

Accessibilité des marchés

Quel sera le degré de difficulté relié à l'introduction de votre produit ou service sur un marché déterminé ? On doit considérer les facteurs suivants.

- Existe-t-il des restrictions à l'importation au moyen de taxes, de droits d'importation ou de contingentement ? Quelles sont les politiques et attitudes touchant les produits canadiens ?
- L'accessibilité et l'acceptation des produits étrangers en général et des vôtres en particulier sont-ils en train de s'améliorer ou de se détériorer ?
- Les devises locales sont-elles convertibles ? Existe-t-il des accords commerciaux bilatéraux qui favorisent l'importation de produits et de services d'autres pays ?

Possibilités de ventes

La demande présente et les ventes à long terme seront profondément influencées par :

- la concurrence, actuelle et future, des fournisseurs locaux;
- la différence de prix entre vos produits et ceux de vos compétiteurs;
- les nouvelles tendances par volume, valeur et pays d'origine;
- le degré d'acceptation ou de résistance du marché aux nouveaux produits ou services;
- le besoin d'acquérir des clients en adaptant les produits que vous vendez au Canada au goût et à la réglementation locaux visant la dimension, la qualité, la couleur, l'emballage ou les méthodes de vente.

Règlements

Chaque pays exerce un contrôle plus ou moins rigoureux concernant les systèmes de mesure, les normes techniques, hygiéniques et sécuritaires, l'emballage, le marquage et l'étiquetage. On recommande fortement à tout exportateur potentiel de se renseigner abondamment sur ces exigences avant de procéder à une analyse approfondie du marché.

Dans vos discussions initiales avec des représentants potentiels, il vous incombe de déterminer avec précision la gamme de leurs intérêts actuels ainsi que les possibilités de conflit qui pourraient exister entre vos produits et leur allégeance à d'autres fournisseurs.

Modalités de paiement et devises

Votre profil de marché comprendra les modalités de paiement habituelles du pays ainsi que les devises qui ont cours sur le marché cible.

On ne peut répéter assez souvent la nécessité d'exiger, des nouveaux clients, d'être payé au moyen de lettres de crédit confirmées et irrévocables, quelles que soient les tentations d'accepter d'autres

promesses dans l'euphorie initiale d'une nouvelle relation commerciale. Vous pouvez obtenir des renseignements supplémentaires auprès de n'importe quelle grande banque canadienne.

Lorsqu'ils préparent des offres, les exportateurs devraient utiliser les termes commerciaux de la Chambre de commerce internationale (CCI), dont il ne faut pas confondre le sigle avec celui des Centres de commerce international (CCI) que l'on retrouve en page 13. On peut se procurer des renseignements complets en communiquant avec le :

Conseil canadien pour le commerce international

50, rue O'Connor, bureau 1011
Ottawa (Ontario), K1P 6L2
Téléphone : (613) 230-5462
Télécopieur : (613) 230-7087