

L'Europe

(Suite de la page 7.)

• **SIA** — Salon agricole international. Paris (France) — 1er au 8 mars 1993 — Bétail de reproduction (KIE).

Produits de construction et services

• **BAU 93** — Munich (Allemagne) — 19 au 24 janvier 1993 — Produits de construction. Partenariat (kiosques d'information) avec le COFI et le BPIP (KI).

• **Construction-Turquie 93** — Istanbul (Turquie) — Janvier 1993 — Construction et matériaux de construction (KI).

• **Batibouw** — Bruxelles (Belgique) — Février 1993 — Produits en bois et matériaux de construction à valeur ajoutée (KIE).

Produits de consommation

• **London International Boat Show** — Londres (R.U.) — 7 au 17 janvier 1993 — Loisirs nautiques (KIE).

• **Harrogate International Toy Fair** — Harrogate (R.U.) — 11 au 16 janvier 1993 — Jouets, jeux, produits de Noël (KIE).

• **CPD Collection Premiere** — Dusseldorf (Allemagne) — 7 au 10 février 1993 — Exposition annuelle de la haute couture canadienne des vêtements pour dames.

• **ISPO (printemps) 93** — Munich (Allemagne) — 4 au 7 mars 1993 — Articles de sport, y compris les vêtements d'hiver (SN).

• **International Hardware Fair 1993** — Cologne (Allemagne) — 7 au 10 mars 1993 — Outils, serrures et raccords, matériaux de construction et de bricolage (SN).

• **Igedo** — Dusseldorf (Allemagne) — Mars 1993 — Mode et vêtements (KIE).

Recrutement en cours pour le Salon de l'aéronautique de Paris de 1993

Le Bourget - Pour la dix-huitième fois, le Canada compte bien participer au plus grand et plus prestigieux salon de l'aéronautique du monde. Le Salon de l'aéronautique de Paris (SAP) aura lieu dans cette banlieue de Paris du 10 au 20 juin 1993. Le Canada, par l'entremise d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada y présentera une fois encore un important pavillon national.

Le SAP est «le» salon auquel les entreprises canadiennes «doivent» participer pour frayer avec les gens du milieu et établir des contacts commerciaux, puisque plus de 147 000 «professionnels» du monde entier participent à cette exposition de dix jours.

Depuis 1965, le Canada prend part au SAP qui est organisé tous les deux ans en alternance avec l'Exposition aérospatiale internationale de Farnborough,

en y présentant un stand national et un pavillon de grande qualité.

En 1991, lors de la dernière présentation du SAP, 39 entreprises canadiennes et trois provinces y étaient représentées. Les participants canadiens ont fait état de ventes de plus de 750 millions de dollars!

Les entreprises canadiennes du domaine de l'aérospatiale qui désirent participer au SAP de 1993 doivent communiquer avec André Pascal (tél. : (613) 996-5555), ou avec Louise Cameron (tél. : (613) 996-3607), des Foires et missions commerciales, Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie, Direction générale de l'Europe de l'Ouest, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa, K1A 0G2.

Vendre aux gouvernements (Suite de la première page.)

National Association of State Purchasers Association, sera donné par des acheteurs principaux représentant plus de 30 états. Les participants pourront aussi avoir un entretien privé de dix minutes avec des responsables des achats.

Si vous souhaitez y participer, vous devez faire parvenir, d'ici le 18 décembre 1992, les renseignements suivants à Doreen Conrad de UTO (fax : (613) 990-9119) :

- nom, adresse et personnes-ressources de l'entreprise;
- description des produits ou des services;
- exportez-vous déjà aux États-Unis?
- vendez-vous déjà aux gouvernements des états américains?

Le nombre de places étant limité, les entreprises intéressées doivent réserver tôt.

Comment s'y prendre

Voici quelques conseils sur la façon de s'y prendre pour vendre aux gouvernements des états américains.

Au niveau des états, la responsabilité des approvisionnements est très centralisée : les divisions des achats achètent la plupart des biens et des services d'usage courant pour toutes les autres agences de l'État. Il est important, afin de savoir de quelle façon les soumissionnaires éventuels sont choisis, de communiquer avec la division des achats de l'État auquel vous désirez vendre vos produits ou services. Certains utilisent des listes de fournisseurs, d'autres annoncent leurs besoins. Certains exigent des frais pour l'inscription sur la liste des vendeurs, d'autres pas.

Il faut ensuite établir des contacts avec l'agence cliente. Il est important de comprendre le mandat de l'agence,

(Voir page 12: Vendre.)