

---

## Neuf mois à l'avance

- Expédiez les contrats pour la foire commerciale et des acomptes sur les réservations.
- Faites savoir au délégué commercial canadien que vous allez participer à une exposition et tenez-le au courant en le renseignant régulièrement et en lui envoyant la correspondance pertinente.
- Choisissez l'équipe qui vous accompagnera à l'étranger et faites toutes les réservations d'avion et d'hôtel.
- Préparez votre exposition et déterminez l'espace dont vous aurez besoin. Vérifiez bien si votre stand sera doté d'un bureau pour recevoir les clients. (Le Centre canadien des expositions du ministère des Approvisionnement et Services ou le délégué commercial sur place pourront vous donner une aide précieuse pour tout ce qui touche aux expositions.)
- Décidez si vous allez faire les plans, construire et monter votre propre exposition ou retenir les services de consultants. Mettez la dernière main aux arrangements à prendre. (Vérifiez les dimensions des portes, des ascenseurs, etc. sur le site de la foire pour vous assurer qu'elles permettront de recevoir votre matériel d'exposition sans problème.)

---

Choisissez l'équipe qui vous accompagnera à l'étranger et faites toutes les réservations d'avion et d'hôtel.

---

- Prenez une décision concernant la publicité préalable à la foire, les relations publiques, les brochures publicitaires, les documents de promotion et décidez à qui vous les donnerez à préparer et à traduire, et mettez la dernière main aux arrangements. N'oubliez pas de donner vos brochures aux organisateurs de la foire afin qu'ils les utilisent dans leur campagne publicitaire.
- Choisissez un transitaire et prenez les arrangements voulus pour l'expédition de vos produits.