

débouchent souvent sur des accords de distribution. Précisons enfin qu'elles ne coûtent pas cher.

Envoi de produits à titre expérimental

Description: Les envois de produits à titre expérimental sont destinés à introduire de nouveaux produits sur un marché donné. Il s'agit surtout de produits tels que des pommes de terre de semence, des pommes ou des semences certifiées. On envoie généralement des échantillons gratuits pour la réalisation d'essais et d'analyses. Les échantillons sont généralement fournis par des organismes du gouvernement, en collaboration avec le secteur privé.

Évaluation: L'envoi de produits à titre expérimental est une méthode efficace pour introduire certains produits sur de nouveaux marchés. Les autorités locales et les clients potentiels ont alors la possibilité d'évaluer ces produits sans encourir de frais, pour déterminer leur adaptabilité aux conditions locales. Lorsque les essais sont positifs, les perspectives de vente sont généralement excellentes.

Promotions dans les magasins et restaurants

Description: Cette technique est utilisée dans les économies industrielles modernes avec le concours d'une chaîne bien connue de supermarchés. Les promotions du type "Journées du Canada" comprennent la diffusion d'informations aux médias, la vente de produits sur les lieux de distribution et l'exposition de produits alimentaires canadiens. À titre d'exemple de promotion en magasin, mentionnons les cinq "Journées du Canada" organisées dans soixante magasins de la chaîne Publix de la région de Tampa-St. Petersburg en Floride. Les participants à ce genre de promotion sont aussi bien des exportateurs établis que de nouvelles entreprises voulant s'établir sur les marchés concernés.

Les promotions en restaurant sont généralement organisées avec de grands hôtels qui offrent des menus complètement canadiens reposant sur des recettes canadiennes. Ces promotions durent généralement de huit à dix jours et comprennent la présentation d'un thème canadien dans le hall d'accueil de l'hôtel, dans le restaurant et à l'extérieur, au moyen de drapeaux, d'affiches, etc.

Évaluation: Les promotions en magasin se sont avérées très efficaces aux États-Unis et au Japon. Elles sont organisées avec le concours d'une chaîne de supermarchés, ce qui présente des avantages à la fois pour l'exportateur canadien et pour la chaîne coopérante. En effet, elles permettent d'attirer l'attention sur le Canada et sur les produits canadiens pendant un bref laps de temps, et elles donnent aux magasins la possibilité de faire preuve d'originalité au niveau de leur promotion. En règle générale, ces campagnes débouchent sur des ventes substantielles de produits canadiens. Encore plus important, elles permettent souvent à de nouvelles entreprises d'obtenir de nouveaux clients permanents, c'est-à-dire des ventes à long terme. Les entreprises canadiennes obtiennent ainsi l'accès au marché local et une image qu'elles n'auraient pas pu obtenir en agissant seules.