

Notre haute technologie vise juste

Paris — La première participation canadienne à l'un des grands salons européens de l'équipement de sécurité civile et militaire a remporté un succès remarquable.

Les rapports préliminaires, même incomplets, indiquent déjà que les participants canadiens au 3^e Salon international des équipements de police et de sécurité civile et militaire (MILIPOL 86) prévoient des ventes de plus de 6 millions de dollars au cours de la prochaine année, en plus des ventes de 3 millions réalisées sur place.

Le MILIPOL, qui avait lieu le mois dernier à l'aéroport du Bourget, en banlieue de Paris, ne se limitait pas à de l'équipement très varié comme les produits électroniques (détection, contrôle et identification), les services de génie, les armes et les munitions, mais englobait également d'autres catégories de produits comme le textile, les uniformes et les accessoires, les produits de premiers soins et les fournitures médicales.

Un exposant canadien, spécialiste des uniformes, est revenu plus que satisfait du salon.

En effet, Les Industries Evin Ltée, de Montréal, ont inventé un vêtement de dessus unique, un uniforme toutes saisons qui va parfaitement avec ou sans sa doublure. Ils ont d'ailleurs déjà obtenu des succès importants sur le marché américain, où la police de New York a adopté ce vêtement pratique.

Evin, qui a récemment accordé des licences à des sociétés d'Australie et de Nouvelle-Zélande pour approvisionner les forces policières de ces pays, se tourne maintenant vers le marché de l'Europe de l'Ouest, où son produit est protégé par brevet dans tous les pays importants.

Le salon offrait aux représentants d'Evin une occasion idéale de rencontrer des fabricants sous licence éventuels, très attirés par ce produit innovateur, de Finlande en Espagne et du R.-U. jusqu'en Grèce.

Une entente devrait être conclue sous peu pour l'Allemagne de l'Ouest, et le produit se vend déjà en Belgique.

Un autre exposant canadien qui a fait forte impression au MILIPOL 86 est le Conseil national de recherches du Canada (CNRC), qui faisait la promotion, pour quelque 80 sociétés canadiennes, des innovations technologiques canadiennes dans les secteurs de la sécurité et de la police.

Le CNRC participait d'abord au salon pour trouver des possibilités d'entreprise conjointe à l'étranger et attirer au Canada de nouvelles technologies d'entreprises s'intéressant à des accords de licence.

En plus d'établir des contacts avec plus de 100 sociétés étrangères, les représentants du CNRC ont également eu des discussions fructueuses avec les 14 exposants canadiens, ce qui pourrait mener à une coopération accrue dans la conception de nouveaux produits.

Pour en savoir plus long sur la recherche et le développement sur des produits de sécurité ou pour entrer en contact avec d'autres sociétés ayant des besoins similaires, communiquer avec M. John G. Arnold, directeur du Bureau du projet de la sécurité publique, CNRC, Ottawa, au (613) 993-3737.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires en Europe, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe



Le prés. des Industries Evin Ltée, de Montréal, M. Richard Evin, retient l'attention du ministre du MEIR, M. Michel Côté, lors du MILIPOL 86, sous les regards du conseiller commercial à notre ambassade à Paris, M. G.M. Vasquez.

(RWTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-4547; ou composer le numéro d'Info-Export.★

Un salon sur la route Est-Ouest

Leipzig — La foire du printemps de Leipzig, le plus important et le plus ancien salon industriel au monde, sera présenté dans cette métropole de l'Allemagne de l'Est, du 15 au 21 mars.

Cet événement attire plus de 9 000 exposants de partout dans le monde, y compris certaines sociétés canadiennes qui réussissent très bien, et des visiteurs de plus d'une centaine de pays, ce qui en fait un lieu de rencontre Est-Ouest.

Selon nos délégués commerciaux, le salon offre une occasion unique d'entrer en contact avec tous les grands acheteurs industriels d'Europe de l'Est.

La prochaine édition du salon se déroulera sous le thème des produits agricoles et des techniques de transformation, avec l'accent sur les machines agricoles et l'équipement de transformation et d'emballage des aliments.

On y trouvera également plus de 40 groupes de produits, notamment dans les domaines de la métallurgie, des machines-outils, de l'équipement et des matériaux de construction, du matériel de laboratoire, du génie électrique et de l'automatisation.

Les exportateurs canadiens qui aimeraient établir des contacts au salon (plusieurs ont déjà retenu un emplacement) peuvent profiter des services du spacieux kiosque d'information que présentera le ministère des Affaires extérieures.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-4547; ou avec M. Mitch Vlad, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), au (613) 998-7107; ou composer le numéro d'Info-Export.

Pour prendre des rendez-vous d'affaires à l'occasion du salon, communiquer à l'avance avec l'ambassade du Canada à Varsovie, télex: 81-3424, indicatif 813424 CAA PL.★

Parler sous l'eau rapporte gros

Athènes — La participation au salon DEFENDORY International 86, tenu récemment dans la capitale hellénique, s'est traduite par un succès pour plusieurs exposants canadiens, en particulier une petite entreprise de Delta (C.-B.).

Orcatron Manufacturing faisait partie des 12 sociétés canadiennes qui exposaient leurs produits très spécialisés à ce salon des produits de défense, maintenant l'un des plus réputés au monde.

Bien que Orcatron soit une petite entreprise à tous points de vue (elle ne compte actuellement que six employés), elle a laissé une impression tellement forte sur le marché international de l'équipement de défense qu'elle commence à peine à y croire.

Orcatron conçoit et fabrique un système révolutionnaire de communication électro-



Mise à l'essai du scubaphone d'Orcatron.

acoustique sous-marine sans fil. On peut d'ailleurs presque parler de succès instantané dans son cas, avec des commandes prévues de 700 000 \$ au cours de la prochaine année et de plus de 2 millions au cours des deux années suivantes, grâce à sa participation à DEFENDORY 86.

En outre, au cours d'essais comparatifs effectués par les marines et forces policières de plusieurs pays, le système Orcatron a nettement déclassé la concurrence sur les plans de la clarté et de la portée des communications.

La participation de la société au salon l'a encore plus aidé à s'imposer sur le marché international, en permettant des contacts avec des agents et des distributeurs désireux de vendre ce produit innovateur dans plus de 20 pays, notamment en Belgique, en Colombie, en Inde, en Chine, au Pérou, en Arabie saoudite et à Taiwan.

Pour de plus amples renseignements sur des salons du genre dans le secteur des produits de défense, communiquer avec M. Lewis Ford, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 992-7001; ou avec la Direction générale des programmes de défense, au (613) 996-1829; ou encore composer le numéro d'Info-Export.★