

# Vendre en Floride, ça se défend bien

**Floride** — Les fournisseurs canadiens de produits de défense qui sont à la recherche de débouchés auront l'occasion de pénétrer le marché en pleine expansion de l'industrie de défense de la Floride en participant à une foire commerciale prévue les 9 et 10 décembre prochains.

Tenue pour la première fois à Orlando, la foire **DeC 87** devrait, selon les organisateurs, offrir aux fournisseurs de composants et de sous-systèmes à spécifications militaires un « outil de commercialisation efficace » auprès de 75 producteurs de matériel de défense de la Floride.

Ils indiquent également qu'en vertu d'un arrangement spécial conclu avec le bureau commercial du Canada à Orlando et les bureaux de l'Ontario et du Québec à Atlanta, un pavillon sera réservé aux entreprises canadiennes.

Outre les stands individuels, il y aura un stand d'information du ministère des Affaires extérieures et un auditorium où se tiendront des colloques sur les possibilités d'affaires

avec des fournisseurs canadiens.

Selon des représentants commerciaux, des compagnies canadiennes ont récemment commencé à faire d'importantes percées sur le marché de défense de la Floride, quelque 45 firmes canadiennes ayant comme clients des entreprises de Floride telles que Martin Marietta, Harris, Honeywell, E-Systems, Mac-Donnel Douglas et Sperry.

C'est une très bonne performance pour des débutants, mais, selon des agents du bureau commercial d'Orlando, il reste encore de nombreux débouchés pour des fournisseurs dynamiques. **DeC 87** est donc une excellente occasion de pénétrer ce marché et d'accroître les ventes.

Comme on s'attend à ce qu'il y ait plus de 100 exposants du Canada et des États-Unis, les compagnies désireuses de participer sont avisées de s'inscrire le plus tôt possible.

Pour de plus amples renseignements sur la foire, s'adresser à l'organisateur, Magnum Productions, Inc., 25 Bow Circle, Suite 1, Hilton Head, SC 29928 (tél.: 1-800-554-1182);

ou à M. Michael Fine, bureau commercial du Canada à Orlando, Floride, tél.: 305-841-7337.

## La Chine à l'étude

Les firmes canadiennes désirant faire affaire avec la République populaire de Chine, mais ne sachant trop par où commencer, trouveront très profitable d'assister au colloque intitulé « Going to the Guangzhou Fair? » Le colloque, qui aura lieu le 25 juin, et qui constitue aussi une préparation pour les compagnies canadiennes prévoyant déjà se rendre à la foire en octobre, est mené par la faculté de Commerce de l'université McMaster, à Hamilton (Ont.). Pour de plus amples renseignements, appeler May Zhai au (416) 525-9104, poste 7027.

## Le Canada à l'heure de l'informatique

**Hanovre** — Les compagnies canadiennes n'ont pas raté leur chance, à **Cebit '87**, le plus grand salon de l'informatique au monde.

Malgré le froid intense, le salon à réuni 2 190 exposants de 34 pays et attiré plus de 390 000 visiteurs, du 4 au 11 mars.

Vingt-quatre compagnies canadiennes y ont participé, cette année, dont plus de la moitié pour la première fois. Au dire de certains exposants, ce salon s'est avéré le meilleur jusqu'à date et a produit des résultats au-delà de leurs espérances.

Qu'il suffise de mentionner des ventes sur place atteignant la somme étonnante de 11,75 millions de dollars, grâce surtout à une retentissante vente de 10 millions effectuée par Omzig, fabricant de logiciels de Hull, au Québec. Cette compagnie se spécialise dans la production de logiciels de communications qui convertissent l'ordinateur PC en un terminal télex, ainsi que de logiciels de traitement de courrier électronique.

Outre cette transaction de grande envergure, les ventes sur place ont plus que triplé par rapport à celles de l'an dernier, et les ventes prévues devraient atteindre 34 millions de dollars au cours des douze prochains mois.

Les participants canadiens ont reçu plus de 2 800 demandes de renseignements sérieuses au cours de la semaine, ce qui accentue encore leur réussite.

Certains produits canadiens ont particulièrement soulevé l'intérêt: logiciel permettant des dessins architecturaux tridimensionnels en couleurs sur des écrans d'ordinateur; équipements de radiocommunications; processeurs, concentrateurs, commutateurs, atténuateurs, multiplexeurs et modems utilisés en communications.

Pour se renseigner sur le salon ou la manière de participer à d'autres semblables, s'adresser à M<sup>me</sup> Liliana Sarda, Direction de la promotion des exportations en Europe (RWTF), tél. (613) 996-3607; ou M. Brian Near, Direction du développement de la technologie (TTT), tél. (613) 996-1918, MinAffex; ou appeler Info-Export. ★

## Des marchés 'sans défense' en Asie-Pacifique



Les prospectus et autres documents de services de défense de 40 sociétés canadiennes ont été de populaires instruments de promotion des kiosques d'information du gouvernement du Canada pendant la récente exposition DEFENCE ASIA 87 qui a eu lieu à Bangkok (Thaïlande).

**Bangkok** — Grâce à une foire commerciale récente, les pays participants de la région Asie-Pacifique, en particulier la Thaïlande, connaissent maintenant beaucoup mieux les capacités du Canada dans le domaine des produits de défense et des services connexes.

Déjà conscients que la valeur des exportations canadiennes de produits de défense aux États-Unis s'est élevée en moyenne à 1,5 milliard de dollars par année, les acheteurs éventuels se sont également rendu compte que les produits de défense canadiens sont de calibre international et de haute qualité, et vendus à des prix compétitifs. Et, ce qui plus est, ils sont compatibles avec le matériel américain.

En outre, cette foire qui, de l'avis de tous les participants, a été très réussie et où les capacités du Canada ont été très visibles, a permis d'identifier des marchés pour les produits et d'établir des contacts avec des acheteurs éventuels et leurs agents.

Lors de la foire internationale sur le matériel de défense (DEFENCE ASIA '87), qui a eu lieu du 18 au 22 mars à Bangkok, le stand du gouvernement du Canada a offert des brochures, des catalogues et d'autres outils de

promotion de 40 compagnies canadiennes.

Certaines compagnies canadiennes ont également tenu à participer individuellement.

La foire, qui a bénéficié du soutien du ministère de la Défense de la Thaïlande, a suscité, de l'avis des responsables du commerce, une bonne participation du secteur militaire de la Thaïlande, de l'industrie et du grand public, ainsi que des représentants de la défense de cinq autres pays de l'ANASE (Malaysia, Singapour, Indonésie, Philippines et Brunei).

Les responsables signalent également qu'environ 200 demandes de renseignements sérieuses ont été reçues concernant des produits canadiens.

Pour de plus amples renseignements sur la foire DEFENCE ASIA '87 ou la façon de participer à l'exposition de février ou mars 1989, qui devrait aussi avoir lieu à Bangkok, communiquer avec M. Nigel Godfrey, Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud (PST), MinAffex au (613) 995-7662; ou avec la Direction générale des programmes de défense, Division de la politique et de la planification au (613) 996-3518; ou téléphoner au Centre Info-Export. ★