

# DES COMMENTAIRES SUR CANADA EXPO 94

La plupart des participants à CANADA EXPO, tenue à Mexico en mars dernier, ont semblé y prendre grand plaisir. Bien sûr, ils ont travaillé fort, mais ils étaient heureux de prendre part à un événement couru et haut en couleurs, dans un nouveau marché auréolé d'un certain exotisme. Quelques-uns auront même eu le temps de visiter les attractions touristiques des environs. L'activité fébrile à l'intérieur du centre Exhibimex n'était pas le résultat de

« Nous allons certainement participer à d'autres foires sur le modèle de CANADA EXPO... »

l'improvisation, mais plutôt le fruit d'efforts concentrés et d'une large part de bonne volonté et de saine curiosité.

De retour au pays, certains participants nous ont livré leurs commentaires sur la foire et les résultats obtenus.

«Le gouvernement du Canada a fait de l'excellent travail», affirme Joseph Lipsett, président de **Compustep**, fabricant mécanique établi à Peterborough, en Ontario. «La foire était bien organisée, bien encadrée. Elle a attiré beaucoup de visiteurs, et nous avons fait nombre de contacts. Pour nous, les résultats sur le plan de la commercialisation ont été positifs.»

M. Lipsett, dont c'était la première visite au Mexique, s'est heurté à des différences culturelles : des gens avec qui il avait rendez-vous arrivaient souvent en retard, ou ne se présentaient pas du tout. Il admet toutefois que l'assassinat du candidat à la présidence, Luis Donaldo Colosio, survenu lors de la foire, a pu semer la confusion. «Malgré tout, nous dit-il, CANADA EXPO a fourni des pistes, dont deux ou trois contacts qui pourraient mener à des ventes.»

Au cours de l'exposition, Compustep a établi un contact pour la distribution de ses produits. Comme l'entreprise envisage d'entrer sur les marchés de l'Argentine et du Chili, les résultats de la semaine passée au Mexique semblent très positifs.

«Nous avons côtoyé d'autres gens

d'affaires canadiens, ce qui a favorisé de nombreux échanges et nous a permis d'en apprendre davantage sur le marché mexicain. Il est possible que nous réalisions des affaires au Canada avec quatre autres entreprises canadiennes.»

Paul Mann, président de **National Connect**, de Vancouver, s'est également déclaré satisfait de son expérience. «J'ai été très impressionné par la logistique et les installations, par la façon dont était organisée la circulation des visiteurs», nous dit-il.

M. Mann décrit **National Connect** comme un «service de rencontre d'entreprises. Nous sommes des courtiers en information, car nous établissons des liens entre les entreprises : nous trouvons le fournisseur ou le fabricant que vous cherchez, en Indonésie, au Venezuela ou ailleurs.»

«Nous allons certainement participer à d'autres foires sur le modèle de CANADA EXPO, poursuit-il, car nous y avons trouvé la qualité de contacts que nous recherchions. Nous avons retenu des représentants, ouvert des bureaux, et le télécopieur ne dérougissait pas.»

Jay Charendoff, architecte qui représente en Amérique latine **Yeadon Ltd.**, une entreprise établie à Guelph en Ontario, a souligné l'excellence de l'événement. L'entreprise produit des bâtiments préfabriqués à structure gonflable et les expédie aux utilisateurs finaux.

«J'étais là avec un produit dont la plupart des Mexicains ignoraient jusqu'à l'existence, nous dit-il. Les visiteurs étaient fascinés d'apprendre qu'une construction d'aussi grande dimension pouvait être préfabriquée et gonflée par pression d'air.»

Il a eu recours à une présentation vidéo pour démontrer la «magie» du produit et a «établi d'excellents contacts». Depuis son retour au Canada, il a reçu une dizaine de demandes d'information sur les applications du produit, allant des entrepôts jusqu'aux bâches de piscine. «Je prépare des propositions de prix en réponse à ces demandes», nous a-t-il appris récemment.

L'ALENA est venu simplifier la tâche de Yeadon. «Les droits de douane étaient exorbitants, environ 80%. Ils ont

été réduits à quelque 25%. Avant cela, ce n'était pas la peine de solliciter le marché mexicain. Les entreprises mexicaines s'intéressent aux produits de pointe, c'est comme cela que certaines entreprises qui veulent remplacer leurs installations d'entreposage perçoivent nos produits. En outre, les industries aux prises avec des problèmes de poussière et de bruit cherchent des moyens d'en atténuer les effets environnementaux; nos constructions leur offrent une solution simple. L'ALENA nous permet de proposer des prix concurrentiels.»

Glenn Peckover, directeur du développement, représentait à Mexico **Northland Superior Supply Company Ltd.**, entreprise du groupe Daycon, de Winnipeg. Northland fabrique du matériel de nettoyage du grain.

«C'était mon premier séjour à Mexico, dit-il, une première aussi pour Northland. Nous avons été attirés par l'initiative du gouvernement, nous étions curieux de voir les débouchés que pouvait ouvrir l'ALENA. Nous voulons assurer la croissance internationale de notre entreprise.»

« Nous avons beaucoup appris sur le milieu mexicain des affaires, parlé à beaucoup de visiteurs... »

M. Peckover vient de se joindre à Northland, il y a amené son intérêt pour l'exportation. «Ce que le gouvernement a organisé pour nous était excellent. Nous avons beaucoup appris sur le milieu mexicain des affaires, parlé à beaucoup de visiteurs; je suis revenu avec une liste de gens avec qui correspondre. Nos priorités actuelles sont dans le marché intérieur, mais nous avons apprécié cette occasion d'évaluer les possibilités au Mexique. Voilà un marché différent : il serait nécessaire de modifier le produit dans bien des cas.»

M. Peckover signale que «le gouvernement nous a rendu un fier service, en

Voir page III - **Expo 94**

# LES APPELS D'OFFRES DU MEXIQUE EN LIGNE

Le **Service des invitations ouvertes à soumissionner (SIOS)** de la société **Information Systems Management Corporation** permet aux entreprises d'un océan à l'autre d'avoir accès par voie électronique à de l'information complète et à jour sur les achats gouvernementaux.

Le 1<sup>er</sup> avril 1994, le SIOS a signé un contrat avec le MAECI en vue de la réalisation d'un projet pilote d'une durée d'un an. Le SIOS recueille des renseignements sur les besoins mexicains en approvisionnement, les traduit de l'espagnol vers l'anglais et le français et affiche les avis dans le système. La principale source d'information utilisée est le quotidien financier mexicain, *El Diario*. À la fin d'avril, une trentaine d'avis avaient déjà été affichés. Le délai entre la publication des avis dans *El Diario* et l'affichage des textes traduits dans le SIOS est de deux jours.

Pour avoir accès à ce service, il suffit de posséder un micro-ordinateur équipé d'un modem. L'abonné

reçoit les avis d'appels d'offres de plus d'une vingtaine de ministères fédéraux canadiens (dont Services gouvernementaux), de la province de l'Alberta et du quotidien américain, *Commerce Business Daily*. Parmi les autres services offerts, mentionnons un service en ligne donnant accès à huit journaux canadiens, un service d'appariement qui permet de chercher dans la base de données les appels d'offres qui correspondent au profil d'une entreprise, une base de données rétrospectives des avis de marchés et des adjudications.

L'abonnement annuel coûte 130 \$; les frais de communication, peu importe le lieu de consultation au Canada, sont de 42 cents la minute. Un porte-parole du SIOS, Derek Peper, assure que les programmes d'accès et consultation sont conviviaux et restent à la portée de tous, même des néophytes en informatique.

Pour renseignements, ou pour s'abonner au SIOS, appeler au 1-800-361-4620 [région d'Ottawa : (613) 737-3374].

## Expo 94 - suite de la page II

fournissant la logistique et l'information. Les réservations d'hôtel, les arrangements de transport, tout cela nous a donné un coup de pouce.»

Sa seule réserve est que, puisqu'il s'agissait d'une exposition multi-sectorielle plutôt que d'une foire axée sur une industrie particulière, les gens à qui il a remis sa carte d'affaires et sa documentation n'étaient peut-être pas très bien ciblés. Il reconnaît toutefois l'intérêt que présente une foire commerciale de cette envergure. Même si les projets de Northland mûriront encore quelque temps, les leçons apprises à CANADA EXPO s'avéreront tôt ou tard fort utiles.

Glenn Smith, président de **Cygnus Technology Ltd.**, entreprise de Fredericton spécialisée dans l'entretien du matériel électronique, a déclaré à son retour qu'il avait connu des problèmes d'expédition. Son matériel d'exposition est arrivé tout juste à temps, mais n'avait pas encore été retourné à la mi-mai. Convaincu que les documents appropriés avaient été remplis, il a critiqué les douanes mexicaines et le transitaire responsable du transport

des produits canadiens.

«Voilà le seul aspect négatif, reconnaît-il. Compte tenu des bureaucraties en cause, CANADA EXPO a été formidable, vraiment très bien. Nous avons reçu beaucoup de demandes d'information, nous avons établi certains contacts tout à fait intéressants. Nous avons trouvé des collaborateurs et nous

allons donner suite à ces contacts.»

M. Smith est convaincu qu'il faut explorer les débouchés à l'exportation. «C'est de l'argent neuf, expliquait-il durant l'exposition. Il ne s'agit pas de redécouper les tranches d'un même gâteau. Les gens d'affaires canadiens doivent reconnaître que l'exportation constitue la clé de l'expansion.»

## • NOUVELLES PUBLICATIONS •

Voici deux nouvelles publications destinées aux exportateurs dans le cadre du programme Accès Amérique du Nord.

*Le nouveau visage de l'Amérique du Nord : les débouchés qui s'offrent à l'entreprise canadienne (349LB)* énumère les nouvelles possibilités avec l'entrée en vigueur de l'ALENA; on y explique également comment se préparer à profiter de l'espace commercial grandissant aux États-Unis et au Mexique.

Où trouver...? Des sources d'information sur le marché mexicain (348LF) est un guide complet sur la façon d'obtenir des informations précises et à jour sur les affaires au Mexique.

On peut obtenir les deux documents auprès d'InfoCentre, au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa, 944-4000)