

# Un salon nippon pour 'bâtir' des ventes au Japon



Tokyo -- Il est temps de se préparer pour Japan Build 89 -- la première exposition internationale consacrée aux matériels, aux systèmes et à la rénovation des bâtiments, qui aura lieu, du 4 au 7 décembre, au nouveau Centre nippon des congrès.

Avec 13 500 mètres carrés de surface offerts à l'une des industries japonaises qui accuse la plus forte croissance, cet événement devrait constituer une mine d'or pour les entreprises de construction résidentielle.

A vrai dire, l'exposition est conçue pour les constructeurs, les architectes, les ingénieurs, les importateurs et les décorateurs japonais, mais on attend cependant les exposants de 15 pays d'Europe et d'Amérique du Nord; et on prévoit que 50 000 professionnels la visiteront.

Les Japonais sont considérés comme des consommateurs avertis, qui exigent des produits importés de bonne qualité; les acheteurs et les exportateurs étrangers auront ainsi l'occasion d'explorer, de pénétrer ou d'occuper plus solidement ce marché en pleine expansion.

Cet événement offre d'excellentes possibilités aux fabricants de produits tirés du bois et de matériels de construction qui s'intéressent au marché japonais où nos exportations progressent bien.

Les exposants éventuels peuvent communiquer avec les organisateurs de Japan Build 89 à l'adresse suivante: Messago Japan Corporation, Kawada Flats 101, 1-2-II Fujimi, Chiyoda-Ku, Tokyo 102, Japon. Télécopieur: 03 (264) 6768. Ou appeler les bureaux régionaux du ministère

## Foire à 'cataloguer'

Dacca -- Le haut-commissariat du Canada à Dacca a décidé d'organiser la première Foire canadienne des catalogues au Bangladesh.

L'événement auquel participera la Chambre de commerce et d'industrie (3 000 membres) de Dacca a pour but de présenter, les 14 et 15 mars, des documents publicitaires (dépliants, catalogues, brochures, descriptions de produits, cartes de visite, vidéos multi-systèmes VHS et petits échantillons) à des gens d'affaires et à des chefs d'entreprises du centre commercial de Dacca.

Selon les prévisions, l'événement devrait attirer chaque jour 400 ou 500 cadres supérieurs. Il sera d'ailleurs annoncé dans les journaux et dans les bulletins de la Chambre de commerce.

Les entreprises canadiennes désireuses d'y participer sont invitées à envoyer leurs documents publicitaires à l'adresse suivante: Canadian High Commission, G.P.O. Box 569, House 16/A, Road 48, Gulshan, Dacca, Bangladesh. (Aux soins de la section commerciale: « Trade section »).

Recourir à un messenger chaque fois que c'est possible, pour l'envoi de ces documents. Dans le cas des vidéos, les envoyer immédiatement, car ils doivent être approuvés par la censure locale.

Les entreprises sont « instamment priées » de confirmer leur participation par l'entremise du haut-commissariat du Canada à Dacca. Télécopieur: (64-23-28 DMCNBJ). Pour tout renseignement, joindre, au MinAffex, Mme Debbie Kennedy, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), au (613) 995-7689; télécopieur: (613) 996-9288.

de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie (IST) -- anciennement MEIR -- pour tout renseignement sur le Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) qui est conçu

pour aider financièrement les participants aux expositions commerciales; ou encore la Direction générale des produits forestiers de l'IST à Ottawa. Tél.: (613) 954-3037.

## Macro-débouchés en micro-ordinateurs

(Suite de la première page.)

vendre leurs produits aux particuliers et au gouvernement plus facilement que jamais.

Les entreprises canadiennes doivent investir beaucoup de temps et d'argent pour mettre le pied dans la porte. Mais une fois parvenues, elles ont bien plus de chances de vendre leurs produits.

C'est donc le moment de parler au ministère des Affaires extérieures (MinAffex) des possibilités, même les plus petites, d'obtenir une part de ce merveilleux gâteau.

En participant à des conférences et à des foires commerciales, les Canadiens sont particulièrement bien placés pour réussir leur entrée sur le marché américain. Mais il leur faut d'abord étudier la meilleure façon de l'aborder et apprendre à connaître les produits les plus en demande.

Prenez le marché lucratif de la gestion des ressources en matière d'information (IRM), et notez les dates du 7 au 9 mars 1989 où aura lieu, à Washington, D.C., la Federal Office Systems Expo (FOSE).

Cet événement commercial, le plus important du genre, est axé sur le marché offert par le gouvernement américain. C'est pourquoi, FOSE attire environ 35 000 personnes par an, dont 37 %

représentent les agences fédérales (64 % pour les civils, et 36 % pour les militaires), et 9 % travaillent pour les agences des Etats et des municipalités. Parmi les visiteurs du secteur privé, 26 % sont des acheteurs travaillant pour des entreprises, 17 % représentent des utilisateurs paragouvernementaux (par exemple, en médecine et dans l'enseignement), et 11 % des intégrateurs et des revendeurs de systèmes. Mais tous ont de grandes responsabilités en matière d'achat.

Axée sur le marché des micro-ordinateurs, FOSE a donné des résultats exceptionnels et justifie largement les frais d'admission, en particulier pour les entreprises canadiennes qui veulent pénétrer le marché américain. En outre, l'exposition n'est pas réservée aux fabricants de haute technologie ni aux grosses entreprises.

Qui plus est, le MinAffex parraine régulièrement la participation d'entreprises canadiennes aux foires et aux conférences des Etats-Unis. Dans le domaine IRM, le tout dernier événement était la Federal Computer Conference (FCC), à Washington, D.C., en octobre dernier.

La FCC, qui en est à sa troisième année, est la plus importante exposition commerciale conçue pour les services fédéraux qui utilisent les mini et micro-ordinateurs. Lors de cette conférence figuraient, parmi les 400 exposants, 19 entreprises canadiennes dont le chiffre de vente global a été évalué entre 2,4 millions pour une année, et à 10,6 millions pour une période de trois ans. On comptait environ 29 600 visiteurs.

A la prochaine exposition FOSE, le pavillon canadien, au Centre des conventions de Washington, sera occupé par 10 entreprises. Les espaces prévus seront probablement vite loués; donc, hâtez-vous d'y assurer votre présence.

Renseignements: M. Greg Goldhawk, au MinAffex, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux Etats-Unis (UTW), au (613) 991-9482. Télécopieur: 053-3745. Télécopieur: 996-9103.

## Direction Bermudes

Hamilton -- On accepte encore les demandes pour la Foire commerciale canadienne prévue aux Bermudes, du 17 au 19 avril 1989.

Cette foire est axée sur le tourisme et sur les affaires, qui offrent d'excellents débouchés dans les domaines des denrées alimentaires, matériels de construction, logiciels, fournitures de bureau et des biens de consommation.

Joindre, au MinAffex, M. Paul Schutte, Direction de l'expansion du commerce en Amérique latine et dans les Antilles (LSTF), au (613) 996-5358; télécopieur: (613) 996-9510.

## Un salon électrisant attend les exposants

Sidney -- Tout le monde est en train de se brancher sur les antipodes, où aura lieu la première exposition australienne des industries de l'électricité et de l'électronique.

Cet événement -- Elenex Australia 89 -- qui est prévu du 14 au 17 mars au Centre des congrès et des expositions de Sidney, promet de nous éclairer, puisqu'il sera consacré à tous les aspects des industries de l'électronique et de l'électricité, de la production de courant aux systèmes électroniques les plus perfectionnés.

En outre, on prévoit que cette exposition créera des possibilités illimitées, en particulier pour les entreprises canadiennes.

En Australie, comme au Canada, l'électricité relève des Etats (ou provinces). Pour 1986-1987, la capacité installée se chiffrait à 34 610 MW, d'où l'existence d'un marché de biens et de services plus vaste que le Québec ou l'Ontario.

Pour les exportateurs canadiens, les débouchés sont comparables à ceux du Canada, puisque les besoins des deux pays sont semblables et que la facilité des transactions commerciales leur per-

met d'exporter sans difficulté.

Les dépenses prévues pour de nouvelles installations électriques s'élèvent à 10 milliards de dollars (en chiffres de 1987). Les domaines visés à court terme comprennent le rendement énergétique, l'élargissement du réseau, l'augmentation des raccordements entre les services électriques des divers Etats; la prolongation de la durée des centrales actuelles; et, enfin, l'amélioration du secteur recherche et développement.

Même si le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) ne parraine pas la participation canadienne, Elenex bénéficie d'une approbation spéciale de la Australian Electrical and Electronic Manufacturers Association). D'où la nécessité d'une étroite collaboration avec cette association pour que le concept de l'exposition reflète fidèlement les intérêts et les exigences de l'industrie.

Pour tout renseignement, communiquer avec l'agent canadien d'Elenex: UNILINK, 50 Weybright Ct., Agincourt (Ont.) M1S 5A8, Tél.: (416) 291-6359. Télécopieur: 06-968027. Télécopieur: (416) 291-0025.