

La filière des maisons de commerce

Les marchés mondiaux à votre porte

Une manifestation a été spécialement organisée pour promouvoir et accroître les débouchés sur les marchés d'exportation pour les manufacturiers et les entreprises de transformation du **Canada atlantique**. Elle se déroulera les 15 et 16 avril 1993 à Halifax (Nouvelle-Écosse).

Si cette manifestation remporte le succès escompté, elle sera organisée ultérieurement dans d'autres régions partout au Canada.

World Markets'93 permettra aux participants de rencontrer les représentants de plus de 70 importantes maisons de commerce canadiennes et étrangères qui font des affaires partout dans le monde.

En outre, les maisons de commerce sont à la recherche de nouveaux fournisseurs pour les débouchés actuels sur les marchés d'exportation.

World Markets'93 consiste notamment en une session de formation à l'intention des fournisseurs, qui dure une demi-journée et porte sur la façon de faire des affaires avec les maisons de commerce. Les questions suivantes seront abordées : ce qu'est une maison de commerce, le fonctionnement de ces maisons, le choix d'une maison de commerce et la façon de traiter avec ces maisons, les contrats internationaux, les méthodes de détermination des prix à l'exportation et de cotation et l'évaluation des demandes provenant d'outre-mer.

Une foire commerciale aura lieu le deuxième jour; les fournisseurs disposeront de kiosques où ils pourront exposer leurs produits et leurs brochures et où ils pourront rencontrer les représentants des maisons de commerce qui pourraient éventuellement devenir des partenaires.

World Markets'93 donnera aux maisons de commerce canadiennes et étrangères l'occasion de se rencontrer et de voir ce que le Canada atlantique a de mieux à offrir. Cette manifestation permettra aussi de dissiper l'idée que le Canada atlantique est uniquement un fournisseur de fruits de mer et de pommes de terre. Les participants auront là une occasion unique de rencontrer de très nombreux fournisseurs qui exportent déjà et qui sont prêts à exporter, notamment dans les secteurs suivants : les produits alimentaires transformés, les produits de haute technicité et d'ingénierie, les matériaux de construction, les produits de consommation, et les produits industriels.

Les représentants des maisons de commerce auront aussi l'occasion de discuter, au cours d'une séance spéciale qui se tiendra en même temps que la séance de formation destinée aux fournisseurs, de questions comme les occasions d'affaires, les ressources humaines et le commerce international.

La prise de contact avec le bon partenaire sera facilitée grâce à un répertoire détaillé des participants (où figureront

les produits et les secteurs d'exportation), des kiosques où seront présentés les produits et les brochures, à un tableau d'affichage sur les débouchés offerts par les marchés d'exportation, à une boîte aux lettres pour les maisons de commerce, et aux services des représentants du Commerce des provinces.

Les maisons de commerce comptent pour plus de 60 % des exportations canadiennes destinées à d'autres pays que les États-Unis.

Si vous êtes un manufacturier, une entreprise de transformation ou un fournisseur du Canada atlantique et que vous désirez élargir vos marchés d'exportation ou explorer cette option, vous vous devez de participer à cette manifestation.

Il ne tient qu'à vous que vos produits, vos brochures et vos échantillons fassent le tour du monde à un coût infime et sans grand effort de votre part.

Si vous êtes une maison de commerce canadienne ou étrangère à la recherche de nouveaux fournisseurs prêts à exporter qui remplissent les conditions requises, vous ne pouvez rater une telle occasion.

World Markets'93 est parrainé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique et le World Trade Centre Institute à Halifax.

Les coparrains comprennent les quatre ministères provinciaux responsables du commerce, Industrie, Sciences et Technologie Canada, la Société du port de Halifax, la Chambre de commerce de St. John et l'Association des exportateurs canadiens.

Les **fournisseurs du Canada atlantique** sont invités à se mettre en rapport avec M. Hugo Ban, au 1-800-463-2791. Fax : (902) 420-8308.

Les **maisons de commerce canadiennes et étrangères** doivent communiquer avec M. Ban ou M. Mike Reshitnyk, AECEC, Ottawa. Tél. : (613) 996-1862. Fax : (613) 943-1100.

CANADÉXPOR

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef :
Sylvie Bédard

Rédacteur : Don Wight

Tél. : (613) 996-2225

Fax : (613) 992-5791

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage : 33 000 exemplaires.

CANADÉXPOR est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication sur le commerce (BPT).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : **CANADÉXPOR** (BPT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.