

## LES FOIRES ET LES MISSIONS COMMERCIALES

### L'IMPORTANCE DES FOIRES COMMERCIALES POUR LES EXPORTATEURS CANADIENS

Canada Expo 1992 a été organisée à Monterrey en janvier 1990. Cette foire commerciale, la plus importante jamais organisée par le Canada en Amérique centrale et du Sud a vu la participation de 206 sociétés canadiennes, 165 exposants et a reçu près de 15 000 visiteurs.

Parmi les participants, on comptait des producteurs de machinerie industrielle, d'accessoires pour l'automobile, d'équipement d'information et de télécommunications, de matériel de construction, de secteurs des services, de l'équipement pour le contrôle de la pollution, pour l'emballage, etc. Une enquête réalisée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, après la foire, a révélé que les sociétés qui avaient participé avaient réalisé des ventes supérieures à 2,9 millions de dollars à Monterrey. Les ventes attendues pendant les 18 mois suivants dépassaient les 80 millions de dollars.

Plus de 30 sociétés ont conclu des accords d'agences et de représentation à Monterrey et on a relevé 16 possibilités d'accords de coentreprises. Plus des deux tiers des participants à la foire en étaient à leur première visite au Mexique. La majorité des entreprises étaient des PME qui avaient auparavant exporté aux États-Unis et ne connaissaient que peu le Mexique et les autres pays d'Amérique latine.

Il y a un grand nombre de foires commerciales au Mexique et les sociétés canadiennes y participent de plus en plus. Plusieurs missions commerciales sont en cours de préparation. Ces missions sont organisées par la Division du commerce dans l'Amérique latine et les Antilles (LGT) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (voir encadré), par les Centres de commerce international régionaux situés partout au Canada, par les ministères provinciaux responsables du commerce, par *La Banco de Comercio Exterior (Bancomext)*, la Banque nationale du commerce extérieur mexicain, et par certaines associations du secteur privé.

Les foires et les missions commerciales peuvent être de nature générale ou spécialisée dans un secteur donné. Les deux présentent un grand intérêt pour les sociétés canadiennes qui cherchent à établir des relations commerciales directes ou certaines formes de partenariat pour produire des biens ou des services destinés à la consommation mexicaine. Un participant à une telle mission retirera beaucoup plus de celle-ci s'il procède à une recherche attentive avant son départ. Cette recherche peut faire toute la différence entre être prêt à entamer les discussions concrètes immédiatement ou à reporter des négociations et peut-être laisser passer des possibilités.

La base de savoir sur le Mexique d'Export I comporte des annuaires des foires commerciales organisées au Mexique, ainsi que des conférences et des congrès professionnels qui y ont lieu. Pour de plus amples informations, on s'adressera à l'InfoCentre du MAÉCI.