

Export i est particulièrement utile aux petites et moyennes entreprises (PME). Celles-ci ne disposent pas, le plus souvent, des ressources nécessaires pour analyser les possibilités que recèlent les marchés étrangers. Trop de publications contiennent des renseignements périmés ou mal adaptés à leurs besoins. La difficulté est souvent, pour les PME, de savoir où s'adresser.

Export i comble cette lacune en fournissant des renseignements à jour, pertinents et ciblés pour aider les entrepreneurs à prendre des décisions éclairées. Chaque document donne des renseignements précis sur des sources d'information plus détaillées. On y indique en outre les coordonnées de contacts importants au Canada et au Mexique. Nous ne parlons pas ici de simples données commerciales, mais de renseignements accessibles à tous les décideurs, à l'endroit et au moment où ils en ont besoin. C'est pourquoi nous parlons d'une base de savoir.

Export i fournit aux Canadiens qui exportent vers le Mexique des renseignements classés en plusieurs types de publications.

Sommaires des débouchés d'affaires

Les sommaires des débouchés d'affaires sont des documents de quatre à dix pages qui présentent les débouchés accessibles aux entreprises canadiennes dans un secteur d'activité donné. Le lecteur trouvera une brève liste de contacts à la fin de chaque document.

Profiles sectoriels

Les profils sectoriels décrivent en détail le marché, sa taille, ses tendances et ses canaux de distribution. Ce sont des documents d'une soixantaine de pages se terminant par une liste de contacts permettant de passer à l'étape suivante, la prospection du marché.

Guides d'affaires

Envisager la conquête d'un nouveau marché, quel qu'il soit, soulève un certain nombre de difficultés qu'il est facile de percevoir comme des obstacles. Les guides d'affaires permettent de trouver une réponse à certaines des grandes questions touchant la pénétration d'un nouveau marché; chacune de ces publications se consacre à un secteur d'activité particulier et présente des recommandations pour parvenir à s'y implanter.