

PROFIL DES MARCHÉS

À l'instar de toute autre entreprise commerciale sérieuse, l'exportation comporte une recherche de marchés soignée et approfondie. Les renseignements obtenus sont rassemblés dans un profil des marchés qui contient tous les faits et chiffres nécessaires pour préparer une entreprise à profiter des possibilités d'exportation et à résoudre les problèmes éventuels.

Un profil des marchés bien élaboré peut constituer l'instrument le plus précieux de l'exportateur. Entre autres, il vous indique quels sont vos clients potentiels, quels sont les produits ou les services dont ils ont besoin ou qu'ils utilisent, et l'incidence des conditions locales sur leurs décisions d'acheter.

Rassembler un grand nombre de renseignements détaillés pour établir un profil complet des marchés représente un travail important. Toutefois, certaines des organisations à vocation exportatrice oeuvrant dans votre collectivité peuvent vous aider à compléter et à mettre à jour les renseignements préliminaires.

La recherche sur les pays les plus prometteurs devrait comprendre les éléments suivants :

- des données statistiques sur le commerce avec le Canada et d'autres pays;
- les pratiques et les coutumes commerciales;
- les réseaux de transport et de communication : leur qualité et leur fiabilité;
- la situation économique;
- le milieu politique;
- la solvabilité.

Ces renseignements devraient être rassemblés sous les six rubriques principales suivantes de votre profil des marchés : contexte général; accessibilité des marchés (en d'autres termes, votre produit ou service peut-il logiquement être vendu là-bas?); possibilités de ventes; réglementation des ventes; modalités de paiement et monnaie; distribution dans le pays.

Le Japon : Guide de l'exportateur canadien est l'un des nombreux livrets qui fournissent des renseignements pour vous aider à faire affaire avec un pays particulier. Vous pouvez vous les procurer au centre d'information sur le commerce extérieur du MAECI, InfoEx.

InfoEx

Télécopieur : (613) 996-9709

Sans frais : 1-800-267-8376

Appels locaux : (613) 944-4000

Contexte général

Cette section de votre profil des marchés comprend les éléments suivants :

- la superficie du pays et l'importance du marché potentiel;
- son climat et sa topographie;
- la distance qui le sépare du Canada;
- le nombre d'habitants et la répartition de la population;
- des données statistiques sur le revenu moyen;
- les projets de développement du pays; ceux-ci tendront-ils à augmenter ou à diminuer l'acceptation de votre produit ou service, à influencer sur le pouvoir d'achat de vos clients ou sur l'attrait de votre produit ou service.

Accessibilité des marchés

Quel sera le degré de difficulté relié à l'introduction de votre produit ou service sur un marché déterminé? Vous devez considérer les facteurs suivants :

- Existe-t-il des restrictions à l'importation au moyen de taxes, de droits d'importation ou de contingentement? Quelles sont les politiques et attitudes touchant les produits canadiens?
- Le degré d'accessibilité et d'acceptation des produits étrangers en général et de votre produit ou service en particulier. Cet accès est-il en train de s'améliorer ou de se détériorer?
- Le contrôle des devises locales. Celles-ci sont-elles convertibles?