

Aux associations d'industries et d'exportateurs, le répertoire offre une vue d'ensemble de l'organisation des marchés extérieurs qui présentent un intérêt pour le Canada. Aux entreprises qui désirent élaborer des stratégies d'exportation ou des projets de commercialisation spéciaux (ex., les espèces sous-exploitées), il offre une foule de renseignements leur permettant de se consacrer aux acheteurs les plus susceptibles d'être intéressés et d'éviter les marchés secondaires. Le répertoire constitue également une liste de distribution pratique pour les bulletins de promotion générale. Il est bon de se rappeler que les délégués commerciaux au Canada et à l'étranger sont souvent en mesure de fournir plus de détails sur les marchés présentant un intérêt particulier. En outre, les exportateurs canadiens de poissons et de fruits de mer reçoivent régulièrement de la Direction des pêches et des produits de la pêche des publications telles que le Guide commenté des marchés d'exportation des produits de la pêche, des rapports sur les foires et les missions commerciales sur les pêches et les produits de la pêche ainsi que divers guides à l'intention des entreprises canadiennes qui exportent du poisson dans certains pays. On peut se procurer ces documents à la Direction des pêches et des produits de la pêche ou au Centre de commerce international le plus près (voir la liste plus bas).

Pour les ministères provinciaux et les autres ministères fédéraux, le répertoire devrait être utile pour déterminer les marchés d'exportation prioritaires et élaborer les activités de commercialisation à l'étranger. Il devrait également servir à cibler la distribution du matériel de promotion destiné aux acheteurs étrangers.

Il serait préférable de faire connaître vos intentions au délégué commercial en poste dans chacun des pays où vous prévoyez exporter vos produits. Le fait de le tenir au fait de vos démarches vous permettra de réduire vos coûts, d'éviter les pièges et de profiter de tous les débouchés possibles. Avant de communiquer avec un délégué, il serait bon de vous préparer. Vous auriez intérêt à lui envoyer à l'avance les renseignements suivants :

- \* un résumé des activités de votre société;
- \* vos expériences antérieures en matière d'exportation;
- \* une description détaillée de votre produit ou service;
- \* les principales caractéristiques de vente de votre produit ou service;
- \* le genre de distributeur ou de représentant que vous recherchez;
- \* votre calendrier provisoire de visites à l'étranger;
- \* vos demandes de lettres d'introduction ou de rendez-vous avec d'éventuels agents ou acheteurs;
- \* 5 à 10 exemplaires de vos dépliants de promotion.

Le délégué commercial vous aidera à déterminer :

- \* si votre produit ou service peut être introduit sur le marché;
- \* les réseaux de distribution courants pour votre produit ou service;
- \* s'il existe une concurrence locale ou étrangère;