

PROFIL DES MARCHÉS

A l'instar de toute autre entreprise commerciale sérieuse, l'exportation comporte une recherche de marchés soignée et approfondie. Les renseignements obtenus sont rassemblés dans un profil des marchés qui contient tous les faits et données nécessaires pour préparer une entreprise à profiter des possibilités d'exportation et à résoudre les problèmes éventuels.

Bien établir le profil des marchés possibles est l'instrument le plus précieux de l'exportateur. Entre autres, il vous indique quels sont vos clients potentiels, quels sont les produits ou les services dont ils ont besoin ou qu'ils utilisent, et l'influence des conditions locales sur leurs décisions d'acheter.

Rassembler un grand nombre de renseignements détaillés pour établir un profil complet des marchés constitue un travail important. Toutefois, certains des organismes d'exportation de votre collectivité peuvent vous aider à compléter et à mettre à jour les renseignements préliminaires.

La recherche sur les pays les plus prometteurs devrait comprendre les éléments suivants :

- des données statistiques sur le commerce avec le Canada et d'autres pays;
- les pratiques et les coutumes commerciales;
- les réseaux de transport et de communication : leur qualité et leur fiabilité;
- la situation économique;
- le milieu politique;
- la solvabilité.

Ces renseignements devraient être rassemblés sous les six rubriques principales suivantes de votre profil des marchés : contexte général; accessibilité des marchés (c'est-à-dire : votre produit ou service peut-il logiquement être vendu là-bas ?); possibilités de ventes; règlements; modalités de paiement et devises; distribution.

Contexte général

Cette section de votre profil des marchés comprend les éléments suivants :

- la superficie du pays et l'importance du marché potentiel;
- son climat et sa topographie;
- la distance qui le sépare du Canada;
- le nombre d'habitants et la répartition de la population;
- des données statistiques sur le revenu moyen;
- les projets de développement du pays; ceux-ci tendront-ils à augmenter ou à diminuer l'acceptation de vos produits ou services, à influencer sur le pouvoir d'achat de vos clients ou sur l'attrait de vos produits ou services ?

Le Japon : Guide de l'exportateur canadien est l'un des nombreux livrets qui fournissent des renseignements pour vous aider à faire affaire avec un pays particulier. Vous pouvez vous les procurer à l'InfoCentre du MAECI.

INFOCENTRE

Télécopieur : (613) 996-9709

Téléphone: 1-800-267-8376

ou

(613) 944-4000

Hull-Ottawa

FaxLink: (613) 944-4500