

## Le Centre des occasions d'affaires internationales

(Suite de la page 1)

médiaire des délégués commerciaux qui ont signalé les possibilités commerciales.

### Avantages commerciaux

L'avantage que les entreprises canadiennes retirent de l'existence du COAI est qu'elles reçoivent des renseignements exacts et opportuns sur les possibilités qui s'offrent sur les marchés internationaux.

D'autre part, les entreprises étrangères sont mises en rapport avec les décideurs d'entreprises canadiennes qui s'y intéressent et possèdent les compétences voulues.

Les entreprises qui souhaitent être assurées de profiter de ces avantages doivent s'inscrire — auprès du Centre du commerce international le plus près — dans la base de données du Réseau mondial d'information sur les exportations (WIN Exports) ou dans la base de données du Réseau des entreprises canadiennes, dont l'adresse est la suivante : <http://strategies.ic.ca>.

### Réalisations

Depuis sa création, le 15 septembre 1995, le COAI a :

\* pris contact avec plus de 8 000 entreprises canadiennes, en réponse à plus de 4 000 découvertes de possibilités commerciales partout dans le monde;

\* doté le Centre d'un personnel recruté parmi les fonctionnaires du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI), d'Industrie Canada (IC), d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC), et de la Corporation commerciale canadienne;

\* enseigné les méthodes du COAI au personnel et à 440 délégués et conseillers commerciaux en poste dans 108 missions à l'étranger et dans les directions géographiques du MAÉCI;

\* négocié des méthodes de travail avec les Centres du commerce international (CCI) dans les provinces;

\* produit un vidéo de promotion à partir de témoignages d'entreprises canadiennes.

### Objectifs

En plus d'évaluer et de faire connaître l'effet des activités du service sur l'emploi et la croissance, le COAI a pour objectif d'améliorer la qualité des demandes de renseignements qu'il reçoit et de porter de 3 400 à 6 000 par an le nombre de possibilités commerciales qu'il traite. Tout en améliorant constamment ses réseaux et ses sources de renseignements, le COAI élabore et applique un « système de gestion des cas » qui est compatible avec la

base de données du Réseau mondial d'information sur les exportations (MAÉCI) et avec la base de données du Réseau des entreprises canadiennes (IC), et constitue une amélioration de ces bases, qui sont des sources de renseignements sur les entreprises canadiennes qui exportent déjà, ou qui souhaitent exporter sur divers marchés internationaux.

### Renseignements

On pourra obtenir plus de renseignements en s'adressant au Centre des occasions d'affaires internationales (COAI), ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 125, Promenade Sussex, Ottawa, K1A 0G2; tél. : (613) 944-6000; fax : (613) 996-2635.

## Le marché agro-alimentaire de Taiwan

(Suite de la page 3)

« On doit reconnaître qu'il existe des obstacles au commerce, déclare M. Wong. Pour réussir sur le marché taiwanais, il est essentiel d'avoir recours à un représentant local, sans lequel il est impossible de faire des affaires », ajoute-t-il.

Parmi les autres obstacles, ou légers irritants, mentionnons que le climat pose un défi au plan des emballages, qui doivent pouvoir supporter la chaleur et l'humidité. Le transport d'un conteneur, entre le Canada et Taiwan, prend 20 jours. Il faut compter un mois pour la livraison. Les nouvelles lois sur l'étiquetage exigent que l'emballage soit en chinois. La plupart des grandes entreprises ont des employés qui parlent couramment l'anglais, mais ce n'est pas le cas dans le secteur primaire de l'agriculture.

### Avantage concurrentiel

« Les industries agro-alimentaires canadiennes pourront établir de

saines relations commerciales avec Taiwan, affirme M. Wong. Le Canada a la réputation d'offrir des produits de grande qualité. Cet avantage concurrentiel fait de Taiwan une cible parfaite pour les exportateurs canadiens », conclut-il.

### Personnes-ressources

Les exportateurs canadiens qui s'intéressent au marché taiwanais trouveront de l'aide aux endroits suivants :

Bureau du commerce canadien à Taipei, 365 Fu Hsing North Road, 13th Floor, Taipei, Taiwan, tél. : 011-886-2-547-9500; fax : 011-886-2-712-7244. Personnes-ressources : David Wong, délégué commercial, poste 9552, et Karen Huang, agent commercial, poste 9553.

Bureau annexe de Kaohsiung, 10th Floor, Min Sheng 1st Road, Kaohsiung, Taiwan, tél. : 011-886-7-227-0478; fax : 011-886-7-227-0481. Personne-ressource : Simon Ma, agent commercial principal.

## L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

### On forge des marchés à la foire commerciale du Canada atlantique

HALIFAX, NOUVELLE-ÉCOSSE — Les sociétés canadiennes, dont les produits ou les services sont conçus ou commercialisés dans la région du Canada atlantique et vendus dans le monde entier, savent bien que « les marchés ne surgissent pas d'eux-mêmes, il faut les bâtir ».

Et ces sociétés seront bien occupées à bâtir des marchés le 22 novembre 1996.

C'est en effet à cette date que débute la **Made or Marketed in Atlantic Canada Trade Show**, la foire commerciale des produits conçus ou commercialisés dans le Canada Atlantique, où seront exposés des produits et des services dans l'intérêt de milliers de clients éventuels venus des quatre coins du globe.

Comme la foire est accessible au grand public, les exposants auront l'avantage de pouvoir promouvoir leurs produits et leurs services auprès de clients potentiels de la localité.

Cette manifestation de trois jours attirera des acheteurs et des repré-

sentants commerciaux des États-Unis, du Mexique, des Caraïbes, de l'Europe, du Moyen-Orient et de l'Extrême-Orient.

Par ailleurs, tous les ministres de l'Expansion économique, et les représentants des chambres de commerce de chacune des provinces, encouragent les entrepreneurs de leurs régions respectives à y assister.

« Une exposition de cette envergure offre aux exposants d'excellentes possibilités de conclure des contrats avec une partie étrangère ou locale », comme le souligne M. Jim Grant, président de Maritime Promotions, coproducteur de la foire commerciale.

« C'est sur la diversité que repose cette exaltante exposition », d'ajouter M. Grant, en faisant remarquer que la foire attirera un groupe éclectique de représentants de la plus petite entreprise à domicile jusqu'aux gros fournisseurs de produits et de services.

*Le Chronicle Herald and Mail Star*

et CHNS/CHFX Radio coproduisent l'exposition.

Toute entreprise ou industrie désireuse d'exposer ses produits à la foire **Made or Marketed in Atlantic Canada**, ou tout entrepreneur, acheteur ou représentant de commerce désireux d'y participer, devrait communiquer, sans tarder, avec Maritime Promotions, Maritime Life Business Centre, pièce 202, 2745 Dutch Village Road, Halifax (Nouvelle-Écosse), B3L 4G7; tél. : 1-888-978-7664 (sans frais) ou (902) 453-2585, fax : (902) 453-0108.

### Salon des télécommunications à Bahreïn

BAHREÏN — On recrute maintenant des entreprises canadiennes pour le groupe national qui doit participer au **9th Middle East International Telecommunications Show and Conference (MECOM 97)**, qui aura lieu dans cet État du Golfe du 22 au 25 février.

Les organisateurs de **MECOM 97** disent que l'innovation technique dans l'industrie des télécommunications progresse rapidement, et que les États du Golfe achètent!

### Un marché qui pousse comme un champignon

En effet, le Bahreïn a porté ses 10 000 lignes mobiles à 15 000 en moins d'un an, et s'est relié récemment à l'Internet. Dans les Émirats arabes unis, les projets, d'une valeur de 386 millions de \$ US qui ont été annoncés, incluent de nouveaux réseaux de commutation télé-

Voir page 8 — **MECOM 97**

### Les technologies de l'eau sont à l'honneur en Turquie

ISTANBUL, TURQUIE — Les entreprises canadiennes spécialistes de l'environnement sont invitées à participer — par le biais de documentation et d'échantillons — à la foire **Water Technology 1996** qui se tiendra dans cette ville du 5 au 8 décembre 1996.

**Water Technology 1996** portera sur l'ensemble du secteur de l'environnement, c'est-à-dire sur le traitement de l'eau, des eaux usées et des déchets solides, des domaines qui n'ont plus de secrets pour les Canadiens.

L'industrialisation, une forte augmentation de la population et une urbanisation rapide de la Turquie ont entraîné différents problèmes d'ordre environnemental, de même que des

débouchés pour les sociétés canadiennes œuvrant dans ce secteur. Le personnel de l'ambassade se fera un plaisir de distribuer la documentation et de montrer les échantillons reçus au kiosque d'information qu'il occupera; les représentants des entreprises sont cordialement invités à se rendre à ce kiosque lors de leur visite.

Les sociétés doivent faire parvenir — avant le 25 novembre 1996 — entre 100 et 150 exemplaires de leurs brochures à M. David Usher, deuxième secrétaire commercial, ambassade du Canada, Nenehatun Caddesi n° 75, Gaziosmanpasa, Ankara, Turquie, tél. : (011-90-312) 436-1275; fax : (011-90-312) 446-2811/4437.