

Pour de nombreuses entreprises, le secret du succès, surtout dans un marché favorisant le consommateur, est de dénicher et d'exploiter un segment de marché spécialisé. Pour ce faire, il est presque indispensable de faire une étude de marché sur place. Les disparités régionales au niveau des habitudes des consommateurs sont beaucoup plus marquées en Allemagne de l'Ouest que dans bon nombre d'autres pays de taille similaire, et les importateurs devraient toujours consulter des experts locaux pour déterminer si leur produit sera accepté dans une région en particulier. Même les producteurs ouest-allemands préfèrent généralement tester leur produit dans une «région Neilsen» avant de le lancer sur le marché.

Les producteurs étrangers doivent toujours percevoir le marché d'un point de vue allemand et adapter leur produit en conséquence. Ils ne doivent jamais oublier que pour percer ce marché très concurrentiel et exigeant, ils doivent toujours offrir un produit conforme aux normes ouest-allemandes. Les Allemands de l'Ouest sont prêts à payer le gros prix, mais exigent de la qualité en retour.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Consulat général du Canada  
Immermann Hof  
Immermannstrasse 65  
4000 Dusseldorf 1  
République fédérale d'Allemagne  
Tél. : (011-49-211) 35-34-71  
Télex : 8587144  
Télécopieur : (011-49-211) 35-91-65  
M. Christopher MacLean  
Vice-consul et délégué commercial adjoint