

en organisant des visites de bureaux et d'usines. Divers cadres supérieurs et spécialistes techniques de l'entreprise peuvent alors être mobilisés pour rencontrer les entrepreneurs étrangers et répondre à leurs questions, ce qui permet à ces derniers de s'informer sur le milieu commercial, économique et politique du Canada. Par exemple, les hommes d'affaires japonais profitent généralement de leurs visites à l'étranger pour examiner minutieusement tous les aspects de leurs fournisseurs éventuels.

Foires commerciales

Description: Bien que la participation aux foires commerciales soit normalement envisagée dans le contexte de foires à l'étranger, il peut arriver qu'on l'envisage aussi dans le contexte de foires organisées au Canada, telles que Food Pacific 86, à Vancouver, et le Royal Winter Show, à Toronto.

À titre d'exemples de foires commerciales importantes à l'étranger, mentionnons le S.I.A.L., Foodex, Anuga et Ag China. Dans la plupart des cas, les gouvernements fédéral et provinciaux aident les entreprises qui participent aux foires commerciales aussi bien au Canada qu'à l'étranger.

Évaluation: Les foires commerciales sont un outil précieux pour permettre aux entreprises canadiennes de présenter leurs produits et de diffuser des informations sur leurs activités. Il semble que ce soit dans le secteur de l'alimentation et dans celui de la machinerie agricole qu'elles soient le plus efficaces, et aussi dans les pays à économie ouverte où il est possible de rencontrer un très grand nombre d'acheteurs potentiels en très peu de temps. Autrement dit, les acheteurs viennent rencontrer les vendeurs. Les foires permettent également aux entreprises d'évaluer leurs concurrents internationaux. Elles peuvent enfin donner à des concurrents ayant pris conscience de leurs atouts et faiblesses respectifs l'occasion de négocier des projets en coparticipation ou des accords d'exploitation de leurs produits.

En ce qui concerne le matériel de production agro-industriel, les foires commerciales peuvent être des mécanismes de promotion utiles dans les économies à planification centralisée, car les principaux acheteurs ou décideurs en profitent alors pour s'informer sur les derniers progrès technologiques des pays occidentaux et discuter de possibilités d'achat. On peut alors les inviter à venir au Canada pour poursuivre les négociations directement avec les entreprises concernées. Par contre, dans ce type d'économie, les foires commerciales sont moins efficaces pour faire la promotion des aliments transformés destinés aux hôtels, aux restaurants et aux établissements publics car il est alors préférable d'établir des contacts directs avec les clients éventuels, puisque les principaux décideurs sont généralement connus.

Mentionnons toutefois que la participation aux foires commerciales dans les économies à planification centralisée présente des avantages généraux et politiques. En effet, les organisateurs s'attendent à ce