

ED
CIC
8011
1990
DOCS

CANAD EXPOR

LATEST ISSUE

DERNIER
NUMERO

Vol.8 N°11

15 juin 1990

Les foires : comment y participer

par Don Wight

Les résultats sont explicites:

- 1 million de dollars de ventes sur place;
- 13 millions de dollars de ventes prévues au cours des 12 mois suivants;
- 16 nouveaux distributeurs nommés;
- 47 nouveaux distributeurs en voie d'être nommés;
- 454 demandes de renseignements sérieuses; et

Supplément : Liste des foires et missions aux États-Unis, 1990-1991

Voir pages 7-10

• projets en cours visant à répéter cet exploit l'année prochaine.

C'est ce qu'a rapporté la participation de seize sociétés canadiennes au Pavillon national canadien — installé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) — au cours de l'Exposition sur le recyclage des déchets (Waste Expo '90), du 2 au 4 mai à Atlanta (Georgie).

Considérée comme l'exposition "par excellence", en Amérique du Nord, pour l'industrie du recyclage des déchets solides, Waste Expo '90 a attiré 426 exposants et plus de 9 000 visiteurs.

Recrutement

Mais comment une société s'y prend-elle pour participer à ce type de foire commerciale préparé par le gouvernement?

Dans le cas présent, — mais les mêmes modalités sont généralement observées par d'autres directions d'AECEC — le recrutement a été effectué par la Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux États-Unis (UTW), de concert avec d'autres ministères fédéraux et provinciaux.

Le recrutement commence généralement six mois, ou même un an, avant la date de l'exposition.

Les entreprises recevront normalement une lettre disant que leur participation a été recommandée.

A l'égard de Waste Expo '90, 150 entreprises ont été directement recommandées par AECEC, par le ministre albertain de l'Expansion économique et commerciale (qui a également coparrainé le kiosque d'information de l'exposition et contribuer à le doter), par les Centres du commerce international répartis à travers le Canada, par Industrie, Science et Technologie Canada, et par d'autres ministères provinciaux du commerce.

Donc, sur 150 recommandations, pourquoi n'en a-t-on accepté que 16?

Voici le texte d'un avis, expliqué dans la lettre : "Nous nous attendons à recevoir plus de demandes que nous n'en pouvons satisfaire. C'est pourquoi le ministère se réserve le droit d'accorder des espaces en observant la règle du "premier arrivé premier servi", et à restreindre l'espace disponible pour chaque entreprise."

Il y a également d'autres raisons, notamment des contraintes budgétaires, et l'aptitude d'une entreprise à observer certains critères d'éligibilité.

Critères de participation

Trois groupes prioritaires avaient été sélectionnés pour participer aux activités du Pavillon national canadien de Waste Expo '90.

Première priorité : petites et moyennes entreprises exposant pour la première fois à Waste Expo.

Deuxième priorité : exportateurs chevronnés offrant de nouvelles technologies et de nouveaux produits.

Troisième priorité : exportateurs chevronnés exposant des produits traditionnels.

Les exposants éventuels doivent également accepter ou observer les critères du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) prévus pour les foires commerciales "préparées par le gouvernement". Les principaux

pré-requis sont les suivants :

- être une société incorporée;
- être prêt à exporter;
- être enregistré dans le Réseau d'information mondial d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (WIN Exports), ou avoir entrepris de s'enregistrer. On peut se procurer la formule de demande auprès d'Info Export, en composant le numéro 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435), auprès d'Industrie, Science et Technologie Canada, ou auprès du Centre du commerce international le plus proche;
- posséder et exploiter une entreprise au Canada depuis au moins deux ans; pouvoir fournir des données sur les réalisations commerciales de ces deux années; présenter un chiffre de vente annuel supérieur à 100 000 \$;
- avoir rempli en matière de rapport les conditions du PDME amorcé par l'industrie;
- accepter de fournir, sur demande, des rapports de suivi pendant un maximum de douze mois après l'événement. (Les sociétés seront priées de fournir un rapport sur les recettes et les ventes, et sur les nouveaux emplois qui résultent de leur participation).

Les avantages

Il y a de nombreux avantages à participer à un pavillon national canadien.

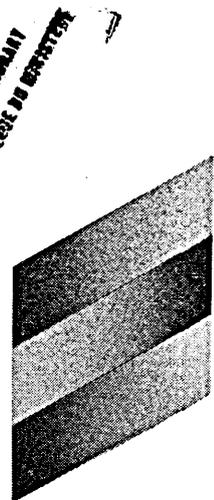
Premièrement, vous bénéficiez également de compétences de commerciali-

(La suite page 2 : Foires)

DANS CE NUMÉRO

Libéralisation au Brésil.....	2
Bulletin Libre-échange.....	3
Projets de banques internationales 4-5	
Nouvelles sectorielles.....	11-15
Le programme NEXUS d'AECEC	15
Précisions sur la TPS.....	16

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada