

AVIS AU LECTEUR

Au cours de l'exercice 1989-1990, vingt-huit délégations commerciales canadiennes à l'étranger ont accordé au secteur du poisson et des fruits de mer la priorité en ce qui concerne l'expansion des marchés d'exportation. Chacune des missions a élaboré un programme d'activités reliées au secteur des pêches et a fourni de précieux renseignements sur les marchés qu'elle desservait. Dans le cadre du processus de planification, chaque délégation a relevé diverses espèces de poissons et de fruits de mer pour lesquelles il existe de bons débouchés commerciaux. Le présent rapport expose, de façon détaillée, les évaluations de ces débouchés faites par nos missions commerciales.

Le guide annoté a pour but d'aider les exportateurs canadiens à évaluer concrètement les débouchés extérieurs pour divers produits et à améliorer leur stratégie de commercialisation. Il constitue un supplément à d'autres sources d'information offertes aux exportateurs canadiens sur les débouchés dans le secteur de la pêche, notamment les publications telles le Guide des marchés d'exportation des produits de la pêche, divers guides à l'intention des entreprises canadiennes qui exportent dans certains pays et des contacts soutenus avec le Service des délégués commerciaux, au Canada et à l'étranger. Les délégations commerciales offrent une foule de renseignements allant des évaluations générales pour certains marchés aux descriptions des créneaux particuliers, des réseaux de distribution et des caractéristiques propres à certains produits.

Pour aider le lecteur à s'y retrouver, on a divisé le guide par secteur géographique et dressé un répertoire alphabétique des différents produits et espèces offrant des débouchés intéressants. De plus, on trouvera, à la fin de chaque rapport, l'adresse et le numéro de téléphone de la délégation commerciale canadienne responsable. Toutefois, les exportateurs doivent prendre note que les Centres de commerce international, implantés partout au Canada, constituent le premier point de contact avec le Service des délégués commerciaux. On trouvera une liste de ces centres à la fin du présent guide.

Il est possible que les exportateurs canadiens prêts à exporter les produits et espèces relevés dans le guide désirent communiquer directement avec les délégations commerciales. On trouvera pour chaque mission le nom d'une personne-ressource à la disposition des exportateurs. Les délégués commerciaux et agents de commerce canadiens en poste à l'étranger peuvent :

- * faire de la promotion pour votre entreprise auprès de clients locaux;
- * vous conseiller sur les réseaux de commercialisation;
- * vous recommander les foires commerciales les plus intéressantes;
- * vous aider à trouver les entreprises étrangères les plus en mesure de vous représenter;
- * vous aider à trouver le crédit nécessaire et vous renseigner sur d'éventuels partenaires étrangers;
- * intervenir en votre nom pour régler les problèmes de douanes, de taxes ou de change;