

### Japon

# La culture pour renforcer les liens commerciaux

Yokohama -- « Vancouver, Colombie-Britannique -- la porte d'entrée du Canada. »

Tel est le thème choisi pour le Pavillon de Vancouver à l'occasion de l'exposition YES 89.

Conçue pour commémorer la ville japonaise de Yokohama, dont on fêtera cette année le 130<sup>e</sup> anniversaire de son port et le centenaire de sa municipalité, YES 89 est également conçue pour améliorer les relations commerciales et culturelles entre le Canada et le Japon.

Ville soeur de Vancouver, Yokohama est la deuxième ville du Japon. Or, ce pays est le deuxième marché du Canada par son importance et le premier par son dynamisme. C'est pourquoi le gouvernement fédéral, les provinces et le secteur privé ont décidé de s'unir pour assurer la participation du Canada à YES 89.

Le programme canadien de cet événement, qui durera du 25 mars au 1er octobre, comprend une grande variété d'activités commerciales et culturelles. Mentionnons principalement le Centre canadien du commerce, des missions commerciales, un service d'information sur les possibilités d'études au Canada, un projet de promotion touristique, une exposition d'art autochtone, un festival du film, une exposition des oeuvres d'Emily Carr, et un défilé de mode consacré aux talents de nos plus grands couturiers.

Le Pavillon de Vancouver illustrera le thème choisi pour YES 89 -- « L'Espace et les enfants » -- à l'aide d'images et de présentations conçues pour mettre en lumière la beauté et la diversité

### France

## Livre de recettes pour exporter du poisson

Paris -- Les exportateurs canadiens qui voudraient savoir ce qui se mijote dans le monde international du commerce des aliments peuvent se procurer la recette en assistant au Salon International de l'alimentation (SIAL).

C'est ce qu'ont découvert un certain nombre d'entreprises canadiennes à Paris, du 17 au 21 octobre, en participant à la deuxième, en importance, des foires mondiales de l'alimentation.

Telle est, d'autre part, l'essentiel du rapport sur SIAL 88, rédigé en anglais et en français par la Direction des pêches et des produits de la pêche, au ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

A SIAL 88, les sociétés canadiennes ont fait état de ventes sur place évaluées à 10 millions de dollars. Quant aux ventes de suivi, elles devraient atteindre 44 millions.

Cependant, d'après le rapport, d'autres raisons devraient pousser les Canadiens à participer à cet événement, notamment : l'occasion offerte de s'informer des conditions du marché.

Le rapport souligne également certains aspects du commerce des produits de la pêche, par exemple : l'exportation vers l'Europe de l'Ouest, en 1987, de poissons et de produits de la pêche canadiens pour une valeur de 433 millions de dollars. On y apprend aussi que SIAL 88 a permis au Canada de présenter au marché européen un certain nombre de nouveaux produits, dont le saumon de l'Atlantique d'élevage, le homard emballé sur commande et les crustacés sous vide.

Pour obtenir le rapport, communiquer, au MinAffex, avec M. D. Shortall, Direction des pêches et des produits de la pêche (TAF), au (613) 995-1713.

exceptionnelles de Vancouver et du Canada.

Dès qu'ils auront franchi les Arches de Vancouver, devant le Pavillon du Canada, les visiteurs seront mis en contact avec nos richesses naturelles et culturelles, grâce à des vidéos animés, des créations artisanales et autres présentations. Ils pourront également contempler une maquette en couleur de la ville de Vancouver.

Installée bien en vue à l'exposition consacrée à Vancouver, une boutique de souvenirs représentera la seule contribution du Canada à YES 89. On y trouvera toute une série d'articles de Vancouver et de toutes les régions du Canada.

La Vancouver Gallery offre aux fournisseurs d'articles canadiens de qualité, emballés avec goût et vendus à des prix intéressants (autour de 5 ou 6 \$, prix de gros), l'occasion de tester l'accueil de leurs produits auprès des Japonais.

La Vancouver Yokohama Sister City Society, l'organisme chargé de coordonner les commandes d'expédition pour la Vancouver Gallery, ac-

### Tchécoslovaquie

## Un contrat décroché et bien mérité

Brno -- Le Canada a participé en septembre à la Foire technologique internationale de Brno.

Lors de cette foire tchécoslovaque consacrée aux usines et aux machines industrielles, le Canada a organisé trois mini-réceptions auxquelles ont assisté plus de 280 personnes, mais de premier plan seulement, afin que nos délégués commerciaux puissent rencontrer chaque invité.

Le personnel de l'ambassade du Canada à Prague a rencontré les représentants de plus 120 organismes publics et privés venus visiter la Foire. On a également distribué des documents au profit de plus de 40 entreprises canadiennes.

Pour les responsables canadiens, le clou de l'événement a été la signature, par Kockums CanCar of Canada, d'un gros contrat pour la fourniture d'équipements de sciage à la scierie Zdirec.

La signature du contrat a eu lieu sous les feux des caméras de TV et en présence de M. Frantisek Betlack, sous-directeur général de la Société de commerce extérieur Strojimport.

C'est au champagne qu'on a fêté ce contrat, fruit de cinq années de négociations. D'autre part, tout permet d'espérer qu'il en amènera bien d'autres à Kockums au cours des deux prochains plans quinquennaux de la Tchécoslovaquie.

Une fois le contrat signé, la participation du Canada à la Foire de Brno a consisté, par ailleurs, en des rencontres avec des représentants d'organisations tchécoslovaques, y compris des sociétés de commerce extérieur, des entreprises industrielles, des centres de recherche, et des organismes du gouvernement central.

L'idée d'entreprise conjointe a servi de dénominateur commun à pratiquement toutes les discussions, car ce procédé constitue, pour un grand nombre d'organisations tchécoslovaques, un moyen rapide d'obtenir des technologies et des capitaux étrangers.

En vertu de la Loi sur l'entreprise d'Etat, adoptée au début de cette année, un grand nombre de sociétés tchécoslovaques deviendront plus autonomes. C'est pourquoi les gestionnaires recherchent des méthodes d'expansion industrielle plus rapidement rentables que le système traditionnel des projets d'équipement financés par l'Etat et soumis à une planification centrale.

La Foire de Brno fera partie de nos souvenirs jusqu'à l'année prochaine; mais le Canada restera

cordera également un certain espace spécialement destiné aux produits lancés pour la première fois sur le marché japonais.

En outre, cet organisme espère garnir tous les rayons de sa boutique de souvenirs avec des spécialités canadiennes : poissons, fruits de mer et viande, conserves de fruits et fruits secs, sirop d'érable et miel, revues illustrées, livres anglais pour enfants et pour adultes, et toutes sortes de souvenirs, par exemple : porte-clés et T-shirts, produits de beauté et savons, petits articles en cuir, bijoux en argent et en jade, et autres objets fabriqués par les Indiens (colliers, bijoux, totems et masques sculptés).

Pour obtenir d'autres renseignements sur YES '89, communiquer avec M. Michael Hillman, Vancouver-Yokohama Sister City Society, tél : (604) 683-8789; ou, au MinAffex, avec M. Dan Mrkich, Direction des programmes de l'Asie et du Pacifique (PGP), tél : (613) 995-8628.

dans les esprits comme un pays désireux d'élargir ses relations commerciales avec la Tchécoslovaquie. C'est pourquoi nos délégués commerciaux sont déjà en train de donner suite aux solides relations nouées à cette occasion et aux perspectives qu'elles ont ouvertes.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la Foire de Brno ou sur les possibilités commerciales en Tchécoslovaquie, communiquer, au MinAffex, avec Mme Renée Levcovitch, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), au (613) 992-1449.

### Allemagne de l'Ouest

## Pour mieux pénétrer les marchés du laser

Munich -- Le laser est en train de s'imposer dans tous les domaines : traitement des matériaux, mesures optiques, technologie des micro-ondes et médecine.

Tout en gravissant les plus hautes cimes de la technologie, le laser façonne un marché international très intéressant pour les exportateurs.

Les sociétés canadiennes qui espèrent prendre pied sur ce marché en expansion rapide devraient donc sérieusement envisager de participer à Laser 89, la neuvième conférence et foire internationale consacrées à ce domaine, du 5 au 9 juin, au Centre des foires de Munich.

A titre d'indication, entre 1985 et 1987, la participation a augmenté de 40 à 70 %, mais Laser 89 battra tous les records de popularité, puisque les exposants peuvent s'attendre à recevoir plus de 12 000 exposants venus de plus de 20 pays.

En associant dans le même événement la foire commerciale et le congrès international, Laser 89 fournira aux industriels et aux scientifiques un terrain de rencontre pour discuter les applications éventuelles de la technologie du laser.

Événement commercial le plus ancien et le plus réputé dans ce domaine, Laser pourrait aider les entreprises canadiennes à percer sur le marché européen. Pour y participer, communiquer avec l'agent canadien des organisateurs : UNILINK, 50 Weybridge Court, Unit 41, Agincourt, Ont. M1S 5A8; tél : (416) 291-6359; télex : 06-968027. Télécopieur : (416) 291-0025.