



Les grandes entreprises de machinerie, par exemple Klockner Industrie-Anlagen et la Heidelberg GmbH, sont des acheteurs importants de machinerie, de pièces et de technologie du Canada. Les autres entreprises qui recherchent des partenariats sont la Mannesmann et la Hochtief, qui sont toutes deux actives en Europe de l'Est. En outre, les foires commerciales allemandes offrent des occasions idéales de se renseigner davantage sur des entreprises allemandes et de lancer de nouveaux produits.

## Accès au marché

Comme dans beaucoup d'autres pays, le rôle de l'agent et du distributeur évolue en Allemagne. Les entreprises qui souhaitent exporter en Allemagne y parviennent en formant des alliances stratégiques et des coentreprises avec des fabricants allemands de produits complémentaires.

## Sources d'information

**Hannover Industrial Show, Hanovre, du 23 au 28 avril 2001 :** [www.hannovermesse.de](http://www.hannovermesse.de)

Cette exposition annuelle est la plus importante foire internationale où est présentée des produits très divers du domaine de la machinerie industrielle.

**EMO, Hanovre, du 12 au 19 septembre 2001 :** [www.hannovermesse.de](http://www.hannovermesse.de)

Il s'agit de la foire mondiale des machines-outils. Elle a lieu tous les quatre ans.

**INTERKAMA, Düsseldorf, du 24 au 28 septembre 2001 :** [www.messe-duesseldorf.de](http://www.messe-duesseldorf.de)

Cette exposition est une importante manifestation internationale pour la commercialisation à l'échelle mondiale dans le domaine de la communication, de l'automatisation, des mesures et de l'analyse industrielles.

**K'2001, Düsseldorf, du 25 octobre au 1<sup>er</sup> novembre 2001 :** [www.messe-duesseldorf.de](http://www.messe-duesseldorf.de)

Présentée tous les trois ans à Düsseldorf, l'exposition K (abréviation de Kunststoff) est la plus importante foire commerciale au monde pour l'industrie des

Dans l'ensemble, le marché allemand de la machinerie offre de très bonnes perspectives pour les entreprises canadiennes qui ont soigneusement étudié le marché et qui offrent des produits et des services de bonne qualité. Bien que les coûts d'entrée sur le marché soient élevés, le succès est possible pour les entreprises disposées à appliquer des programmes soutenus de commercialisation pendant une période prolongée.

Les entreprises canadiennes ont l'habitude de trouver un agent sans trop de difficulté aux États-Unis. En Allemagne, le choix est plus limité et le processus est plus long et plus coûteux. L'établissement d'un bureau d'affaires nécessite une connaissance générale du droit international ainsi que des pratiques commerciales et de l'environnement culturel de l'Allemagne. Il faut aussi accorder une attention spéciale aux questions budgétaires, étant donné le coût élevé de la vie, de la main-d'œuvre et la force du mark allemand.

plastiques et du caoutchouc. On y retrouve des débouchés pour les entreprises canadiennes qui souhaitent commercialiser des machines de transformation du plastique.

**INTERPACK, Düsseldorf, du 24 au 30 avril 2002 :**

[www.messe-duesseldorf.de/en/2002/interpack](http://www.messe-duesseldorf.de/en/2002/interpack)  
Cette foire internationale, qui a lieu tous les trois ans, a trait à la machinerie utilisée pour l'emballage et la confiserie.

**Pour plus d'information, on peut contacter :**

**M. John Schofield**  
Consul et délégué commercial principal  
Consulat du Canada  
Benrather Strasse 8  
D-40213 Düsseldorf  
ALLEMAGNE

Tél. : (011-49-211) 17-2170

Télec. : (011-49-211) 35-9165

Courriel : [john.schofield@dfait-maeci.gc.ca](mailto:john.schofield@dfait-maeci.gc.ca)

Internet : <http://www.canada.de>

