

PROFILS DE MARCHÉS

Le tableau suivant peut être utile pour résumer vos conclusions et comparer les trois marchés cibles potentiels :

| | Marché A | Marché B | Marché C |
|--|----------|----------|----------|
| 1. Type de marché <ul style="list-style-type: none"> • rythme rapide (1) • fondé sur les relations (2) • soutenu par une institution financière internationale (3) | | | |
| 2. Éléments politiques principaux <ul style="list-style-type: none"> • aperçu du gouvernement • personnalités • thèmes politiques principaux • relations avec le Canada, y compris ententes | | | |
| 3. Éléments économiques principaux <ul style="list-style-type: none"> • économie nationale • tendances économiques • importations/exportations (généralités) • importations/exportations (en direction/provenance du Canada) | | | |
| 4. Information commerciale <ul style="list-style-type: none"> • devise • langue • pratiques et règles commerciales • différences dans le cadre juridique • pratiques d'approvisionnement du gouvernement • relations de travail • heures de bureau | | | |
| 5. Options de partenariat <ul style="list-style-type: none"> • entreprises canadiennes faisant affaire avec un marché cible • entreprises principales du marché cible faisant affaire avec le Canada • options de partenariats locaux | | | |