

Nouveaux exportateurs vers l'Amérique du Sud : mission emballages et matière plastique

BRÉSIL ET COLOMBIE — 8-12 mars 1999 —

Dans le cadre d'un nouveau programme d'un grand intérêt lancé récemment par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et Industrie Canada, les entreprises prêtes à exporter pourront se familiariser avec deux marchés sud-américains.

Le programme Nouveaux exportateurs vers l'Amérique du Sud (NEXAS) propose aux participants des missions commerciales d'un genre unique, qui comprend une formation sur les marchés ciblés, donnée au Canada, puis un séjour de cinq jours sur place, comprenant un programme de rencontres « personnalisé ».

La première mission du programme NEXAS ciblera les secteurs des emballages et de la fabrication de produits en matière plastique. Les participants auront l'occa-

sion de visiter BRAZILPLAST 99, une grande foire commerciale sud-américaine qui a lieu chaque année au Brésil.

D'autres activités seront éventuellement organisées : réceptions permettant aux participants d'établir des contacts au sein des associations locales et avec les médias spécialisés, visites d'entreprises et visites auprès d'acheteurs, d'agents et de partenaires éventuels.

Par ailleurs, les fabricants de mobilier résidentiel sont invités à surveiller l'annonce d'une mission NEXAS qui aura lieu au Chili et en Argentine du 17 au 21 mai 1999.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le Centre du commerce international de votre région ou avec Mme Doreen Conrad, Direction de l'Amérique du Sud, MAECI, téléc. : (613) 943-8806

Foire du pétrole et du gaz au Moyen-Orient

DOHA, QATAR — 14-17 mars 1999 — La troisième foire internationale du pétrole et du gaz naturel de Doha - DIOGE 99 (Doha International Oil and Gas Exhibition), qui a lieu au Qatar International Exhibition Center, pourrait offrir aux entreprises canadiennes la possibilité d'étendre leurs activités au Moyen-Orient.

La foire, qui est organisée par Qatar Expo et bénéficie de l'appui de l'État du Qatar par l'entremise de la Qatar General Petroleum Corporation (QGPC), se déroulera parallèlement à la troisième Doha Conference on Natural Gas, organisée par la QGPC.

Le Qatar investira près de 18 milliards de dollars d'ici l'an 2000 dans l'exploration la mise en valeur et l'exploitation du pétrole et du gaz naturel. DIOGE 99 offrira aux entreprises canadiennes la possibilité de promouvoir leurs produits et leurs services dans le marché potentiel du Golfe. Le ferme appui accordé par les gouvernements hôtes et les sociétés d'État assure le succès de l'exposition.

Pour plus de renseignements sur la foire ou sur les inscriptions, communiquer avec M. Khalid Hilal, Suca International, Ottawa, tél. : (613) 237-0463, téléc. : (613) 237-6189, courriel : hilal@sprint.ca, site Web : <http://www.qatarexpo.com>

Batimat 99

ISTANBUL, TURQUIE — 4-7 mars 1999 —

L'exposition annuelle des matériaux et des technologies de la construction, Batimat Turkey 99, attire des exposants (200 en 1998) et des visiteurs (16 000 en 1998) du monde entier ainsi que des acheteurs de la Turquie et des pays avoisinants.

Batimat 99 offre aux fabricants une occasion idéale de promouvoir leurs produits et leurs services et de rencontrer des clients éventuels. Étant donné l'expansion rapide du marché turc des matériaux et du matériel de construction et la capacité reconnue du Canada dans ce secteur, les entreprises canadiennes ne devraient pas manquer cette chance d'exploiter un marché en plein essor.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Mme Gonul Akyildiz, CNR World Trade Center, Yesilkoy, Istanbul, téléc. : (90-212) 663-0973/ 0975, courriel : info@cnr.net

LE MARCHÉ AMÉRICAIN DE L'AUTOMOBILE (Suite de la page 13)

Le marché des camionnettes est le plus important des sept principaux créneaux de l'automobile. L'intensification de la production des « pick-up », des fourgonnettes et des véhicules utilitaires sport a eu un effet d'entraînement sur les marchés des accessoires et des produits de performance pour ces véhicules.

Les camionnettes, en particulier les « pick-up » et les véhicules utilitaires sport, continuent de stimuler les ventes automobiles à des niveaux presque jamais vus, provoquant un recul des ventes de voitures particulières. La vente des gros « pick-up » et des très gros utilitaires sport devrait

poursuivre sa croissance au cours des cinq à sept prochaines années, puis se stabiliser.

Ces différentes tendances sont prometteuses pour le marché des pièces et accessoires d'automobile.

Pour plus de détails sur l'AAIW 99 ou pour y participer, communiquer avec Mme Patty Kettles, AIA CANADA, tél. : (613) 728-5821, poste 100, téléc. : (613) 728-6021; ou avec M. Bernard Brandenburg, agent de promotion commerciale, consulat général du Canada à Los Angeles, tél. : (213) 346-2753, téléc. : (213) 346-2767; ou avec M. Durban Morrow, MAECI, tél. : (613) 944-7486, téléc. : (613) 944-9119.