

Ventes québécoises possibles à Boeing

Washington -- Une mission ministérielle québécoise a rencontré récemment, dans l'État de Washington, des représentants de Boeing Commercial Airplane (BCA).

Dans le cadre de cette mission (il y en aura deux autres), la délégation québécoise a rencontré BCA au moment même où cette société recherchait, dans le monde entier, des fournisseurs qui pourraient l'aider à construire les 1 200 avions commerciaux à réaction qui font partie de ses commandes.

Le but de la mission était de présenter des entreprises québécoises de taille moyenne à la Direction des achats de BCA afin qu'elles puissent apprendre à faire des affaires avec ce géant de l'industrie aérospatiale.

Dirigés par M. Pierre MacDonald, ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, les 10 chefs d'entreprises ont d'abord rencontré 10 cadres commerciaux de Seattle manifestant un vif intérêt en matière d'échanges et d'investissements au Canada.

Ensuite, ces représentants se sont rendus à Renton, où sont construits les Boeing 737 et 757, pour assister à une séance d'information organisée par des cadres supérieurs de la Direction des achats de BCA pour savoir comment vendre à cette entreprise.

M. Bruce Gissing, vice-président des opérations de BCA et président de Boeing Canada, a exposé les diverses possibilités offertes aux fournisseurs éventuels.

Les missions commerciales occupent une place de choix sur sa liste de rendez-vous. Par ailleurs, les fournisseurs pourraient procéder à la nomination d'un représentant local, à l'organisation d'un consortium de vente, et à des visites trimestrielles chez les acheteurs de BCA.

Le message était clair : être au bon endroit au bon moment, et se hâter.

Les représentants du Québec ont rencontré certains des principaux acheteurs de BCA. L'une de nos entreprises, Mecaero, a reçu une demande de cotations (D.D.C.) d'une valeur de 60 000 \$, et trois autres, Dometal, Devtek et International Cutting Tools, comptent en recevoir aussi. Quant aux six autres, moins bien connues des acheteurs de BCA, elles devront organiser une campagne de commercialisation agressive pour s'imposer chez Boeing.

Deux autres missions sont en préparation

chez BCA pour cette année : une de l'Ontario, et l'autre de l'ouest du Canada. En outre, le ministre MacDonald compte retourner bientôt à Seattle à la tête d'une mission composée de représentants de l'Agence spatiale du Canada et de l'industrie électronique.

Pour plus d'information sur les débouchés dans ce secteur, communiquer, au MinAffex, avec M. Ken Tyrrell, Direction de l'expansion du commerce et des investissements aux États-Unis (UTE), tél. : (613) 991-9474.

Salon au Sénégal

Dakar -- Du 6 au 11 février 1990 aura lieu le quatrième Salon international de l'agriculture, de l'élevage, de la pêche et de l'hydraulique (SAPEHDAK), à Dakar, au Sénégal.

Les pays industrialisés qui ont une expérience des pays africains ou du tiers-monde sont invités à venir exposer le matériel technique et les accessoires relevant de chacun des secteurs du salon adaptés aux possibilités et aux besoins de ces pays.

Le salon comporte également une série de rencontres dont quatre journées techniques consacrées à l'un des secteurs du Salon, soit l'agriculture, la pêche, l'élevage et l'hydraulique.

Le SAPEHDAK vise en particulier à : développer et à moderniser les moyens de production pour accroître les cultures vivrières et industrielles par l'acquisition de techniques adaptées aux besoins du milieu; développer l'élevage en exploitant rationnellement le cheptel; exploiter les richesses halieutiques; résoudre les problèmes de sécheresse; et développer les échanges commerciaux et technologiques entre l'Afrique et les pays industrialisés.

L'agriculture figure parmi les secteurs essentiels de l'économie des pays en voie de développement. Le salon permettra donc de développer ces secteurs qui constituent une préoccupation majeure pour tous les pays africains.

Pour tout renseignement au sujet du SAPEHDAK, communiquer, au MinAffex, avec Mme Sylvie Gariépy, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), au (613) 990-8134.

Des bouchées de plusieurs milliards



Bahreïn -- Les importations arabes de produits alimentaires ont atteint des sommets vertigineux : 30 milliards de dollars U.S. par an. Et selon les experts, cette ascension devrait atteindre 100 milliards de dollars US vers l'an 2 000.

Ces chiffres devraient encourager l'industrie des produits alimentaires et des boissons à participer à MEFEX 90 -- La sixième exposition des produits alimentaires et des équipements du Moyen-Orient et Salon Culinnaire.

MEFEX est une biennale consacrée à l'alimentation, dont la première a eu lieu en 1980. Elle dessert les industries de produits et d'équipements des États du Conseil de coopération du Golfe : le Bahreïn, le Koweït, l'Oman, le Qatar, l'Arabie saoudite et les Émirats Arabes Unis.

En 1984, cette exposition a remporté le Sceau d'approbation de l'Union des foires internationales (UFI), qui n'est décerné qu'aux foires et aux expositions du calibre le plus élevé.

MEFEX 90 aura lieu au Centre d'exposition de Bahreïn, du 10 au 13 février.

En 1988, 295 exposants venus du monde entier ont participé aux cinq jours de MEFEX, notamment le Canada, le Danemark, les États-Unis, l'Espagne et l'Australie. Près de 4 000 professionnels ont participé à l'exposition, parmi lesquels des importateurs, des distributeurs, des grossistes, des représentants de supermarchés, des acheteurs de fournitures d'hôtel, des fabricants de produits alimentaires et des acheteurs spécialisés dans la préparation et l'emballage.

Sous le drapeau canadien, 4 sociétés ont participé à MEFEX 88. Les ventes réalisées sur place ont totalisé 75 000 \$, et les ventes prévues au cours des 12 mois suivants se chiffraient à 1,6 million de dollars.

Pour les entreprises canadiennes, MEFEX est un excellent moyen d'atteindre le marché des produits alimentaires du Moyen-Orient, évalué à plusieurs milliards de dollars.

Pour exposer à MEFEX 90, communiquer, au MinAffex, avec M. W.J. Curran, Direction des produits agro-alimentaires (TAA), tél. : (613) 995-1774.

L'occasion de se 'brancher' sur l'Europe de l'Est



Budapest -- Du 24 au 28 octobre se tiendra la première exposition internationale sur les ordinateurs et les communications

(East-Eurocomm 89), au Centre des foires internationales de Budapest (Hongrie).

East-Eurocomm 89 fournira aux Canadiens l'occasion de se brancher sur le vaste marché offert par l'Europe de l'Est dans le domaine des systèmes informatiques et de télécommunications, de l'équipement et des installations. Les participants pourront faire valoir leurs compétences dans les techniques de pointe auprès de représentants d'organismes scientifiques de la Hongrie et d'autres pays de

l'Europe de l'Est.

Le gouvernement hongrois, appuyé par les associations commerciales et instituts scientifiques du pays, a lancé un programme de développement et d'achats pour les systèmes de communications et d'ordinateurs en vue de créer l'infrastructure nécessaire à l'expansion des activités commerciales, des échanges, des fabriques, et autres projets de modernisation.

D'après les organisateurs de l'exposition (HUNGEXPO et Prosperous International Exhibitions Pte. Ltd.), l'achat de technologies de l'information (T.I.) est l'une des grandes priorités en Hongrie. D'autre part, les T.I., notamment les micro-ordinateurs, les périphériques, les mini-ordinateurs, et les logiciels sont très demandés en Europe de l'Est.

Une conférence technique, organisée par la

Société scientifique hongroise des télécommunications, est prévue en même temps que East-Eurocomm 89. Les exposants compétents en la matière sont invités à y présenter des exposés et des démonstrations.

On rappelle aux exportateurs canadiens désireux d'explorer ces débouchés, y compris les possibilités de transferts technologiques, qu'ils doivent posséder une licence d'exportation voulue. Ils peuvent se renseigner à ce sujet auprès de la Direction des contrôles à l'exportation du MinAffex (ESE), tél. : (613) 996-2387.

Pour obtenir d'autres renseignements sur East-Eurocomm 89, communiquer, au MinAffex, avec M. Pierre Boucley, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), tél. : (613) 996-6359.