

De bonnes promotions, 'yen' faut au Japon

(Suite de la première page.)

thon rouge de Nouvelle-Écosse, vendu aux clients impatients qui le consommaient cru, en sushi ou sashimi.

Dans son allocution inaugurale, M. Steers a remercié la chaîne Seiyu pour sa contribution à l'excellente croissance des exportations canadiennes de viande, de poisson, d'aliments transformés et de boissons à destination du Japon.

Il a souligné que pendant les huit premiers mois de l'an dernier, les exportations canadiennes de ces produits au Japon avaient augmenté de 53% par rapport à la même période l'année précédente, soit une hausse remarquable de 143 millions de dollars.

Au cours de cette période, le total des exportations canadiennes de produits alimentaires au Japon a atteint 1,1 milliard de dollars, soit une augmentation de 46 millions par rapport à la même période en 1985.

Pour en savoir plus long sur la foire annuelle des aliments canadiens au Japon ou sur les exportations d'aliments et de boissons à destination de ce pays, communiquer avec M^{me} Ruth E. Zeisler, Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNTJ), MinAffex, au (613) 995-8606; ou composer le numéro d'Info-Export. ★

Le printemps s'en vient!

Les sociétés canadiennes qui veulent distribuer des brochures ou autre matériel publicitaire à la prochaine Foire du printemps de Leipzig (voir notre vol. 4, n° 20, p. 4), devraient les faire parvenir d'ici le 13 février à M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), ministère des Affaires extérieures, 125, prom. Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2. Tél.: (613) 996-4547.

Ça mord à l'hameçon au salon du poisson

Halifax — Si vous êtes un fabricant d'hameçons ou d'étauçons, un spécialiste du radar ou du radoub, un fournisseur de moteurs ou de caboteurs, ne manquez pas le bateau et mettez le cap sur la Nouvelle-Écosse.

Cette province est depuis des siècles associée à la mer.

Les eaux de l'Atlantique regorgent de poisson et les pêcheurs ramènent de la morue, du maquereau, du thon, du homard et de la crevette depuis plus de quatre siècles.

Par conséquent, si vous voulez vendre de l'équipement aux pêcheurs hauturiers ou organiser une grande exposition internationale d'équipement de pêche et de traitement du poisson, à bord et sur terre, comment trouver mieux que Halifax?

C'est là qu'aura lieu la première exposition internationale du matériel de pêche (IFEEX), au Exhibition Park, du 10 au 13 septembre.

Cet événement ne se limitera cependant pas à la tradition. Le Canada est le premier exportateur mondial de poisson, en termes de valeur du produit.

L'industrie s'est modernisée et il existe

Le salon de la Hongrie fait l'envie

Budapest — Si vous songez à vous aventurer plus loin sur les marchés de l'Europe de l'Est, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) vous invite à participer à l'un des salons techniques les mieux organisés, qui aura lieu ce printemps dans cette métropole d'Europe centrale.

La Foire internationale de Budapest (BNV 87-Printemps) devrait accueillir du 20 au 28 mai plus de 2000 exposants de 35 pays et près de 400000 spécialistes et visiteurs.

Les principaux groupes de produits représentés au salon touchent le génie électrique et électronique, les mines, le traitement des métaux, le génie mécanique, la chimie industrielle et les véhicules.

On y exposera également des produits et

La Foire de Budapest

de l'équipement dans les secteurs des instruments de précision, du matériel optique et acoustique, des films, plastiques et du caoutchouc, de l'équipement de manutention, d'emballage et de distribution, de la construction, de la gestion des eaux et de la protection de l'environnement et de la biotechnologie.

Le Canada participera pour la sixième fois à ce salon. L'an dernier, la deuxième participation canadienne à part entière, avait rapporté, aux représentants canadiens, des ventes sur place de 1,5 million de dollars, avec des commandes anticipées de 8 à 10 millions.

On estime généralement que la Hongrie est le pays d'Europe de l'Est le plus susceptible d'élargir ses liens commerciaux avec l'Ouest, comme en témoigne le nombre considérable de nouvelles entreprises étrangères représentées au salon de l'an dernier. Les organisateurs soulignent d'ailleurs que l'événement aurait pu avoir une envergure supérieure de 30% si l'espace disponible n'avait pas été limité.

Cet intérêt très marqué à l'endroit du salon

maintenant une flotte de navires-usines. Le pêcheur d'aujourd'hui achète des radars, des sonars, des sondeurs de profondeur, des pilotes automatiques, des systèmes hydrauliques et des ordinateurs.

La pêche et le traitement du poisson constituent une industrie de plusieurs milliards de dollars. Sur la côte Est du Canada, on compte quelque 450 installations de transformation, plus de 50000 pêcheurs et environ 30000 navires enregistrés.

De plus, IFEEX attirera des représentants des pêches de la côte Ouest du Canada et de l'industrie américaine, ainsi que des visiteurs des grands pays pêcheurs.

IFEEX s'annonçant l'un des événements marquants dans l'industrie en 1987, les fournisseurs canadiens et internationaux sont invités à exposer leurs produits et leurs services dans ce secteur riche de possibilités commerciales.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec le DENEX GROUP INCORPORATED, 100 Ilsey Avenue, Unit "N", Dartmouth (Nouvelle-Écosse) B3B 1L3. Tél.: (902) 465-4999. Téléx: 019-31739. ★

est également attribuable au retour sur le marché hongrois de fournisseurs de toutes les grandes nations commerçantes occidentales, à cause des efforts de la Hongrie en vue de relancer son économie par l'adoption de techniques de production modernes.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), MinAffex, au (613) 996-4547; ou composer le numéro d'Info-Export. ★

Une grosse 'défense'

Ottawa — Le matériel militaire et les systèmes d'armement devenant de plus en plus avancés et complexes, la formation du personnel militaire en vue d'utiliser au maximum cette technologie moderne n'a jamais eu autant d'importance.

Ce secteur du marché sera en vedette à l'occasion d'ARMX 87, la troisième exposition canadienne des produits de défense du Canada, qui aura lieu au parc Lansdowne d'Ottawa du 3 au 5 juin.

L'exposition ARMX donne aux fabricants de systèmes de défense aérienne, terrestre ou marine la possibilité de présenter leurs produits aux commandants des Forces armées canadiennes, à des hauts fonctionnaires du ministère de la Défense nationale et aux acheteurs du ministère des Approvisionnements et des Services. De plus, des acheteurs et des représentants des États-Unis et de tous les pays de l'OTAN seront au salon. Les visiteurs ne sont admis sur invitation.

ARMX 85, la deuxième édition de cette exposition, a attiré 161 sociétés canadiennes et 90 autres de l'étranger, ainsi que plus de 10000 visiteurs. On s'attend à un plus grand succès encore cette année.

L'exposition mettra en valeur la technologie de formation par simulation, mais tous les fabricants et entreprises de services dans le secteur du matériel et des systèmes de défense sont invités à participer. Les catégories de produits et de services exposés comprennent notamment:

- AIR: systèmes de défense aérienne, avionique, radar, équipement d'entretien des aéronefs, équipement de soutien au sol, systèmes d'armement, aéronefs militaires, laser, informatique, matériel de formation et simulateurs.
- TERRE: systèmes d'armement terrestre, véhicules de combat, équipement logistique, formation et simulation, équipement de soutien de campagne, défense civile, artillerie, communications de défense, matériel de détection, équipement paramilitaire.
- MER: mines, aides à la navigation, systèmes de propulsion, navires, armement marin, équipement de bord, technologie sous-marine, électronique navale, surveillance et détection, systèmes électro-optiques, aviation navale et logistique.

Pour de plus amples renseignements sur ARMX 87, communiquer avec M. Wolfgang W. Schmidt, coordonnateur d'ARMX, 310 Dupont Street, Toronto (Ont.) M5R 1V9. Tél.: (416) 968-7252. ★