

LIGNES DE MISE EN MARCHÉ DESTINÉES AUX NOUVEAUX EXPORTATEURS

En raison du caractère complexe du marché des produits manufacturiers et, dans de nombreux cas, de sa fragmentation non seulement par régions, mais également par populations ethniques, les lignes directrices de mise en marché suivantes (fondées sur l'expérience d'exportateurs de longue date) sont fournies pour venir en aide aux nouveaux exportateurs canadiens.

- Se concentrer sur une région à la fois pour la mise en marché
- Si possible, choisir une région relativement rapprochée de vos activités.
- Choisir une région où les produits que vous devez exporter sont susceptibles d'être acceptés ou une région où l'on retrouve la population ethnique qui connaît ou reçoit bien le produit.
- Visiter la région, contacter les distributeurs ou les courtiers qui connaissent bien le commerce et qui disposent des contacts nécessaires dans les magasins. (Il est possible d'obtenir des noms par l'entremise de l'agent commercial du gouvernement canadien de cette région).
- Les distributeurs devraient disposer d'entrepôts convenable pour les produits périssables.
- Disposer des brochures, lorsque cela est possible.
- Établir des horaires d'expédition et de livraison précis en s'assurant que le transporteur choisi puisse les respecter.
- Maintenir un contact étroit avec la région en effectuant des visites régulières tant au distributeur ou au courtier qu'aux clients.
- Mettre l'accent sur la qualité et sur la continuité de l'approvisionnement.
- Si nécessaire, être prêt à modifier le produit pour qu'il réponde à des besoins précis d'emballage, de format, etc.
- Toujours considérer la région du marché d'exportation comme un prolongement de votre marché intérieur, et lui apporter la même attention et le même soutien.