

- encourager les entreprises à envoyer des documents de promotion à la mission
- mettre à jour l'annuaire des exportateurs WIN, la liste de leurs produits et les renseignements sur leurs entreprises
- augmenter le nombre d'entreprises recrutées pour participer aux grandes expositions européennes
- rédiger des rapports sur les visites rendues par les agents de la mission et de l'Administration centrale aux entreprises intéressées par le marché français, ainsi que sur leurs capacités et leurs objectifs.

MESURES DE SOUTIEN APPLIQUÉES OU ENVISAGÉES PAR LA MISSION

- 1) Identification des importateurs français et des exportateurs canadiens, afin d'améliorer le traitement des demandes de renseignements et d'accélérer l'accès à l'information; établissement d'un système WIN.
- 2) Exécution et diffusion de trois études de marché portant sur le saumon, le homard et le crabe.

QUELQUES TUYAUX SUR LA FAÇON D'ABORDER LE MARCHÉ

En France, il est généralement préférable de s'adresser à des intermédiaires locaux : succursales, filiales agences. Ou bien: les