



ANNEXE III : EXPOSITIONS À L'ÉTRANGER



Après votre premier voyage dans un marché étranger, vous vous déciderez peut-être à participer à une foire commerciale internationale pour y présenter les produits et services de votre société. Le meilleur moyen d'obtenir des renseignements détaillés sur les foires qui se tiennent dans le pays visé est de vous adresser au délégué commercial sur place.

Exposer ses produits à une foire commerciale exige une préparation et une planification minutieuses. Commencez, 12 mois avant la foire, à planifier et à préparer votre participation. Voici un sommaire des principales activités qu'un exposant doit entreprendre avant une foire.

Consultez la section 11 pour savoir où et comment obtenir des renseignements et de l'aide relative-ment aux foires commerciales internationales.

DOUZE MOIS AVANT LA FOIRE

Renseignez-vous sur la foire en consultant des documents comme des brochures, des guides et des catalogues. Ces renseignements vous aideront à répondre aux questions présentées ci-après et à entreprendre les démarches nécessaires :

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

- Combien de visiteurs – et en provenance de combien de pays – ont assisté à la foire l'année dernière et au cours des années précédentes?
- Combien de sociétés ont exposé l'an dernier? De combien de pays venaient-elles? Leur nombre augmente-t-il ou diminue-t-il?
- Quel est le coût de la location d'un stand? Quels sont les services compris et quel est 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 des possibilités commerciales dont vous pourriez tirer parti au moment de la foire?
- Quel est le coût du dédouanement des échantillons?
- Quel est le coût d'un interprète, s'il vous en faut un?

NEUF MOIS AVANT LA FOIRE

- Envoyez les contrats relatifs à la foire et un acompte sur les réservations.
- Informez le délégué commercial que vous allez participer à une exposition et tenez-le au courant régulièrement.