

Foire commerciale	Date	Emplacement	Organisateur
EXPO METALMECANICA '94	18 au 20 novembre	EXPO GUADALAJARA Av. Mariano Otero 1499 44550 Guadalajara, Jalisco Mexique	Cámara de la Industria Metálica de Guadalajara Santa Rosa de Lima 4262 Fraccionamiento Camino Real 44550 Zapopan, Jalisco Mexique Téléphone : 622-8783 Télocopieur : 647-7171
MEXIPLAST '94	novembre 1994	Palacio de los Deportes México, D.F. Mexique	PCI MEXICO Yauhtepec 133 Col. Condesa 06140 México, D.F. Mexique Téléphone : 553-0559 Télocopieur : 256-3354
PLASTIMAGEN '95	février 1995		OPREX Av. de las Palmas 751, Piso 4 Col. Lomas de Chapultepec 11000 México, D.F. Mexique Téléphone : 520-7588 Télocopieur : 520-7388

accès assuré à des marchés existants. En règle générale, il faut consacrer plus de temps et d'argent à mettre en place ce type d'alliance stratégique que pour simplement trouver un agent ou un distributeur.

Les foires et les missions commerciales constituent également des possibilités de rencontrer directement des clients, des représentants et des distributeurs éventuels. Comme les outils sur mesure sont utilisés dans pratiquement toutes les industries, il faut choisir attentivement les événements afin de bien cibler le type d'utilisateur final qui sera le plus intéressé par le produit.

Quand cela s'avère possible, il faut exposer des échantillons de travail aux foires commerciales. On peut également, en remplacement, montrer des vidéos en langue espagnole. Dans la plupart des cas, les foires commerciales organisent des séminaires au cours desquels les exposants peuvent présenter leurs innovations techniques. C'est là une excellente façon de rejoindre le public visé, mais il est conseillé de remettre des invitations en personne pour assurer une bonne participation à ces séminaires. Quand la présentation est faite dans une langue autre que l'espagnol, on devrait fournir un glossaire bilingue des termes

techniques au traducteur à l'avance. Les prospectus et la documentation technique devraient toujours être rédigés en espagnol.

Les missions commerciales permettent de mettre en contact direct le fournisseur et les acheteurs, les représentants et les distributeurs éventuels. Le succès de la mission dépend de la qualité du tri par l'organisateur local à partir des profils fournis par le fournisseur. Une mission commerciale devrait prévoir au moins trois jours à Mexico, au moins deux jours à Monterrey et deux autres à Guadalajara.

OU OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

Affaires étrangères et Commerce international Canada

Affaires étrangères et Commerce international Canada (AÉCIC) est le ministère fédéral du gouvernement canadien qui a le plus de responsabilité dans le domaine du développement et des échanges commerciaux. L'InfoCentre est le premier endroit où s'adresser pour obtenir des conseils sur

la façon d'exporter. On y donne des renseignements sur les programmes et les services touchant aux exportations, on contribue à apporter des solutions aux problèmes d'exportation. C'est la première porte à laquelle il faut frapper pour accéder au réseau de renseignements commerciaux de AÉCIC. Les entreprises intéressées peuvent aussi s'y procurer des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8376 ou
(613) 944-4000

Télocopieur : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

La section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada au

Mexique assure la promotion du commerce avec le Mexique. Plusieurs délégués commerciaux travaillent à l'Ambassade et celle-ci a un bureau satellite à Monterrey. Les délégués commerciaux offrent toute une gamme de services dont la mise en contact de sociétés canadiennes avec d'éventuels clients au Mexique et des conseils sur les canaux de commercialisation; ils viennent en aide aux entreprises qui souhaitent participer à des foires commerciales, les aidant

