

Le Pacifique s'ouvre à notre informatique

Singapour — Il n'est pas facile de programmer sa stratégie et de trouver des contacts commerciaux valables devant une vive concurrence internationale, mais la difficulté n'a pas arrêté des entreprises canadiennes d'informatique en décembre.

Ces sociétés participaient à Informatics 86, un salon de cinq jours réputé le plus important à Singapour.

L'engorgement de l'événement ne fait aucun doute. Les organisateurs, la Singapore Federation of the Computer Industry, rapportent que le salon a attiré 55 000 visiteurs de 18 pays.

De plus, 300 entreprises de 23 pays étaient représentées à 121 kiosques, pour conclure des ventes de plus de 3 millions de dollars en cinq jours.

Le salon a d'ailleurs remporté un tel succès que l'on prépare déjà Informatics 87 pour le mois d'août, le tiers des emplacements étant déjà réservé.

Quatre sociétés canadiennes étaient représentées au kiosque du Canada à l'édition de 1986 et selon le haut-commissariat du Canada à Singapour, elles étaient des plus enthousiastes quant à leur participation et aux résultats obtenus.

Toutes ces entreprises ont déclaré avoir discuté ou effectué des contacts, des ventes, des entreprises conjointes ou autres accords importants avec des clients éventuels, non seulement de Singapour, mais aussi de Thaïlande, de Malaisie, du Japon, de l'Inde et d'Australie.

Voici un bref survol des participants canadiens:

- **International Geosystems Corp. (IGC)** — La IGC, l'un des participants les plus populaires, présentait son programme TianMa pour la production d'idéogrammes chinois. IGC a déjà signé une entente avec une entreprise japonaise.
- **Accugraph Corp.** — Cette entreprise axée sur la CFAO a conclu un accord de recherche et de développement avec une société locale, la TrioTech International.
- **Coggan Douserv Associates** — La société a présenté une démonstration réussie de son logiciel éducatif Arrakis, rencontré un éditeur local et présentera une proposition en vue d'intégrer le logiciel Arrakis aux programmes locaux d'éducation permanente.
- **CTI Communications** — Cette société, spécialiste du vidéo interactif, a retenu les services de représentation d'une agence locale et a convenu de présenter des propositions officielles de systèmes en collaboration avec la Time Information Services et la Decade Computer Services.

Pour en savoir plus long sur la prochaine édition du salon Informatics ou sur les débouchés commerciaux dans la région, communiquer avec M. Garnet Richens, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PGTF), MinAffex, au (613) 995-8619; ou composer le numéro d'Info-Export.

Ventes bien bâties aux É.-U.

Boston — Il est beaucoup plus facile de bâtir des liens commerciaux solides avec les États-Unis en participant à des salons des matériaux de construction au sud de notre frontière.

C'est ce que sont en train de constater 45 fabricants canadiens de produits de construction, qui ont exposé plus tôt ce mois-ci dans cette ville de la Nouvelle-Angleterre.

Ils figuraient parmi plus de 300 exposants présents lors du 93^e Congrès annuel et Salon de la Northeastern Retail Lumbermen's Association (America East) organisé pour la première fois dans le nouveau Centre du commerce mondial à Boston.

Comme preuve du succès remporté par le



Serres Solarium Ltée de Granby (Qué.) a attiré les vendeurs à America East.

Un salon chaleureux

Saint-Louis — Si vous brûlez d'accroître vos ventes sur le marché américain cet hiver, le salon du chauffage au bois vous attend dans cette ville du Missouri.

Le ministère des Affaires extérieures et l'Institut canadien de l'énergie au bois seront sur place, pour présenter conjointement un kiosque d'information au congrès et salon annuels de la Wood Heating Alliance.

Cet événement, qui aura lieu du 14 au 17 mars, vise principalement les fabricants de poêles, de foyers et d'équipement et d'accessoires de chauffage résidentiel qui font la promotion du bois comme source d'énergie.

Le salon de l'an dernier, tenu à Reno (Nevada), comptait quelque 500 exposants, dont 25 participants canadiens, qui ont attiré plus de 6 000 visiteurs spécialisés, surtout des détaillants et des distributeurs.

Les entreprises désireuses de participer à cet événement peuvent communiquer directement avec les organisateurs, à Washington (D.C.), en composant le (202) 857-1181.

Les sociétés canadiennes qui ne sont pas en mesure de participer directement au salon peuvent néanmoins présenter leurs brochures et de petits échantillons au kiosque d'information canadien.

Le matériel publicitaire, en jeux de 25 brochures indiquant les prix C.A.F. en dollars américains avec les droits de douane, doit être expédié d'ici le 26 février à M. Michel Samson, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTE), ministère des Affaires extérieures, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2, ou encore directement à M^{me} Natalie Cornell, Consulat général du Canada, 310 S Michigan Ave., 12th Floor, Chicago, Illinois 60604-4295 É.-U.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, composer le numéro de M. Samson, le (613) 991-9476, ou celui d'Info-Export. ★

Canada lors de ce salon, les 15 sociétés canadiennes présentes dans le pavillon canadien (les 30 autres participant à titre personnel) s'attendent à réaliser des ventes de près de 10 millions de dollars en un an.

En outre, les représentants canadiens ont répondu à plus de 300 questions sérieuses.

La ville de Boston, actuellement en pleine reprise économique, a entrepris un certain nombre de grandes rénovations et la construction d'immeubles commerciaux.

Les taux d'intérêt exceptionnellement bas et le vieillissement des quartiers résidentiels favorisent également la construction domiciliaire urbaine et suburbaine en Nouvelle-Angleterre qui, avec 14 millions d'habitants, représente un vaste marché amical et proche en pleine expansion.

Le Ministère des Affaires extérieures (MinAffex) décidera sous peu s'il y aura un pavillon canadien lors du salon de l'an prochain (du 10 au 12 janvier). Les entreprises désireuses de participer peuvent communiquer avec M. François Laberge, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTE), MinAffex, au (613) 991-9474; ou appeler le centre Info-Export.

Parmi les autres salons de matériaux de construction qui se dérouleront aux États-Unis avec la participation du Canada, citons le Building Products Buying Show à Charlotte (Caroline du Nord) du 12 au 14 février. Les entreprises canadiennes peuvent encore expédier à la hâte leurs brochures à M. Ken Dewolf, délégué commercial, Consulat général du Canada, 400 South Tower, One CNN Centre, Atlanta, Georgia 30303-2705. Tél.: 054-2676 (DOMCAN ATL). Tél.: (404) 577-6810.

Le consulat général du Canada à Cleveland tiendra également un stand d'information (offrant des catalogues et des présentations sur cassettes vidéo VHS) les 21 et 22 février lors du salon commercial Mid-America à Columbus (Ohio).

Organisé à l'occasion du premier congrès conjoint de l'Ohio Hardware Association et de l'Ohio Lumbermen's Association, ce salon exposera les produits ou services suivants: bois de construction, quincaillerie, matériaux de construction, matériel de jardin, centre du foyer, fournitures de bricolage et moyens d'économiser de l'énergie.

Faire parvenir vos brochures à M. Greg Bates, délégué commercial, Illuminating Building, Suite 1008, 55 Public Square, Cleveland, Ohio 44113-1983. Tél.: 00985364 (DOMCAN CLV). Tél.: (216) 771-0150.

Bien que les inscriptions pour le pavillon canadien au salon National Home Centre, McCormick Place, à Chicago, (du 8 au 11 mars) soient closes, les sociétés qui voudraient visiter le salon peuvent encore communiquer avec M^{me} Linda Brazeau, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTW), MinAffex, au (613) 991-9482. ★