

L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

L'Afrique du Sud organise toute une série de foires commerciales en 1996

Les exportateurs canadiens d'un grand nombre de secteurs d'activité qui sont à la recherche de débouchés dans l'Afrique du Sud de l'après-apartheid n'auront aucune difficulté à y trouver l'exposition commerciale qui leur convient.

Les organisateurs sud-africains, qui ont rapidement reconnu l'importance des foires commerciales pour les acheteurs et les vendeurs, ont donné une envergure internationale à leurs foires et les ont rendues accessibles au monde entier. Voici les manifestations prévues pour 1996, celles qui pourront intéresser tout particulièrement les fabricants et les fournisseurs canadiens :

* **COMMUNICATIONS AFRICA 96**, 9-13 juillet — Exposition et con-

férence internationales d'Afrique du Sud sur les communications électroniques et la technologie de l'information, entièrement financée par Telkom Afrique du Sud.

* **INTERBUILD AFRICA 96**, 20-25 août — 15^e exposition internationale sud-africaine sur le bâtiment et la construction.

* **AFRIWATER 96**, 2-5 septembre — Exposition internationale africaine sur les eaux usées et la technologie de protection de l'environnement.

* **FOOD AND HOTEL AFRICA**, 10-13 novembre — Exposition internationale africaine sur l'équipement, les fournitures et les services dans le secteur des aliments, des boissons, des hôtels, des restaurants et des établissements de traiteur.

Pour tout renseignement sur ces manifestations, communiquer avec le représentant de l'organisateur au Canada : UNILINK, 50 Weybright Court, Unit 41, Agincourt (Ontario) M1S 5A8; tél. : (416) 291-6359; fax : (416) 291-0025.

Pour se renseigner sur les débouchés du marché d'Afrique du Sud, communiquer avec l'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, au 1-800-267-8376 (dans la région d'Ottawa, au 944-4000) ou, par fax, au (613) 996-9709. Les documents que nous vous suggérons de consulter comprennent « Le point sur l'Afrique du Sud » (document n° 144AA/AF) et la liste à jour des « Foires commerciales en Afrique du Sud » (document n° 154AA/AF).

Foire de l'alimentation et des boissons en Australie

SYDNEY, AUSTRALIE — La grande foire de l'industrie de l'alimentation et des boissons de la région de l'Asie-Pacifique, **FOODPRO 96**, aura lieu ici même du 14 au 17 juillet.

L'**International Food Processing Machinery and Technology Exhibition and Conference (FOODPRO)** a lieu tous les trois ans.

Le consulat général du Canada y aura un stand d'information et d'exposition de la technologie, auquel les entreprises canadiennes sont invitées à participer.

La participation à cette foire vise à rehausser l'image de marque du Canada auprès de l'industrie australienne de l'alimentation et des boissons en pleine expansion.

Les débouchés

De nombreux débouchés s'offrent aux fabricants canadiens d'équipements nouveaux destinés à l'industrie de l'alimentation et des boissons. Il peut s'agir aussi bien d'équipements de transformation, de conditionnement,

d'étiquetage et de mise en bouteilles que d'installations de boulangerie... voire de logiciels!

La foire **FOODPRO 96** est une occasion à ne pas manquer de faire découvrir aux Australiens des équipements canadiens de transformation et de conditionnement des aliments à la fine pointe du progrès. Plus de 10 000 clients potentiels devraient la visiter.

Où s'adresser

Les entreprises canadiennes désireuses de présenter ou de distribuer des brochures, des catalogues ou des bandes vidéo, ou d'obtenir plus de renseignements, peuvent s'adresser à Cadia Maestri, au Consulat général du Canada, Level 5, 111 Harrington Street, Sydney NSW 2000 Australia, tél. : 61 2 364 3042; fax : 61 2 364 3097.

Foire de l'électricité à Séoul

SÉOUL, CORÉE — Une excellente occasion s'offre de profiter des débouchés sur le marché coréen du matériel électrique lourd, en pleine expansion, en participant à l'édition 1996 de la Foire internationale de l'électricité de Séoul, qui se tiendra ici du 20 au 24 mai.

Les exposants présenteront des machines électriques tournantes, des appareils fixes, de l'appareillage de commutation et de commande ainsi que d'autres instruments et fournitures électriques.

Renseignements : Soo Ik Kim, délégué commercial principal, Section commerciale, consulat général de la République de Corée, Vancouver, tél. : (604) 683-1820/687-7322; fax : (604) 687-6429.

CANADEXPORT

Le point sur
les États-Unis

Les États-Unis

PORTE D'ENTRÉE DE LA PME SUR LE MARCHÉ MONDIAL

Le Canada et les États-Unis entretiennent des relations commerciales solidement implantées et dynamiques depuis déjà longtemps. L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), en 1989 et en 1992 respectivement, a eu pour effet de consolider ces échanges commerciaux. Ainsi, la libéralisation des échanges résultant de ces accords et la persistance des taux de change avantageux ont créé des conditions propices à l'exploitation de nombreux nouveaux débouchés, en particulier pour la PME canadienne.

Facteurs favorisant le commerce

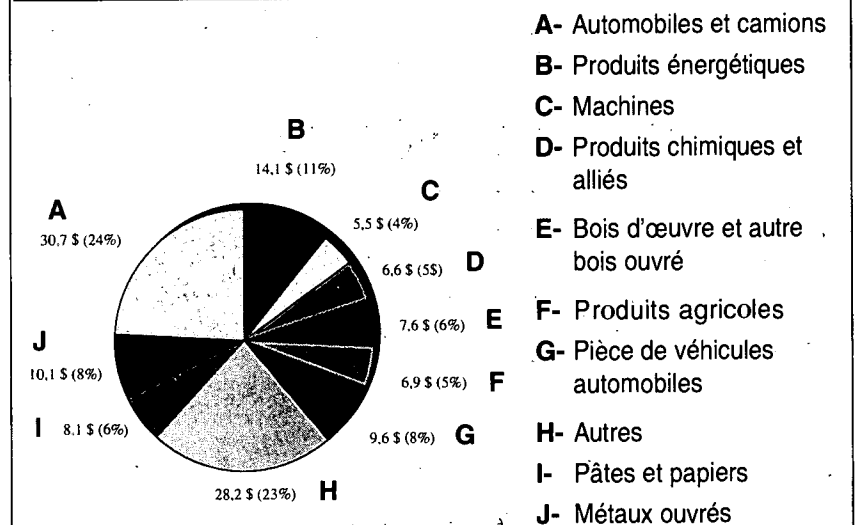
De nombreux facteurs font des États-Unis un marché avantageux pour la PME et les nouveaux exportateurs canadiens.

La proximité géographique est un atout évident pour ce qui est de l'accessibilité. Mais aussi, en raison des nombreuses similitudes du point de vue économique, politique et culturel, ce marché est plus facilement abordable et offre une multitude de débouchés éventuels aux entreprises canadiennes, y compris à la PME.

Le marché des États-Unis leur offre en outre l'occasion de se familiariser avec les divers aspects de l'exportation sur un marché qui ressemble à celui du Canada. Ce dernier avantage n'est pas négligeable. Il ouvre non seulement la porte à une expansion des activités de l'entreprise canadienne, mais lui permet d'acquérir une expérience indispensable en matière d'exportation pour pouvoir aborder d'autres marchés internationaux beaucoup plus complexes.

À cet égard, la réussite sur le marché américain est, sans conteste, un atout de taille pour l'entreprise canadienne qui songe à se lancer à la conquête d'autres marchés dans le monde.

Importations américaines de marchandises en provenance du Canada, 1994, en milliards de dollars américains*



*Données du recensement, converties en dollars américains, au taux de change moyen en vigueur en 1994 : 1 \$ US = 1,3659 \$ Can

Sources : Statistique Canada

COUP D'ŒIL SUR LES EXPORTATIONS

Le marché américain occupe une place primordiale pour les exportations canadiennes. Ainsi, près de 82 % de toutes les ventes canadiennes effectuées à l'étranger en 1994 ont été réalisées sur le marché américain, atteignant 178 milliards \$, soit une croissance de 22,8 % par rapport à 1993. Cette augmentation, équivalant à 33 milliards \$, représente à peine 7 milliards \$ de moins que la valeur totale des exportations canadiennes partout ailleurs dans le monde, ce qui montre bien l'ampleur du marché

Voir page IV — Un marché