

6. Tous les sondages soulignent l'importance que l'exportateur canadien attache aux renseignements sur les marchés étrangers:

- Les sociétés canadiennes sont d'avis que l'information sectorielle est généralement intéressante, mais qu'elle ne génère pas de ventes. Certaines informations peuvent être considérées comme essentielles à la conduite des affaires. Ce sont par exemple les pistes sur les acheteurs potentiels, les contacts avec les distributeurs et les données sur les concurrents. (8, p.11)
- Les exportateurs veulent des renseignements plus actualisés sur les marchés. (10, p.3)
- Les exportateurs veulent de l'information sectorielle bien analysée, valorisée et spécifique. (8, p.4)
- Les exportateurs veulent des renseignements vraiment à jour sur les principaux contacts au sein des gouvernements et des organismes d'achat. (7, p.3)
- La section de CanadExport sur les débouchés commerciaux est jugée «très utile» et ce, plus que toute autre section du bulletin. (6, p.4)
- Les sociétés canadiennes jugent que l'information commerciale et les renseignements sur les marchés étrangers leur sont extrêmement importants. Les renseignements sur les marchés sont jugés plus importants que l'information commerciale. (5, p.3)
- 29% des sociétés canadiennes jugent que les renseignements sur les marchés fournis par les agents commerciaux canadiens sont plus importants que les autres services offerts par les missions à l'étranger; 35% jugent que ces renseignements sont tout aussi importants que les autres services. Les autres services mentionnés dans la comparaison étaient par exemple l'organisation de rencontres, le suivi fait par les agents ou les démarches auprès de gouvernements étrangers au nom des entreprises clientes. (5, p.17)
- Les entreprises de services reconnaissent la nécessité de renseignements sur les grands projets lorsque les services peuvent être «empaquetés», surtout dans le cadre de projets impliquant d'autres sociétés canadiennes. (9, p.7)

7. Étant donné la nature essentiellement périssable des renseignements sur les marchés, la manière dont ces renseignements sont fournis est d'une importance primordiale.

- «Si vous pouvez mettre les renseignements dans une base de données, ce ne sont pas des renseignements sur les marchés»: c'est le sens de l'observation faite par plusieurs répondants. (5, p.4)
- Les sociétés canadiennes, quelle que soit leur taille, ont eu peu de succès avec les services d'information électronique. Ces services «n'ont pas donné de résultats» ou ont donné des résultats «trop difficiles à évaluer». (8, p.18)
- Des répondants au même sondage ont affirmé que le gouvernement devrait assumer le leadership de la transmission électronique de l'information. Mais d'autres ont exprimé des réserves quant à l'allocation des ressources requises pour maintenir un système d'information électronique. (8, p.23)
- Les contacts personnels et les appels téléphoniques sont la meilleure façon