

## Les entreprises canadiennes invitées à participer à Ecomed-Pollutec 99



BARCELONE, ESPAGNE — Du 19 au 23 mars 1999 — Le Canada aura un stand à Ecomed-Pollutec 99, une foire commerciale consacrée aux secteurs de l'environnement et de l'énergie.

Cette foire constitue une excellente occasion pour les représentants d'entreprises canadiennes de rencontrer leurs vis-à-vis au sein d'entreprises espagnoles ainsi que des utilisateurs finaux des secteurs de l'environnement et des énergies renouvelables. Ecomed-Pollutec permet également aux représentants canadiens de rencontrer des fonctionnaires importants des gouvernements central et régionaux qui peuvent influencer sur les décisions relatives aux grands projets touchant l'environnement ou les énergies renouvelables. Cette foire permet en outre de trouver des débouchés et de faire ainsi son entrée sur le marché espagnol, plus particulièrement dans la région catalane, qui est industrialisée.

En 1998, Ecomed-Pollutec a connu un grand succès avec ses 464 exposants du secteur de l'environnement et ses

16 000 visiteurs membres de missions commerciales provenant d'une quinzaine de pays.

Un certain nombre de symposiums, de colloques techniques et de forums doivent avoir lieu en même temps qu'Ecomed-Pollutec 99. Les exposants canadiens sont invités à faire des présentations lors du colloque sur le transfert de technologie Canada-Espagne-Catalogne qui sera donné à l'occasion d'Ecomed-Pollutec. Une centaine de personnes-ressources influentes dans le secteur espagnol de l'environnement participent à ce colloque.

Pour plus de renseignements ou pour exposer vos produits au stand canadien, communiquer avec M. Isidro Garcia, agent commercial, ambassade du Canada à Madrid, téléc. : (34-91) 577-9811, courriel : isidro.garcia@mrdid01.x400.gc.ca; ou avec M<sup>me</sup> Gayle McCallum, Promotion du commerce : Europe, MAECI, Ottawa, tél. : (613) 996-1530, téléc. : (613) 944-1008.

## Atlantic Canada Builders Inc. (Suite de la page 8)

### La persévérance, secret de la réussite

Selon M. O'Neill, le Japon est un marché très concurrentiel, où la persévérance porte fruit : « Les Japonais sont très exigeants et très minutieux dans leurs recherches. Les nouvelles méthodes qui ont été mises à l'essai et ont fait leurs preuves les intéressent beaucoup. »

« Pour réussir et prendre de l'expansion au Japon, ajoute-t-il, il ne faut pas craindre de consacrer du temps à des visites personnelles sur place afin d'établir une relation de confiance basée sur un produit de qualité. Si vous réussissez, le marché vous est acquis pour longtemps. »

Fort de ses premiers succès à l'exportation, ACBI cherche maintenant à s'implanter en Europe (Allemagne, Islande, Lituanie).

Pour plus de détails sur ACBI ou les entreprises du groupe, communiquer avec le président, M. Keith O'Neill, tél. : (709) 739-4049, téléc. : (709) 739-6544.

## À trois pas des marchés mondiaux (Suite de la page 5)

informerons des frais qui s'appliquent, s'il y a lieu, pour l'accès à des bases de données spécialisées. Pour les rapports de crédit, vous serez habituellement dirigés vers des agences spécialisées.

**Dépannage** — Nous pouvons vous conseiller ou vous aider à régler certaines questions urgentes de nature commerciale ou ayant trait à l'accès au marché. Nos agents ne peuvent pas

prendre part aux différends commerciaux, ni agir à titre de courtiers en douane, d'agents de vente, d'agents de recouvrement ou d'avocats.

### Vous avez besoin d'aide supplémentaire?

Certains de nos bureaux à l'étranger offrent des services additionnels. Pour obtenir des précisions sur les services offerts, communiquez avec le bureau

responsable du marché qui vous intéresse. Les bureaux n'offrant pas les services que vous souhaitez vous dirigeront vers un fournisseur compétent, qui exigera généralement des frais pour ses services.

Pour plus de renseignements au sujet du Service des délégués commerciaux, communiquer avec Équipe Canada inc, tél. : 1 888 811-1119.