

Avantages fiscaux disponibles

Salon cubain de l'industrie touristique

La Havane — À la condition de s'inscrire immédiatement, les sociétés peuvent tirer parti des possibilités commerciales qu'offre l'essor des industries du tourisme, de l'hôtellerie, de la restauration et de la construction à Cuba.

Il suffit de participer — soit en louant un stand individuel, soit en faisant parvenir des documents publicitaires sur vos produits — à **TECNOTUR '93**, l'une des plus importantes foires commerciales de Cuba, axée principalement sur les différents besoins de l'industrie touristique du pays.

Du 19 au 25 mai 1993, **TECNOTUR '93** offrira aux sociétés une excellente occasion d'établir des contacts directs avec des acheteurs cubains et d'obtenir des renseignements de première main sur les pratiques et les exigences commerciales locales.

Les sociétés qui participeront à cette manifestation pourront y négocier des contrats avec des acheteurs éventuels d'équipement et d'accessoires (neufs ou d'occasion) d'hôtellerie; elles pourront aussi conclure des ventes de produits alimentaires et de biens de consommation dont l'industrie a besoin pour les touristes, les boutiques hors taxes et les boutiques situées dans les hôtels.

Un nombre impressionnant de programmes prévoyant la construction de nouveaux hôtels quatre et cinq étoiles ou leur rénovation sont présentement en cours; il s'agit principalement de coentreprises ou d'accords de collaboration visant à accroître de 50 000 chambres la capacité d'hébergement afin d'être en mesure d'accueillir le million de touristes que Cuba prévoit recevoir d'ici 1995.

Désireux de favoriser le développement de l'industrie touristique tout en bénéficiant du savoir-faire et des capitaux étrangers, le gouvernement cubain a adopté la loi 50 sur les coentreprises, qui offre des avantages fiscaux et autres mesures incitatives aux parties intéressées.

Les organisateurs de cette foire commerciale affirment que les Cubains ont

toujours été intéressés par les articles canadiens de quincaillerie (notamment les meubles d'intérieur et d'extérieur), l'équipement de restaurant et d'établissement, les produits alimentaires (viandes) frais et transformés, les accessoires électriques et les appareils d'éclairage, le matériel nautique, les articles de sport et le matériel récréatif, la verrerie, la vaisselle, les peintures intérieures et extérieures, et le matériel de jardinage — tous des produits qui seront exposés à **TECNOTUR '93**.

La participation à cette manifestation, affirment les organisateurs, peut s'avérer un moyen utile et peu coûteux de faire connaître ses produits sur le marché, surtout pour les exportateurs qui en sont à leur première expérience en ce domaine.

Aux exportateurs bien établis, **TECNOTUR '93** offre la possibilité de renouer des relations et de montrer que

leur intérêt pour ce marché ne se dément pas, une attitude qui ne peut qu'être rentable à court terme.

Les sociétés intéressées à participer à **TECNOTUR '93** qui désirent obtenir plus de renseignements sur les frais connexes à l'événement, ou réserver un stand ou des chambres d'hôtel, peuvent communiquer avec la Section des affaires commerciales, Ambassade du Canada, Boîte postale 500 (HAVAN), Ottawa, K1N 8T7. Tél. : (011-53-7) 33-2516/17. Fax : (011-53-7) 33-2044.

Les entreprises qui ne peuvent être présentes à la foire sont priées de faire parvenir à l'Ambassade, dans les plus brefs délais, 20 exemplaires de leur catalogue ou de la documentation présentant leurs produits, qui pourront être diffusés à la foire commerciale. Voir au paragraphe précédent le nom de la personne-ressource dans ce dossier.

Le programme Windows en vedette: une foire de logiciels informatiques au Japon

Tokyo — On attend plus de 40 000 visiteurs à la **Windows World Expo/Tokyo 93**, qui se tiendra dans la capitale japonaise du 16 au 18 juin 1993.

Windows est le logiciel informatique le plus en vogue au Japon et le Nippon Convention Center, où aura lieu la foire-conférence, mettra un pavillon international à la disposition exclusive des entreprises étrangères. Ce dernier comprendra des stands d'exposition de produits nouveaux et des salles permettant de se réunir avec des partenaires japonais éventuels.

Les ventes de logiciels au Japon ont dépassé 5,5 milliards de dollars en 1991 et, selon les prévisions, atteindront 10,6 milliards d'ici 1995. En outre, le marché de l'ordinateur personnel croît à un taux de 2 millions d'unités par an au Japon, ce qui donne la possibilité aux entreprises étrangères d'accroître

leurs ventes et leur rentabilité.

Il est avantageux d'exposer ses produits au **Windows World Expo** parce que l'événement est une "exposition-vente" — les entreprises qui présentent leurs produits peuvent les vendre soit directement, soit en partenariat avec des revendeurs japonais. Des représentants du Windows Consortium, qui est la plus importante association de réalisateurs, de distributeurs et d'entreprises utilisatrices, aident à organiser la foire et y participeront les trois jours.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec M^{me} Megumi Okamoto, Directrice, International Account, IDG World Expo/Japan, Ichibancho First Building, 3F, 15-1 Ichibancho, Chiyoda-Ku, Tokyo 102, Japon. Tél. : 81-3-5276-3752. Fax : 81-3-5276-3752.