

## Participation aux organisations internationales

Les organisations internationales auxquelles l'Argentine est affiliée comprennent l'ONU, l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture (OAA), l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), la Banque interaméricaine de développement, l'Agence internationale de l'énergie atomique, l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI) anciennement appelée Lafta, le Mouvement des non-alignés, l'Organisation des États américains, le Système économique latino-américain (SELA), l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO), la Banque mondiale (BIRD), le Fonds monétaire international (FMI) et l'Organisation mondiale de la santé (OMS).

## Commercialisation et distribution

Les fabricants étrangers qui vendent leurs produits en Argentine de façon continue ont normalement recours aux services d'un agent ou d'un distributeur. Quelles que soient les méthodes de vente employées, les exportateurs canadiens doivent se souvenir que les fabricants étrangers qui réussissent le mieux sont ceux qui établissent et maintiennent une forte présence sur le marché argentin.

Il est quelquefois difficile d'obtenir les services de distributeurs ou d'agents locaux compétents se spécialisant dans un secteur d'activité donné. Il est préférable de nommer un agent après qu'un représentant de la firme canadienne se soit rendu sur place pour faire une évaluation personnelle de la situation. La Division commerciale de l'Ambassade du Canada à Buenos Aires pourra vous aider à cet égard.

## Publicité et promotion

En Argentine, le marché de la publicité et les médias sont concentrés dans la région métropolitaine de Buenos Aires. Bien que ne couvrant que 2 % de la surface du pays, la capitale compte près de 30 % de la population nationale et constitue son principal centre politique, commercial, industriel et financier.

Une documentation *en espagnol* offrant des renseignements détaillés sur la gamme des équipements, des produits et des services de la firme, constitue un moyen de promotion des ventes efficace. Cette démarche devrait être suivie par des visites périodiques auprès des acheteurs éventuels afin de présenter caractéristiques et avantages des produits offerts de façon plus détaillée. Les acheteurs argentins préfèrent de beaucoup les contacts personnels