

UN REGARD NEUF SUR L'EXPORTATION

“Où puis-je exporter ?”

Après avoir examiné notre aptitude à négocier avec des cultures différentes de la nôtre, après avoir évalué si en tant qu'entreprise nous sommes prêts à exporter, après avoir étudié la compétitivité de notre produit, au moins sur le marché canadien, nous pouvons poser la question : “où exporter?”

Précisons d'emblée qu'il faut compter de trois à cinq années d'efforts soutenus pour s'établir sur les marchés étrangers. Les déplacements coûtent cher, l'investissement commercial pour s'introduire sur un nouveau marché est lourd. L'étude de marché et la recherche documentaire constituent donc les outils de travail les plus accessibles pour l'exportateur. Trop souvent considérées comme inutiles par les entreprises qui veulent rapidement aller explorer à l'étranger, la recherche documentaire et l'étude de marché constituent pourtant la phase la plus importante de la démarche à l'exportation. Cette phase peut être réalisée par vous même, par un conseiller en commercialisation internationale ou par une société de commerce extérieur. Elle vise à déterminer quels pays utilisent votre produit ou votre service.

Chaque exportateur doit disposer d'un réseau d'information. Ce réseau existe au Canada. De nombreuses sources d'informations sont à la disposition des entreprises, le plus souvent gratuitement. Les bibliothèques renferment des trésors comme l'*Annuaire statistique du commerce international* publié par les Nations Unies qui vous dit quels pays importent votre produit et quels pays l'exportent, ainsi que la valeur importée. Les indications données par ces statistiques brutes pourront être paufinées par votre association sectorielle, les directions sectorielles d'Affaires extérieures et commerce extérieur Canada (AECEC), les ministères à vocation commerciale des provinces, les

chambres de commerce, etc. Cette recherche doit vous permettre d'effectuer une première sélection géographique des régions qui importent votre produit et de retenir celle qui apparaît la plus prometteuse pour pousser plus avant votre étude de marché sur un ou deux pays. Les statistiques vous indiqueront également qui est votre concurrence dans ces pays. Si cette concurrence est internationale, provient-elle de pays à main-d'oeuvre bon marché ou à productivité très élevée ? Pouvez vous demeurer compétitif face à elle ?

Lorsque toutes les sources d'information disponibles au Canada auront été épuisées, vous pouvez envisager de consulter le délégué commercial en fonction dans l'ambassade du Canada dans le pays retenu. Il vous aidera à déterminer si votre produit correspond au goût de la clientèle de ce marché. Il vous renseignera sur la concurrence locale, pourra vous fournir de la documentation sur les produits existants. L'examen approfondi de la concurrence locale et étrangère fournira des éléments intéressants. Ne vous fiez pas à des jugements hâtifs qui affirment que le produit local étant moins élaboré, le produit canadien doit être meilleur. Il faut apprendre à observer de façon objective.

Une étude de marché doit avoir des buts précis et fournir au minimum la taille du marché ; l'accessibilité de ce marché ; les pratiques commerciales ; les réseaux de distribution propres à votre produit ; les modes de transport disponibles ; les agents manufacturiers, les importateurs ; la part du marché détenue par vos concurrents ; les prix pratiqués ; les us et coutumes.

L'analyse approfondie de l'information obtenue, sans avoir quitté le Canada, vous conduira à décider si une visite de prospection est à présent souhaitable. La préparation de cette visite fera l'objet de notre prochain article.

**Le rédacteur en chef,
René-François Désamoré**

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamoré

Rédacteur en chef adjoint : Louis

Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy

et Maï Juris

Téléphone : (613) 996-2225

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BPT).

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage : 54 000 exemplaires.

INFO-EXPORT (conseils à l'exportation)

Tél. : (613) 993-6435

Télécopieur : (613) 996-9709

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication sur le commerce (BPT).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : **CANADEXPORT** (BPT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

ISSN 0823-3330

Rectificatif

Une malencontreuse erreur s'est introduite dans le *CanadExport* du 1^{er} novembre 1990 (Vol.8 no 18). A l'article « Quelques règles à observer au Moyen-Orient » de la page 5, il aurait fallu lire « Durant ce mois [Ramadan], les Musulmans ne prennent ni nourriture ni boisson, du lever au coucher du soleil. »