

Notre technologie se fait connaître

(Suite de la première page)

participé — toute une gamme de p.m.e. de fabrication et de distribution — du Québec, de l'Ontario, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique.

L'idée de marier des entreprises s'est avérée parfaitement réalisable. Annoncé à grand renfort dans la presse commerciale et appuyé d'une campagne de publicité postale, Carrefour 1989 a préparé le terrain pour 471 rencontres individuelles entre des entreprises canadiennes prêtes à exporter et des partenaires britanniques éventuels.

Résultat immédiat de leur participation : 20 sociétés nommeront probablement des distributeurs britanniques pour leur produits; et 17 autres envisagent d'en nommer un très prochainement; en outre, 16 sociétés songent à une forme d'association fondée sur la vente directe, ou à une forme d'entreprise conjointe ou de partenariat « stratégique » avec des homologues britanniques.

Grâce à Carrefour 1989, les participants canadiens ont obtenu certains renseignements sur le marché anglais des technologies de pointe et sur l'organisation générale du marché britannique.

D'autre part, on a consacré une journée à des démonstrations d'équipements à la Maison du Canada et à des visites de relance à des clients britanniques éventuels.

Les participants des deux côtés de l'Atlantique considèrent Carrefour 1989 une réussite totale. D'écrire un délégué du R.-U. suite au colloque : « J'espère que cet événement n'est que le premier d'une longue série dans la même veine. »

Nos secteurs de pointe sont maintenant capables de lutter contre la concurrence difficile du marché européen. A la veille de 1992, d'avantage d'exportateurs canadiens recherchent une base britannique pour affirmer leur présence commerciale dans la Communauté économique européenne.

Pour tout renseignement, joindre, au MinAffex, Mme Debbie Adams, Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe de l'Ouest (RWTF), tél. : (613) 996-4427.

Notre eau est une source de ventes

(Suite de la première page.)

gazine, et Mitsui Toatsu est en train de préparer une série de tournelles publicitaires consacrées à cette eau québécoise. Les refrains seront d'abord enregistrés sur des cassettes publicitaires destinées aux magasins avant d'être diffusés à la radio et à la télévision.

L'ambassade du Canada à Tokyo a largement contribué à exploiter la réussite commerciale de l'eau embouteillée canadienne au Japon.

Pour tout renseignement sur le marché japonais d'eau embouteillée, joindre, au MinAffex, MM. Ezio Di Emmanuelle, Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ), au (613) 995-8606; ou Henry Wiens, Direction des produits agro-alimentaires (TAA), au (613) 996-3597.

La Yougoslavie s'ouvre à la participation



Entreprise conjointe -- Le président de l'Institut CIP de la Yougoslavie à Belgrade, M. Milutin Mrkovic (à droite), discute avec l'ambassadeur du Canada en Yougoslavie, M. Terence Bacon (au centre), de la nouvelle entreprise conjointe SDC-CIP formée par CIP et Systems Dynamics Corp. de Markham (Ont.). A leurs côtés se trouve le ministre du Commerce extérieur de la Yougoslavie, M. Nenad Krekic.

Mission fructueuse au M.-O.

Pour les dix chefs d'entreprises de la Saskatchewan qui participaient à la récente mission commerciale de cette province envoyée en Jordanie, en Arabie Saoudite, au Bahreïn et au Koweït, ce voyage équivalait à un cours intensif sur les mystères de l'exportation au Moyen-Orient et dans les États du Golfe.

Dirigés par M. Fred Haack, délégué commercial du Centre de commerce international de Saskatoon, ces gens d'affaires spécialisés dans la consultation technique et l'agriculture ont eu droit à un cours complet.

En effet, des colloques sur l'exportation ont eu lieu à Ottawa sous les auspices de la Société pour l'expansion des exportations, de la Corporation commerciale canadienne, de l'ACDI et du MinAffex. D'autres colloques se sont tenus à Washington, sous l'égide de la Banque mondiale et de la Société financière internationale.

Une fois sur les lieux, les participants ont reçu, des délégués commerciaux dans chacun des pays du Moyen-Orient et des États du Golfe, un exposé sur les conditions économiques et les débouchés de cette région. Ensuite, ils ont rencontré de hauts responsables du gouvernement et d'entreprises locales qui envisagent des entreprises conjointes.

Comme prévu, c'est à Riad, la capitale du Royaume d'Arabie Saoudite, qu'ils ont constaté les débouchés les plus prometteurs dans le domaine de la coopération. Pour citer l'un des dix chefs d'entreprises : « J'ai noué, en Arabie Saoudite, 18 contacts solides qui nous ont déjà rapporté 50 000 \$ sous forme de ventes directes, et qui pourraient nous valoir 1 million de dollars au cours des cinq prochaines années ».

La Jordanie leur a également offert un débouché exceptionnel.

Le Fonds de développement technologique de la Jordanie (JTDF) a signé un mémoire d'entente avec la société Canadian Consulting Internatio-

nal (CCI) : un consortium groupant six des sociétés ayant participé à la mission. Cette association permettra de réaliser des projets de mise en oeuvre et, probablement, des transferts de technologie canadienne vers la Jordanie et ses voisins.

Voici le nom de ces dix sociétés de la Saskatchewan : J.J. White & Associates; Malcolm & Associates; International Road Dynamics; Angus Butler Engineering Ltd.; EXL Ranch; Cheetham and Rattan, Architects; McCartan and Gaudet Associates; Prakash Engineering Ltd.; Creech Ranch; et Devel-Tech Inc.

Pour tout renseignement sur les débouchés dans cette région, joindre, au MinAffex, M. B. Budny, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT). Tél. : (613) 993-7043.

Pour précision sur cette entreprise conjointe ou sur d'autres débouchés commerciaux en Yougoslavie, joindre, au MinAffex, M. Pierre Boucley, Direction de l'expansion du commerce en URSS et en Europe de l'Est (RBT), au (613) 996-6359.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom
Société ou organisme
Rue
Ville, province (territoire)
Code postal

Français Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

INFO-EXPORT (tél. sans frais) : 1-800-267-8376 (Région d'Ottawa : 993-6435) Télécopieur : 996-9288 / 9510 / 9103

Télex : 053-3745 (BTCE). Indicatif : External Ott.

ISSN 0823-3349

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC). Rédacteur en chef (i) : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114.

Rédacteurs : Don Wight, tél. : (613) 992-6252; Sylvie Robitaille, tél. : (613) 996-2225;

Assistant de publication : Mark A. Leahy, tél. : (613) 996-8665.

Tirage : 40 000 exemplaires.

Canada