

ANNEXE C

Liste de contrôle pour une exposition à l'étranger

Après un premier voyage de prospection à l'étranger et la visite d'une foire commerciale internationale, vous vous déciderez peut-être à participer vous-mêmes à une foire pour y présenter vos produits et vos services.

Si vous décidez de présenter vos produits à une foire commerciale, commencez, 12 mois à l'avance, à mettre en oeuvre votre projet d'exposant.

Le meilleur moyen d'obtenir des renseignements détaillés est de vous adresser au délégué commercial sur place. Il sera à même d'évaluer de manière professionnelle la portée, la qualité et les antécédents de toutes les foires qui ont lieu sur son territoire. La participation à une foire commerciale demande une préparation et une planification minutieuses. Si vous désirez présenter vos produits à une foire commerciale, commencez, 12 mois à l'avance, à mettre en oeuvre votre projet d'exposant.

La liste de contrôle suivante donne, dans l'ordre, un sommaire des principales activités auxquelles l'exposant devra se livrer pendant les 12 mois qui précèdent la foire.

Douze mois à l'avance

Obtenez la documentation et les renseignements de l'année courante sur la foire ainsi que les catalogues et les statistiques sur les foires des années précédentes. Ceux-ci fourniront des réponses aux questions suivantes :

- Quelle est la superficie de la foire commerciale?
- Quel est l'éventail des produits qui sont exposés?

- Combien de visiteurs l'ont fréquentée l'an dernier? De combien de pays venaient-ils? Le nombre de visiteurs a-t-il tendance à augmenter ou à diminuer?
- Combien d'entreprises ont exposé l'an dernier? De quels pays venaient-elles? Leur nombre augmente-t-il ou diminue-t-il?
- Quel est le coût de location d'un stand et quels sont les services compris?
- Quel sera le coût des services non compris?
- Quelle est la date limite fixée pour réserver un espace?
- Quels sont les règlements douaniers et ceux relatifs à l'importation, qui s'appliquent aux produits que vous exposez? Faut-il obtenir des permis spéciaux? Les marchandises peuvent-elles être rapportées facilement au Canada?
- Y a-t-il d'autres expositions ou possibilités commerciales offertes en même temps que la foire?
- Quel est le coût du dédouanement des échantillons?
- Quel est le coût d'un interprète, s'il y a lieu?

Neuf mois à l'avance

- Envoyez les contrats pour la foire commerciale et des acomptes sur les réservations.

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

- 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.