

On décortique la terre à Cologne

Cologne — Du 2 au 5 mai prochains se tiendra dans la ville allemande de Cologne **GEOTECHNICA 1995**, l'une des plus importantes foires commerciales d'Europe, qui attire de nombreux organismes et entreprises oeuvrant dans les domaines des sciences de la terre et de la géotechnique.

Bien qu'ayant pour thème principal la conservation et la restauration de l'environnement, **GEOTECHNICA** a porté dans le passé sur plus d'une centaine de disciplines connexes ou apparentées.

Plus de 20 sociétés et organisations canadiennes ont participé aux deux dernières éditions de la foire en 1991 et en 1993. Les visiteurs et les exposants se sont montrés particulièrement intéressés par les instruments de géologie et de géophysique, les systèmes et logiciels d'information géographique ainsi que toute la gamme des technologies de la télé-détection et leurs applications.

En 1993, **GEOTECHNICA** a attiré plus de 600 exposants et plus de 20 000 visiteurs.

Cette foire est une excellente occasion pour percer les marchés aussi bien d'Europe de l'Est que d'Europe de l'Ouest, qui sont estimés à près de 1,5 milliard de \$ pour le seul domaine des SIG. Les sociétés canadiennes auront la chance de présenter leur savoir-faire et d'explorer les occasions d'affaires.

Le recrutement des entreprises désireuses de participer au stand canadien est en cours.

Pour plus de renseignements, contacter Gayle McCallum, Foires et missions commerciales (RWTF), Direction du commerce, de l'investissement et de la technologie, Europe de l'Ouest, MAECI, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. Tél. : (613) 996-1530. Fax : (613) 944-1008.

Besoin de conseils? Appelez l'AEC

Le bureau torontois de l'Association des exportateurs canadiens (AEC) offre aux nouveaux exportateurs un service de parrainage informel.

Ce service permet aux exportateurs aguerris (appelés parrains) d'offrir à titre gracieux leur temps et de partager leurs connaissances afin d'aider les exportateurs moins expérimentés et les futurs exportateurs à surmonter les obstacles qu'ils pourraient rencontrer.

Le service, qui vise à promouvoir les exportations et l'AEC, est fourni sans frais et n'engage pas la responsabilité des parrains.

Les nouveaux exportateurs qui souhaitent obtenir des conseils peuvent téléphoner au bureau ontarien de l'AEC en Ontario [(416) 325-6396] pour discuter de leurs préoccupations et fournir une brève description de leur entreprise.

Après un entretien avec le parrain désigné, l'AEC fournira de manière confidentielle au futur exportateur le nom et le numéro de téléphone de son parrain. En règle générale, le processus ne demande pas plus de trois ou quatre conversations téléphoniques de 15 minutes chacune, réparties sur une période de deux mois.

Les membres de l'AEC, le ministère ontarien du Commerce ainsi que les Chambres de commerce sont quelques-uns des organismes qui accordent leur soutien et font la promotion du service de parrainage.

Pour obtenir des renseignements ou pour offrir vos services à titre d'exportateur chevronné, communiquer avec l'Association des exportateurs canadiens, pièce 539A, immeuble Hearst, 900, rue Bay, Toronto M7A 2B1. Tél. : (416) 325-6396. Fax : (416) 325-6509.

PUBLICATIONS

Répertoire du Service des délégués commerciaux

L'édition 1994 du *Répertoire du Service des délégués commerciaux canadiens* est disponible à l'Info-Centre du MAECI. L'ouvrage dresse la liste des délégués commerciaux en poste au Canada et dans les bureaux canadiens à l'étranger, dont le mandat est de prêter assistance aux exportateurs canadiens qui veulent se lancer sur les marchés étrangers ou y prendre de l'expansion. Pour se procurer un exemplaire du Répertoire, communiquer avec l'InfoCentre par téléphone ou fax (voir l'encadré au bas de la page 8), en indiquant le code 8XF.

Tout ou presque sur la distribution au Japon

Préparé à l'intention des exportateurs, des experts-conseils, des fonctionnaires responsables du commerce extérieur et des professeurs des universités et des facultés de commerce,

Tout ou presque sur la distribution au Japon est un guide complet de 400 pages qui a été compilé à partir de données à jour en septembre 1994.

L'auteur, James Keenan de la Fondation Asie Pacifique du Canada, a rédigé ce guide pour qu'il soit lu de la première à la dernière pages, tout en étant facile à consulter pour le lecteur qui recherche une information sur un sujet d'intérêt particulier, y compris le marketing direct, grâce à une table des matières et à un index détaillés.

Offert en versions française et anglaise, le guide contient notamment les rubriques suivantes : Comprendre les clients japonais, La distribution au Japon, Le travail préparatoire, Les contrats de distribution, Comment gérer vos relations avec les distributeurs et Planification et références.

On peut se procurer *Tout ou presque sur la distribution au Japon* (n° de catalogue K49-3-1994F) dans la plupart

(Voir page 8 — Publications