

Gourmet International 99 : un vrai régal pour exportateurs

MONTRÉAL — 29 avril 1999 — Le Montréal Bonaventure HILTON accueillera GOURMET INTERNATIONAL 99 (GI99), le plus grand salon privé et spécialisé strictement dédié à l'exportation des produits agro-alimentaires du Canada.

Le salon d'un jour offrira aux entreprises canadiennes une rare occasion de présenter leurs produits à près d'une centaine d'acheteurs internationaux.

La notoriété grandissante de Gourmet International repose sur son but central : conclure des ventes à l'exportation rapidement! Les sondages réalisés auprès des exposants et des acheteurs de l'an passé révèlent des ventes de plus de 20 millions de dollars.

Une formule unique

La formule unique de GI99 se distingue de tous les autres événements de cette catégorie : un salon privé où seuls les directeurs des ventes à l'exportation des exposants canadiens rencontrent, autour d'une démonstration de type « étalage » de leurs produits, une centaine d'acheteurs qualifiés étrangers.

Ces acheteurs seront recrutés par les ambassades et consulats du Canada ainsi que par les délégations commerciales du Québec à l'étranger. On cherche donc les acheteurs les plus aptes à répondre aux besoins et aux attentes des exposants. Ainsi, les entreprises présentes et les produits en montre ouvrent une voie d'affaires unique pour chaque participant.

La provenance des acheteurs devrait se répartir comme suit : 55 % des États-Unis, 25 % de l'Asie, 10 % de l'Europe et du Moyen-Orient, 5 % de l'Amérique Latine et des Caraïbes

GI99, un salon réservé exclusivement à des exposants désireux de développer leurs marchés d'exportation, se démarque des autres salons par son caractère privé qui fournit une chance exceptionnelle d'établir des liens d'affaires avec des importateurs et des distributeurs internationaux qualifiés.

Des occasions à saisir

D'année en année, GI offre :

- un nombre croissant d'exposants et d'acheteurs;

- une gamme de produits de plus en plus variée;
- une clientèle d'acheteurs triés sur le volet et provenant de régions du monde de plus en plus diversifiées;
- une multitude d'occasions d'affaires;
- un potentiel commercial très avantageux.

GI99 est le salon canadien du secteur agro-alimentaire le moins dispendieux (700 \$ par kiosque) et le plus efficace pour :

- augmenter vos ventes à l'étranger;
- établir de nouveaux contacts;
- développer de nouveaux marchés d'exportation;
- faire connaître mondialement votre entreprise et vos produits;
- faire la connaissance de distributeurs sur divers marchés;
- rencontrer des clients éventuels qui ne demandent qu'à découvrir vos produits;
- constater que vos produits suscitent l'intérêt de nouveaux marchés.

Gourmet International, dans le cadre d'Équipe Canada inc, est une réalisation conjointe d'Agriculture et

Voir page 16 — GI99

Salon sports et loisirs à Tunis

TUNIS, TUNISIE — 12-15 mai 1999 — Le 5^e Salon International des Articles et Équipements de Sport et Loisirs (RIADHA '99) est le seul et unique salon en Tunisie spécialisé dans ce secteur.

Les articles exposés comprennent les équipements de sports individuels et collectifs, de sport nautique, pour salles de sport, sauna, des arts martiaux, de course (vélos, cyclomoteurs, motos, etc.), et de conditionnement physique; des articles de pêche, pour la danse; des services pour le sport; des vêtements de sport; et des revêtements de terrain (gazon naturel et artificiel, tartan, etc.).

L'ambassade du Canada en Tunisie assistera les firmes cana-

diennes désireuses d'y participer : location d'espace en leur nom, réception de leurs brochures, envoi d'invitations pour contacts locaux, etc.

Selon le nombre de participants canadiens, il sera possible de les regrouper sous un Pavillon du Canada.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Russell Merifield, conseiller (Affaires commerciales), ou M. Lassaad Bourguiba, agent commercial, Ambassade du Canada, Service commercial, C.P. 31, 1002 Tunis-Belvédère, Tunisie; tél. : (011-216-1) 796-577, téléc. : (011-216-1) 792-371.

RAPPORTS SUR LES MARCHÉS

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada inc du MAECI produit une gamme complète d'études de marché sectorielles pour aider les exportateurs canadiens à repérer les débouchés à l'étranger. Quelque 400 rapports sont actuellement disponibles, portant sur 25 secteurs allant de l'agroalimentaire et l'automobile aux produits de consommation, en passant par les industries forestières, le plastique, l'espace et le tourisme. Les rapports sont disponibles auprès du service FaxLink de l'InfoCentre (613-944-4500), ou sur l'Internet, à <http://www.infoexport.gc.ca>