



CHOIX ET ÉTUDE DU MARCHÉ



Pour exporter, la première étape consiste à choisir le marché approprié. Si les analyses préliminaires vous permettent d'affirmer que votre produit ou service est exportable, vous pouvez examiner plusieurs marchés étrangers potentiels et vous renseigner plus à fond sur ceux qui semblent les plus prometteurs.

Vous trouverez ci-dessous un résumé du genre de renseignements dont vous aurez besoin pour trouver des débouchés extérieurs pour votre produit ou service.

ÉVALUATION DU MARCHÉ-CIBLE

- données statistiques sur le commerce avec le Canada et d'autres pays;
- pratiques commerciales et coutumes;

Concentrez vos efforts sur un ou deux marchés qui offrent des perspectives intéressantes :

- ▶ effectuez une première analyse pour trouver quelques marchés prometteurs
- ▶ examinez les avantages du produit et informez-vous sur les tarifs douaniers et les barrières non tarifaires, telles les normes et la réglementation locales
- ▶ examinez les possibilités de distribution locale
- ▶ renseignez-vous sur l'envergure des marchés visés, les fournisseurs et les principaux concurrents
- ▶ étudiez les caractéristiques culturelles et les pratiques commerciales locales
- ▶ choisissez un ou plusieurs marchés-cibles

- réseaux de transport et de communication (infrastructure) – qualité et fiabilité;
- situation économique;
- situation politique;
- solvabilité.

RENSEIGNEMENTS DE BASE SUR LE MARCHÉ-CIBLE

- taille du pays et importance du marché potentiel;
- climat et topographie;
- distance qui le sépare du Canada;
- nombre d'habitants et répartition de la population;
- données statistiques sur le revenu moyen;
- plans de développement du pays : ces plans risquent-ils de faciliter ou de limiter l'adoption de votre produit ou service, d'influer sur le pouvoir d'achat de vos clients ou sur l'attrait de votre produit ou service?