

# L'Europe de l'Ouest à la portée de nos exportateurs

(Suite de la première page.)

En Europe, l'année 1992 verra l'achèvement ou la création d'un marché unique au sein des douze Etats membres de la Communauté européenne. A cet égard, on estime que les entreprises devront se montrer plus dynamiques si elles veulent ob-

tenir une part du marché européen et accroître leurs activités au sein de cette impressionnante puissance commerciale. D'ailleurs, le marché européen s'ouvrira même davantage à un grand nombre de produits et de services canadiens, et deviendra, pour le Canada, une source de capitaux d'investissement et d'apports technologiques.

Dans la même optique, la signature de l'Accord de libre-échange avec les Etats-Unis rend notre situation commerciale plus attrayante aux yeux des entreprises européennes qui cherchent à percer sur le vaste marché nord-américain.

Le voyage de M. Crosbie inaugure une série d'événements prévus pour l'année 1989, qui seront consacrés aux relations commerciales du Canada avec l'Europe.

Par exemple, le haut-commissaire du Canada au Royaume-Uni et l'ambassadeur du Canada en France se sont engagés à prendre la parole, à travers le Canada, en février et au début de mars. Ils traiteront alors des changements qui auront lieu en Europe en 1992, et signaleront les occasions d'affaires qui guettent les entreprises canadiennes sur le marché de l'Europe de l'Ouest.

Les colloques, déjeuners et conférences de février-mars sont organisés par l'Association des exportateurs canadiens (A.E.C.) et par le MinAffex. En voici le calendrier : le 20 février à Halifax, colloque sur les exportations vers la France par l'ambassadeur, M. Claude Charland; le 21 février à Moncton, Conseil économique du N.-B., déjeuner avec M. Charland; le 22 février à Montréal, déjeuner de l'A.E.C., en présence de M. Charland; le 24 février à Vancouver, colloque sur l'exportation vers la France, avec M. Charland; le 28 février à Toronto, conférence commerciale sur le Royaume-Uni, déjeuner en présence du haut-commissaire, M. Donald Macdonald; le 1er mars à London, déjeuner de l'A.E.C. en présence du haut-commissaire, M. Macdonald.

Pour tout renseignement, communiquer, au MinAffex, avec M. Marc Lepage, Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie pour l'Europe de l'Ouest (RWT), au (613) 996-2363; ou avec Mme Valerie Smith (RWT), au (613) 995-6565.

Pour tout renseignement sur les inscriptions, appeler Mme Lynn Berthiaume, Association des exportateurs canadiens, au (613) 238-8888.

## Exposer à l'étranger permet de mieux exporter

(Suite de la première page.)

est d'établir des relations commerciales;

- 86 % ont entrepris des opérations de relance après l'événement;
- 72 % ne se seraient pas tournés vers les foires commerciales sans l'aide du MinAffex.

L'utilité des foires commerciales est confirmée par les remarques contenues dans une autre étude récente dirigée par K.G. Hardy, de l'Ecole commerciale de la Western University.

Ayant interrogé un groupe de fabricants canadiens au sujet de leur expérience concernant l'exportation aux Etats-Unis, M. Hardy mentionne qu'ils considèrent tous que les foires commerciales sont absolument essentielles à l'expansion du marché et à la recherche de nouveaux organes de distribution; qu'ils ont profité de ces foires pour étudier le marché, prendre contact avec des représentants ou des agents éventuels, nouer des relations et se faire des clients, et étudier les tendances et l'évolution du marché.

Le principal organe de soutien à la participation canadienne aux foires et missions commerciales, est constitué par le Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.). Depuis le 1er avril 1987, le programme des foires et missions du MinAffex inclut les activités du P.D.M.E. parrainées par le gouvernement (P.D.M.E.-G.I.); tandis que les projets amorcés par l'industrie en constituent l'autre volet.

Le MinAffex est heureux de constater que la participation canadienne aux foires commerciales des Etats-Unis (notre principal partenaire commercial) est en train d'augmenter et offre d'excellents résultats.

Voici, par exemple, quelques-uns des points saillants d'une évaluation du volet américain du P.D.M.E. pour l'année 1987-1988 :

- 2 200 entreprises canadiennes ont participé à

45 événements parrainés par le MinAffex, grâce au P.D.M.E.-G.I., au coût de 3 588 191 \$;

- 95 % des participants aux foires commerciales groupaient de petites ou moyennes entreprises, et 60 % y participaient pour la première fois;
- chaque dollar consacré au P.D.M.E. a rapporté 125 \$ à l'exportation; à elles seules, les foires commerciales ont rapporté 115 \$ à l'exportation, et ont entraîné 78 % des exportations totales liées aux projets du P.D.M.E.;

les résultats obtenus ont dépassé les objectifs de 144 % pour les ventes réalisées sur place (soit 33 077 812 \$) et de 68 % pour les ventes réalisées au cours des 12 mois suivants (414 160 000 \$);

les ventes totales représentent plus de 9 900 années-personnes d'emploi.

Afin d'aider le secteur privé à profiter des innombrables possibilités offertes par les foires commerciales marquées par le succès, une nouvelle publication du MinAffex, intitulée *Comment profiter des foires commerciales*, est sous presse et devrait paraître au début de 1989.

En rapport avec cette publication, plusieurs ateliers d'une journée sont prévus en Ontario.

Sous la direction de M. Barry Siskind, de l'International Training and Management Co. (Toronto), ces ateliers ont pour but d'apprendre aux directeurs des ventes et à leur personnel comment assurer la préparation, la participation, l'évaluation et le suivi à l'égard des perspectives offertes par les foires commerciales, de façon à en tirer les meilleurs résultats.

Voici la liste des ateliers : 25 janvier - St.-Catharines; 8 février - Oakville; 15 février - Peterborough; 22 février - Kitchener; 8 mars - Ottawa.

Pour tout renseignement, communiquer avec M. Siskind à : International Training and Management Co., International Trade Centre, 4th floor, 1 Front St. W., Toronto, Ont., M5J 1A4.

## Pour mieux percer sur le marché japonais

Les entreprises canadiennes désireuses de pénétrer le marché le plus riche de l'Asie auraient intérêt à essayer les services de la société Nika Marketing Corporation (NMC).

Etablie au Canada et au Japon, la NMC offre aux exportateurs canadiens une gamme complète de services pour percer le marché japonais.

La pièce maîtresse exposée par Nika Marketing au Centre de distribution des marchandises AOMI, construit au prix de 6,9 milliards de dollars dans le port de Tokyo, est une maison tout équipée, en rondins, fabriquée en Colombie-Britannique. En outre, cette exposition comporte actuellement 18 autres produits canadiens.

La NMC ne se contente pas de présenter nos

produits au Centre AOMI; ses nombreux services comprennent également la commercialisation, la consultation en matière de promotion et de publicité, les relations avant et après ventes avec les clients japonais, la négociation des contrats, la traduction, la conception, l'impression et la distribution de matériels publicitaires, la rédaction de rapports trimestriels, ainsi que l'évaluation, la recommandation et la sélection des agents, des distributeurs et autres représentants.

Pour connaître tous les services qu'elle offre, communiquer avec la Nika Marketing Corporation, P.O. Box 4545, 349 West Georgia St., Vancouver (C.-B.) V6B 3Y8. Tél. (604) 984-3568. Télex : 04-352841. Télécopieur : (604) 985-8111.

### Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

**CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais) :**

Télex : 053-3745 (BTCE). Indicatif : External Ott.

**1-800-267-8376**  
(Région d'Ottawa : 993-6435)

ISSN 0823-3349

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

Rédacteur en chef : Pamela Wiggin, tél. : (613) 992-6249.

Rédacteurs : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114; Don Wight, tél. : (613) 992-6252.

Tirage : 30 000 exemplaires.