savoir-faire aux principaux acteurs mondiaux de l'industrie des télécommunications mobiles.

Renseignements : **Frédéric Fournier**, ambassade du Canada en Espagne, tél. : (011-34) 91-423-32-50, fax : (011-34) 91-423-32-52, site Web : <http://mobileworldcongress.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

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.