

Expositions et foires commerciales

Les foires commerciales constituent un moyen efficace de vous renseigner sur d'autres marchés et, en même temps, de faire connaître votre produit aux acheteurs étrangers éventuels.

La plupart des foires commerciales portent sur un secteur d'activité particulier. En tant qu'exportateur, vos objectifs consistent à présenter votre marchandise, à établir des relations d'affaires, à étudier le marché, à en apprendre davantage sur vos concurrents et sur leurs produits, et à réaliser des ventes. Certaines foires commerciales étrangères sont organisées de façon à ce qu'on y passe des commandes : les visiteurs viennent pour acheter ou,

dans le cas des agents et des distributeurs, pour négocier un accord de représentation. Vous devez être prêt à prendre des commandes ou à discuter de la possibilité d'être représenté par un intermédiaire étranger.

Certains ministères fédéraux et provinciaux peuvent vous aider à choisir parmi les foires commerciales internationales ainsi qu'à planifier et à financer votre participation à ces événements. (*Voir la section 11, Sources d'aide et d'information*).

La fiche de travail ci-après résume les activités et considérations qui jouent le plus grand rôle dans la promotion de votre produit ou service.