

AVIS AUX LECTEURS

Le Répertoire mondial des importateurs de poissons et fruits de mer a été constitué à partir des renseignements fournis par les délégués commerciaux et les agents de commerce en poste dans les missions commerciales canadiennes à l'étranger. Le répertoire fournit de l'information sur plus de 80 pays ou marchés régionaux et constitue le plus important relevé des marchés d'exportation de poissons et de fruits de mer jamais réalisé pour le secteur des pêches canadien.

Le répertoire est présenté par ordre alphabétique : un chapitre par pays et par ville où est située une mission commerciale canadienne, dans le cas des pays où l'on trace le profil de plusieurs marchés régionaux (ex., les États-Unis). Chaque chapitre comprend les éléments suivants : des cartes indiquant le décalage horaire avec certaines villes canadiennes; un court profil du marché; une liste des acheteurs de poissons et fruits de mer; et enfin, le nom d'une personne-ressource de la mission commerciale qui peut vous aider à vous tailler une place sur le marché.

De façon générale, les acheteurs inscrits dans le répertoire sont connus des missions commerciales. **TOUTEFOIS, LES EXPORTATEURS CANADIENS SONT SEULS RESPONSABLES DE VÉRIFIER LA RÉPUTATION COMMERCIALE DES ENTREPRISES AVEC LESQUELLES ILS DÉSIRENT CONCLURE UNE ENTENTE.** On invite les exportateurs canadiens à communiquer avec les missions pour obtenir plus de renseignements sur les pratiques commerciales de chaque pays et à déterminer les mesures nécessaires pour vérifier les références commerciales et la solvabilité des entreprises.

Le répertoire a été conçu pour répondre à différents besoins. Aux transformateurs et aux exportateurs de poissons, il fournit les données nécessaires à l'utilisation de micro-ordinateurs et de télécopieurs pour la mise en marché des poissons et fruits de mer. Aux exportateurs qui désirent élaborer leurs stratégies de commercialisation, le répertoire non seulement offre une liste des débouchés mais permet aussi aux entreprises d'évaluer les besoins du marché en communiquant directement avec les acheteurs. Les entreprises peuvent accroître les retombées de leurs bulletins de société et de leur matériel de promotion, et s'ouvrir de nouveaux marchés, en se concentrant sur les acheteurs inscrits sur la liste. Les exportateurs qui prévoient assister à des foires commerciales à l'étranger peuvent accroître l'efficacité de leur démarche en communiquant à l'avance avec les acheteurs afin d'organiser des rencontres d'affaires. Pour ce qui est des voyages d'affaires, le répertoire devrait permettre aux entreprises de perdre moins de temps à établir les premiers contacts, leur laissant plus de loisirs pour explorer les ententes commerciales possibles. Les missions commerciales canadiennes à l'étranger sont généralement en mesure de fournir les noms d'autres personnes à contacter pour répondre aux besoins particuliers des exportateurs.