

INTRODUCTION

Le Secteur du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada a élaboré une série de guides pour la recherche d'informations sur les marchés d'exportation. Ces guides sont des outils à l'intention des délégués commerciaux et des conseillers externes appelés à rassembler une masse de renseignements utiles sur les marchés d'un pays donné. Ils peuvent aussi servir à évaluer les débouchés pour des produits et des services canadiens.

Les guides de recherche donnent, pour l'essentiel, une liste de contrôle pour l'évaluation éclairée des débouchés éventuels sur un marché. Ils guident le lecteur dans le processus d'exportation, de l'étape initiale de la manifestation d'intérêt à la description du milieu des affaires dans le marché visé, en passant par la présentation de données commerciales détaillées et par l'évaluation de partenaires éventuels déjà implantés sur ce marché. On y trouve enfin un résumé du processus d'exportation.

Le premier guide sert à préparer un document qui donnera un aperçu du milieu des affaires dans le marché visé. Bien que l'analyste de tout nouveau marché étranger ait accès à quantité de renseignements et de données, il a besoin d'un guide pour procéder à une sélection qui lui permettra de ne s'attarder qu'aux renseignements pertinents pour bien comprendre le marché. Le guide de recherche d'informations précise la nature des renseignements qu'il faut obtenir sur une base régulière afin d'acquérir une bonne connaissance du marché. Il s'adresse aux personnes qui connaissent déjà suffisamment le pays, sa situation politique et les débouchés possibles pour l'exportateur canadien. Ce guide peut aussi être utile au délégué commercial dans les rapports qu'il soumet régulièrement sur l'état du commerce et de l'économie.

Les quatre autres guides traitent plus précisément de renseignements commerciaux. Le sommaire des débouchés d'affaires donne un aperçu d'un marché convenant aux compétences canadiennes dans un secteur donné de l'industrie étrangère. Il décrit brièvement le marché existant, le rôle des importations, de la concurrence et du cadre réglementaire. Les guides suivants s'intéressent aux profils sectoriels sur les biens de consommation, les produits industriels et les services. Ils suivent la même structure, mais nécessitent des renseignements plus détaillés sur le marché éventuel. L'objectif de ces guides de recherche est de fournir aux gens d'affaires canadiens les données pertinentes qui leur permettront de prendre des décisions éclairées de commercialisation. Un autre guide permet de préparer un répertoire de personnes-ressources importantes et d'organismes en mesure d'apporter une aide. Ce guide vise à orienter la préparation d'un répertoire à l'échelle sectorielle mais peut aussi servir à élaborer un tel répertoire à l'échelle d'un pays pour l'ensemble des industries du marché cible.

Les guides de recherche pour l'élaboration de répertoires des foires commerciales et des colloques professionnels sont conçus de manière à appuyer les efforts de commercialisation de la PME canadienne. Les foires commerciales sont des lieux tout à fait propices au lancement d'un produit sur un nouveau marché. Pour les entreprises spécialisées dans les services, la participation à des colloques professionnels ou à une série d'ateliers offre la possibilité de présenter des services et des techniques susceptibles d'apporter des solutions novatrices à des clients éventuels. Ce guide de recherche est donc axé sur la recherche de renseignements sur la nature, antérieure et actuelle, de chaque activité en question, sur les catégories de participants visés et intéressés. Il donne aussi les coordonnées de la personne-ressource principale de l'organisme chargé d'organiser l'activité