

SOMMAIRE DES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES — RÉSUMÉ DU CONTENU

Segment	Contenu	Nombre de mots
<i>Points saillants</i>	Un encadré en première page indiquant les principaux points pouvant intéresser d'éventuels exportateurs canadiens.	100
<i>Possibilités</i>	En quoi le secteur peut-il intéresser les entreprises canadiennes?	150
<i>Points saillants sur le secteur</i>	Aspects intéressants qui distinguent ce secteur des autres. Utiliser un tableau ou un graphique si possible.	250
<i>Mention du profil sectoriel</i>	Message passe-partout et table des matières de l'étude sommaire.	100
<i>Vue d'ensemble du secteur</i>	Brève description des activités du secteur (et des sous-secteurs, le cas échéant). Quels genres d'activités mènent les entreprises dans ce secteur?	100
<i>Commerce extérieur</i>	Quelle est l'importance des activités d'importation et d'exportation dans ce secteur? Si possible, utiliser un graphique comportant des données sur les échanges commerciaux. Comment le Canada se compare-t-il à d'autres pays à ce chapitre?	200
<i>Clientèle</i>	Qui sont les clients principaux dans ce secteur? Quels sont les facteurs qui influent sur la demande? Établir les distinctions entre les secteurs public et privé. Énumérer les clients principaux.	400
<i>Concurrence</i>	Quel est le degré de concurrence sur ce marché et quels sont les principaux facteurs liés à la concurrence? Qui en sont les concurrents principaux? Énumérer les principales sociétés du pays et de l'étranger qui se font concurrence. Présenter séparément, si nécessaire, les points se rapportant aux sous-secteurs.	350
<i>Débouchés</i>	Quelle est l'envergure du marché éventuel en ce qui touche l'exportation? Quels sont les produits spécifiques qui offrent des débouchés importants? (Présenter séparément, si nécessaire, les points se rapportant aux sous-secteurs.) Montrer la pénétration du marché à l'aide de graphiques.	500
<i>Tuyaux sur la mise en marché</i>	Présenter un court résumé d'une méthode de mise en marché ou d'une étude du marché qui a permis à des entreprises canadiennes menant des activités dans ce secteur d'arriver à de bons résultats. Mentionner si possible des entreprises qui ont fait l'objet d'études de cas.	200
<i>Où obtenir de l'aide</i>	Texte passe-partout sur les principales sources au Canada et dans le pays cible et sur les sources sectorielles pertinentes, le cas échéant.	500
<i>Personnes-ressources dans le pays cible</i>	Noms, adresses et numéros de téléphone des personnes-ressources liées au secteur dans le pays cible. Présenter séparément selon les catégories suivantes : agences et associations sectorielles; acheteurs principaux; spécialistes sectoriels et intermédiaires. Ajouter quelques personnes-ressources additionnelles pour l'éditeur.	400
<i>Longueur totale</i>		3 250