

L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

Salon de la télématique en Suisse

Zurich, Suisse — Les entreprises canadiennes de télématique et de télécommunications sont invitées à participer, par l'exposition de catalogues ou de documentation sur leurs produits, à **TelNetCom (TNC)**, qui aura lieu dans cette ville du 21 au 24 mai 1996.

La documentation sera exposée dans un stand d'information installé

par le MAECI et l'ambassade du Canada à Berne.

Le salon national (avec participation internationale) de télématique (TNC) de la Suisse présentera une gamme complète d'appareils de télécommunications modernes, dont des réseaux locaux et à grande distance (LAN/WAN), des appareils de communication mobiles, radio et interactifs.

Les entreprises souhaitant par-

ticiper sont priées de faire parvenir — au plus tard le 5 mai 1996 — cinq (5) trousseaux de documents de l'entreprise, une brève description de l'entreprise, un enregistrement vidéo et des cartes d'affaires à l'adresse suivante : John Schwartzburg, conseiller commercial, ambassade du Canada, Kirchenstrasse 88, CH3005 Berne, Suisse; tél. : (4131) 352 64 81; ou fax : (4131) 352 73 15.

Un salon en Corée nourrit plus que des espoirs

Séoul — Les exportateurs canadiens d'aliments et de boissons que le marché coréen intéresse devraient participer à **Seoul Food 96**, salon de l'alimentation qui aura lieu dans la capitale de la Corée du 9 au 13 avril 1996.

L'ambassade du Canada à Séoul et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) sont en train d'organiser la participation au stand national du Canada.

La Corée est le quatrième marché d'exportation du Canada pour ce qui est de l'agroalimentaire. En 1994, on y a expédié pour plus de 570 millions de dollars de produits. Au cours des douze derniers mois, de nouveaux ali-

ments ont été exportés en Corée par le Canada, dont le bœuf, le porc, les céréales, les légumes secs et des produits à valeur ajoutée.

Il y a d'excellentes possibilités sur le marché coréen des aliments transformés pour les entreprises sérieuses dans leur intention d'exploiter le marché et de fournir un support technique. Les entreprises participant pour la première fois au salon de Séoul auront une occasion unique de se renseigner sur le potentiel commercial de la Corée et de présenter leurs produits sous la bannière du Canada.

Dans le but de favoriser l'expansion du commerce canadien sur le

marché coréen, on offre aux entreprises canadiennes participantes une réduction de 1 700 \$ sur la location d'un stand de 3 mètres carrés, dont le coût sera donc de 1 500 \$ pour les cinq jours que durera le salon.

Pour de plus amples informations au sujet de cette manifestation commerciale et du marché pour les produits agroalimentaires canadiens en Corée, on est prié de communiquer avec M. James G. Hannah, premier secrétaire, ambassade du Canada, Séoul; fax : (011-82-8) 755-0686; ou avec M. J. Ian Burchett, délégué commercial, Direction de la Corée et de l'Asie de l'Est, MAECI, tél. : (613) 996-7582; fax : (613) 996-1248.

Avenir prometteur pour le Canada en Amérique latine

(Suite de la page 7)

la Colombie (outillage industriel) et le Chili et le Pérou (mines).

L'avenir

Quelles conclusions tirer de ce portrait pour l'avenir des relations entre le Canada et la région de l'Amérique latine et des Caraïbes? Sur le plan économique, la région est un partenaire commercial important en pleine croissance et, comme les échanges entre les deux parties en sont encore à leurs premiers stades, le potentiel est énorme. La réussite des banques, des compagnies d'assurances et

d'autres industries de services du Canada ont montré que le Canada pouvait très bien réussir dans cette région. Au cours des vingt-cinq prochaines années, la population de la région devrait atteindre près de 700 millions d'habitants, avec un produit intérieur brut global de 1,3 billion de dollars, ce qui en fera un des principaux marchés du monde.

Pendant les années 1980 et 1990, le Canada est devenu un élément plus important dans la vie économique de la région. On recherche beaucoup les compétences canadiennes dans des domaines aussi variés que la politique

et sociale et la foresterie — comme en témoigne le nombre croissant de coentreprises et d'alliances. Au même moment, des projets conjoints de recherche de tout genre ont progressé énormément. En effet, peu d'universités canadiennes n'ont pas de programmes de recherches en coopération avec des universités d'Amérique latine et des Caraïbes.

Dans tous ces domaines, le Canada a réalisé énormément de gains et pourrait obtenir beaucoup plus de retombées, avec le retour en force de la prospérité et de la stabilité dans la région.

Une meilleure protection pour les petits exportateurs

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) vient d'améliorer sa protection contre les risques offerts aux nouveaux exportateurs en éliminant de son assurance-crédit une franchise automatique, imposée aux petites entreprises se lançant sur le marché des exportations.

Cette initiative vise à soulager les petites entreprises exportatrices faisant face au risque énorme de ne pas être payées.

L'assurance-crédit à l'exportation de la SEE couvre jusqu'à 90 % de la valeur des produits ou services exportés dans les cas où l'acheteur ne paie pas. De nombreux

exportateurs se servent des créances à l'étranger, ainsi assurées par la SEE, comme garanties pour avoir accès à un fonds de roulement auprès de leur banque.

Cette démarche est également vue comme un moyen d'encourager les banques à accorder plus de financement aux petites entreprises qui commencent à exporter.

« Qu'ils vendent aux États-Unis ou ailleurs dans le monde, les nouveaux exportateurs nous ont indiqué qu'une franchise comprise entre 5 000 \$ et 15 000 \$ faisait souvent obstacle à l'octroi de financement par leurs banques », de dire le

président et chef de la direction de la SEE, M. Paul Labbé.

La SEE est une société d'État financièrement autonome, ayant pour mandat d'aider les exportateurs canadiens à réussir sur les marchés étrangers en fournissant de l'assurance, du financement et des garanties. L'Équipe des exportateurs en essor de la SEE offre des services spécialisés aux petites entreprises exportatrices (dont les ventes annuelles ne dépassent pas 1 million \$).

Les entreprises en quête de solutions en matière de crédit à l'exportation peuvent appeler au 1-800-850-9626.

RAPPEL

Forum sur les affaires dans les Amériques/Sommet sur le libre-échange

Comme nous le signalions dans le numéro du 5 février 1996 de *CanadExport*, le gouvernement de Colombie accueillera le **Forum des affaires dans les Amériques**, du 18 au 21 mars 1996, à Carthagène. Le Forum, qui se tiendra en même temps que le second Sommet des ministres du Commerce sur le libre-échange dans l'hémisphère Ouest, également à Carthagène, vise à intégrer les vues et les préoccupations du secteur privé dans le processus des négociations sur le libre-échange.

Le forum donnera la chance aux membres du secteur privé canadien de tirer profit des possibilités particulières résultant des contacts faits durant la conférence, des échanges en groupe qui s'y dérouleront et de leurs retombées, et de faire des recommandations au gouvernement du Canada pour voir à ce que le secteur privé canadien puisse tirer parti du mécanisme de la Zone de libre-échange des Amériques et du climat commercial qu'il engendrera.

Quatre comités, dont les délibérations porteront sur les stratégies commerciales, les possibilités qui s'offrent

au secteur privé, la mondialisation des procédés de production, et le développement durable de l'humanité, créeront l'ambiance propice à un échange significatif d'idées et de stratégies.

Une brochure renfermant tous les renseignements est disponible auprès du Conseil canadien pour les Amériques, à Toronto, tél. : (416) 367-4313; fax : (416) 367-5460.

Les parties intéressées peuvent également se renseigner auprès de M. David Clendenning, MAECI, à Ottawa, tél. : (613) 996-5548; fax : (613) 944-0479.

ANUGA : un menu complet est offert aux exportateurs

(Suite de la page 4)

des mois chauds et secs des étés 1994 et 1995. Quoi qu'il en soit, l'Allemagne demeure le premier importateur de vin au monde.

Stable, le marché du **poisson** suit les tendances actuelles et répond aux exigences des consommateurs soucieux de leur santé.

Les **fruits de mer** sont en demande, ainsi qu'on l'a confirmé lors d'**ANUGA 95**; bien appréciés

par les amateurs de mets fins (p. ex. dans les soufflés, tartinades et salades), ils ont de « bons », voire d'« excellents », débouchés.

Quant au secteur innovateur des **produits laitiers**, la demande de produits laitiers et de fromage frais connaît une hausse continue. La demande de légumes frais devrait croître légèrement et celle de champignons sauvages frais

devrait aller en se raffermissant.

Renseignements

Pour de plus amples renseignements sur **ANUGA**, communiquer avec Lorraine Reardon, Direction de l'Europe du Nord, Foires et missions commerciales, MAECI, 125, promenade Sussex, Ottawa, K1A 0G2; tél. : (613) 996-2147; fax : (613) 995-6319.