

Faites parvenir sans problème vos marchandises au salon d'exposition

par Janet Brown, de TWI Global Exhibition Logistics

Vous représentez à une exposition une entreprise qui perce sur le marché international. En arrivant au salon pour installer votre exposition, vous apprenez que votre matériel n'est pas arrivé. Les manutentionnaires du salon vous disent que votre envoi est en route et, qu'avec un peu de chance, il sera dédouané avant le début de l'exposition. Or ce n'est pas garanti. Vos pires craintes risquent de se réaliser.

Vous auriez pu échapper à ce cauchemar si vous aviez fait appel à un spécialiste de la logistique des expositions commerciales, plutôt qu'à un transporteur de marchandises générales, pour expédier votre matériel. Beaucoup de spécialistes des expositions commerciales font partie d'un réseau dont les membres se transmettent les marchandises l'un à l'autre, restant constamment en communication afin qu'elles arrivent à temps au stand voulu. Idéalement, le spécialiste envoie sur place, avant que vous y soyez, un représentant qui vérifie vos marchandises à leur arrivée au salon, puis à votre stand.

Les spécialistes des expositions commerciales peuvent aussi vous aider à remplir les formalités douanières et vous représenter afin que les cautions temporaires soient annulées. Il peut également payer les frais sur place ainsi que transporter les marchandises d'une

exposition à l'autre, ou même d'un pays à l'autre. À noter que le plus important réseau mondial de spécialistes de la logistique des expositions commerciales a été mis en place par les membres de la International Exhibition Logistics Association (IELA).

Choisir un bon spécialiste des expositions commerciales

Au moment de choisir un spécialiste qui s'occupera de votre matériel d'exposition, il est important que vous fassiez appel à quelqu'un qui connaît bien les pays vers lesquels vous voyagez ainsi que leur réglementation douanière en ce qui a trait aux admissions temporaires et aux restrictions en matière de salons professionnels. Une compagnie fiable doit également être accessible 24 heures par jour en cas d'urgence, être en mesure d'envoyer du personnel sur place pour régler

les derniers détails du transport en plus de vous aider à retourner le matériel au point d'origine.

Un spécialiste de la logistique des expositions commerciales coûte peut-être plus cher qu'un transporteur de marchandises générales, mais pourrait être plus économique à long terme. En effet, imaginez que vous arriviez à une exposition fréquentée par 10 000 visiteurs et que votre matériel d'exposition ne soit pas arrivé!

Pour plus de renseignements sur l'expédition de matériel aux expositions commerciales, contacter Sandi Trotter, gérante-TWI Canada, TWI Global Exhibition Logistics, Plaza 4, 2000 Argenta Rd., bureau 470, Mississauga (Ontario), L5N 1W1, tél. : (905) 812-1124, fax : (905) 812-0013, courriel : strotter@twiglobal.com, Site Web : <http://www.twiglobal.com>

Joignez-vous à la mission du commerce et de l'investissement au Moyen-Orient

MOYEN-ORIENT — du 19 mars au 3 avril 1998 — Le Conseil commercial canado-arabe (CCCA) est à coordonner une mission sur le commerce et l'investissement aux Émirats arabes unis (Abou Dhabi, Dubai), au Yémen (Sanaa), en Arabie saoudite (Riyad, Djedda) et en Égypte (Le Caire).

La mission a pour but d'aider les petites et moyennes entreprises canadiennes à se lancer sur les marchés moyen-orientaux où à y accroître leur part de marché, à raffermir leurs relations d'affaires avec leurs homologues au Moyen-Orient, à encourager les investissements arabes au Canada et, de façon générale, à promouvoir

l'investissement et le commerce entre le Canada et le Moyen-Orient.

La mission fournira aussi aux entreprises nouvelles sur le marché du Moyen-Orient d'excellentes occasions de rencontrer des sociétés canadiennes ayant l'habitude d'y faire des affaires ainsi que des représentants du gouvernement et du milieu des affaires canadiens et moyen-orientaux.

Pour en savoir plus, communiquer avec le secrétariat du Conseil commercial Canado-arabe, tél. : (613) 238-4000, poste 222, fax : (613) 238-7643.