

Explorez des débouchés commerciaux en Europe grâce à Europartenariat

VIENNE (AUTRICHE) — 10 et 11 mai 1999 — Europartenariat offrira aux petites et aux moyennes entreprises (PME) canadiennes qui veulent faire des affaires en Europe une occasion unique de créer des liens commerciaux avec des PME de l'Union européenne (UE) et des marchés naissants d'Europe centrale et d'Europe orientale. Europartenariat a été institué par la Commission européenne en 1988 pour favoriser la création de liens entre les PME de l'UE et celles des autres pays.

Débouchés régionaux

Quelque 450 entreprises autrichiennes représentant 14 secteurs industriels et 120 entreprises venant de Bulgarie, de Roumanie, de Slovaquie, de Hongrie et des républiques Tchèque et Slovaque sont prêtes à rencontrer des partenaires éventuels d'Europe, d'Amérique du Nord, d'Amérique latine, d'Asie et de la région méditerranéenne.

Les organisateurs attendent plus de 2 500 entreprises de partout dans le monde. On peut obtenir plus d'informations sur les secteurs industriels participants, ainsi que des profils détaillés des entreprises exposantes, en visitant le site d'Europartenariat à l'adresse <http://www.europartenariat.at>

Un système informatique perfectionné permettra de diriger les visiteurs et les exposants vers les entreprises susceptibles de les intéresser. Des services de soutien sont prévus pour les rencontres (p. ex., traduction, terminaux d'ordinateur).

Europartenariat à Vienne est le premier événement du genre auquel peuvent participer comme hôtes les pays d'Europe centrale et d'Europe orientale, plus particulièrement les pays du programme PHARE qui pourraient adhérer à l'UE.

L'Autriche, point d'accès à la région

Pour des raisons géographiques et historiques, l'Autriche est le point d'accès traditionnel aux marchés de l'Europe centrale et orientale. Elle est aussi le siège de nombreuses sociétés multinationales, notamment Nortel Networks et Magna International, qui ont établi à Vienne leur bureau pour l'Europe centrale.

La participation à cet événement international — le Canada y aura son propre kiosque — est gratuite pour les entreprises admissibles.

Les entreprises peuvent s'inscrire en ligne à l'adresse <http://www.europartenariat.at> (consultez la liste des conseillers nationaux pour le Canada sous « Registration form for visiting companies » ou inscrivez-vous directement en cliquant sur « Registration » <http://www.wk.or.at/wk/aw/europart/at99.htm#registration>

Les participants éventuels sont aussi invités à communiquer avec les conseillers nationaux pour le Canada, dont le nom figure

ci-dessous, pour leur demander des brochures contenant les profils des entreprises hôtes, ainsi que des renseignements sur les séjours en Autriche :

Pour l'Ontario, le Manitoba, la Saskatchewan : M. Gerit Müller, Délégation commerciale de l'Autriche à Toronto, 2 rue B. Est, bureau 3330, Toronto ON M4W 1A8; tél. : (416) 967-3333; téléc. : (416) 967-4101, courriel : toronto@ahst.toronto.wk.or.at; Internet : <http://www.AustrianTrade.org>

Pour le Québec, le Nouveau-Brunswick, l'Île-du-Prince-Édouard, la Nouvelle-Écosse, Terre-Neuve : M. Peter Schwab, Délégation commerciale de l'Autriche à Montréal, 1010 rue Sherbrooke, pièce 1410, Montréal QC H3A 2R7; tél. : (514) 849-3708, téléc. : (514) 849-9577, courriel : atc_mtr@istar.ca

Pour la Colombie-Britannique, l'Alberta : M. Michael Pötsch, Délégation commerciale de l'Autriche à Vancouver, 200 Grand Street, Suite 1380, Vancouver BC V6C 1S4; tél. : (604) 683-5888; téléc. : (604) 662-8528, courriel : atradebc@uniserve.com

Vancouver Tool Corp. (Suite de la page)

La vente à l'étranger commence chez soi

Après une expérience aussi concluante, rien d'étonnant à ce que M^{me} Seagrave recommande d'abord de « participer aux principales foires commerciales dans son propre domaine dans son propre pays ».

« En réalité, ajoute-t-elle, c'est de cette façon que notre entreprise, le petit David, a maîtrisé le puissant Goliath : en laissant venir à elle. Terminées les réponses du genre « votre entreprise est trop petite » lorsque nous avons présenté notre produit directement aux États-Unis, notamment grâce à l'aide de M. Brantley Haigh, agent de promotion commerciale au consulat général du Canada à Los Angeles. »

M^{me} Seagrave est persuadée de l'utilité des foires commerciales (« elles nous ont aidés! »), des relations avec les délégués commerciaux du Canada chez soi comme à l'étranger, et de la banque de données WIN (« qui nous a procuré un billet gagnant »).

En plus des nouveaux produits qu'elle a en réserve, VTC vise maintenant à pénétrer le marché européen. Elle peut d'ailleurs déjà compter sur de bonnes relations établies l'année dernière au Salon de Toronto.

Pour plus de renseignements sur la Vancouver Tool Corporation et sur ses produits (en vente dans les grandes quincailleries, les magasins de matériaux de construction et les catalogues), s'adresser à M^{me} Jayne Seagrave,