

## AVIS AUX LECTEURS

Ce «*Répertoire mondial des importateurs de poissons et de fruits de mer*» se fonde sur les contributions des délégués et agents commerciaux du Canada à l'étranger. Il contient des informations sur plus de 80 pays ou marchés régionaux. Le Répertoire est divisé en chapitres classés alphabétiquement par pays. Chaque chapitre contient quatre éléments d'information: 1) un bref profil du marché, 2) une liste d'acheteurs de poissons et de fruits de mer, et 3) le nom d'un délégué ou agent commercial qui peut appuyer vos efforts de commercialisation.

Les acheteurs listés dans le Répertoire sont généralement connus des bureaux commerciaux du Canada. ***Toutefois, il incombe exclusivement à chaque exportateur canadien de vérifier la réputation commerciale de toute entreprise avec laquelle des arrangements commerciaux sont envisagés ou conclus.*** Les exportateurs canadiens sont encouragés à contacter nos bureaux commerciaux pour obtenir des conseils sur les pratiques d'affaires locales et pour trouver les moyens de vérifier la situation d'une entreprise, notamment par références sur le crédit.

Le Répertoire vise à répondre à des besoins divers. Pour les conditionneurs et exportateurs de poissons, il constitue la grande base de données dont ils ont besoin pour élaborer une stratégie de commercialisation à l'étranger. Lorsqu'elles distribuent leurs bulletins d'information et leur matériel promotionnel, ces entreprises peuvent accroître leur impact et générer plus efficacement des transactions si elles se concentrent sur les listes d'acheteurs fournies. Lorsqu'elles prospectent des marchés ou envisagent de participer à des foires commerciales étrangères, elles peuvent accroître l'efficacité de leur participation en contactant auparavant des acheteurs et en prévoyant de longue date des rencontres d'affaires. Les bureaux commerciaux du Canada à l'étranger peuvent habituellement trouver d'autres personnes à contacter pour répondre aux besoins particuliers des export canadiens.

Pour les associations d'industriels et d'exportateurs, le Répertoire donne une vue d'ensemble des marchés étrangers qui intéressent le Canada. Lorsqu'elles ciblent des bulletins de promotion générique, le Répertoire devrait leur permettre de constituer facilement une liste de distribution. Rappelez-vous que nos délégués commerciaux au pays et à l'étranger peuvent souvent fournir une information plus détaillée sur les marchés qui revêtent un intérêt particulier. De plus, les exportateurs canadiens de poissons et de fruits de mer reçoivent périodiquement des publications du *Secrétariat de la liaison sectorielle*, comme des aperçus des débouchés mondiaux et des lignes directrices à l'intention des exportateurs de poisson vers des marchés donnés. Il est préférable que le délégué commercial en poste dans chacun de vos marchés étrangers soit informé de vos activités d'exportation, de sorte qu'il puisse vous aider à éviter les pièges et à saisir les débouchés qui s'offrent. Vous devriez lui fournir à l'avance :

- \* *un sommaire de vos activités;*
- \* *un résumé de votre expérience de l'exportation;*
- \* *des descriptions précises de vos produits ou services;*
- \* *une explication des grands avantages de vos produits ou services;*
- \* *une description du type de distributeur ou de représentant recherché;*
- \* *le calendrier provisoire de votre visite;*
- \* *toute demande de rencontre ou de rendez-vous avec des agents et/ou des acheteurs potentiels;*
- \* *de 5 à 10 exemplaires de votre matériel promotionnel.*