

Liste des renseignements sur l'exportateur à fournir aux missions commerciales à l'étranger

Note : Cette LISTE est conçue pour aider à résumer l'information que l'exportateur doit fournir au délégué commercial du Canada à l'étranger pour que celui-ci puisse l'aider à exploiter des marchés extérieurs. La liste, une fois remplie et envoyée à la mission commerciale de la région visée, constituera un document d'information dont se servira le délégué commercial.

SOCIÉTÉ :
 RUE :
 VILLE :
 PROVINCE :
 CODE POSTAL :
 N° DE TÉLÉPHONE :
 N° DE TÉLÉCOPIEUR :
 COURRIER ÉLECTRONIQUE :
 N° DE TÉLEX :
 INDICATIF :
 PRÉSIDENT DE LA SOCIÉTÉ :
 PERSONNE À CONTACTER :
 PROFIL DE L'ENTREPRISE :
 DATE D'ÉTABLISSEMENT :
 NOMBRE D'EMPLOYÉS :
 CHIFFRE D'AFFAIRES (FACULTATIF) :
 TOTAL DES EXPORTATIONS :
 NOMS DES PRINCIPAUX CLIENTS CANADIENS :
 PRODUITS :

Veillez décrire le produit que vous souhaitez vendre, et énumérer deux ou trois grands points de vente de votre produit sur le marché cible.

Votre expérience de l'exportation

Veillez énumérer les pays où vous exportez déjà en expliquant vos succès. Indiquer aussi le genre d'agent que vous recherchez.

Le mode de distribution

Veillez décrire comment vous aimeriez distribuer votre produit (par ex., par agents/distributeurs, par distribution directe, etc.). Indiquer la structure de prix envisagée.

Les caractéristiques d'un agent efficace

Veillez décrire en détail les caractéristiques et l'expérience que devrait posséder un bon agent pour votre produit.

Les points forts de votre société

Veillez énumérer cinq ou six points clés sur votre société qui pourraient intéresser des agents potentiels (par ex., votre politique du service après vente, la formation de vos agents, etc.).

Vos concurrents

Veillez énumérer les marques de commerce et les noms d'entreprise (ville, pays) de vos principaux concurrents.

Les ventes projetées

Veillez préciser les ventes que vous projetez réaliser dans les trois prochaines années. Énumérer de la façon la plus détaillée possible les principaux secteurs industriels et clients potentiels visés.

Vos observations