

## LE CLIMAT COMMERCIAL ITALIEN

### FACTEURS FAVORABLES AUX EXPORTATEURS CANADIENS

Une promotion dynamique  
 Les activités qui entourent les foires commerciales  
 Le Canada fait partie des rares fournisseurs de produits de la mer de première qualité.  
 En Europe, la demande est supérieure à l'offre.  
 Des prix concurrentiels

### FACTEURS QUI NUISENT AUX EXPORTATIONS CANADIENNES

Les nombreuses restrictions sur les importations.  
 Les droits d'importation sont élevés.  
 Les importations sont contingentées.  
 Les normes italiennes sont rigoureuses.  
 Des prix supérieurs à ceux de la concurrence  
 Lacunes dans la promotion et la publicité  
 Compréhension insuffisante du système de distribution italien  
 Production canadienne limitée pour certaines espèces  
 Étude insuffisante du marché  
 Produits qui ne correspondent pas à la demande  
 Lenteur du mécanisme d'agrément

### QUELQUES TRUCS POUR FACILITER LA PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Certains produits canadiens de la pêche devraient trouver en Italie de bons débouchés. La mission de Milan croit que c'est notamment le cas du saumon, des homards vivants, des palourdes et de la morue en filets. Les exportateurs canadiens se trouvent cependant désavantagés à divers points de vue. Les producteurs néerlandais, français et scandinaves ont en effet acquis une longue expérience de ce marché et savent répondre précisément à ses attentes. Ils en sont par ailleurs moins éloignés et profitent de tarifs préférentiels, ce qui les assure de pratiquer des prix moins élevés que tout nouvel intervenant canadien.

Voici quelques renseignements de nature générale qui vous faciliteront l'accès au marché italien :

1. Comment cerner un créneau : Pour bon nombre d'entreprises et particulièrement pour celles qui désirent évoluer dans le marché très concurrentiel des produits de consommation, la clé du succès consiste à découvrir le créneau qui correspond parfaitement à leurs aptitudes. Il est à cette fin pratiquement essentiel de faire des études de marché en Italie même. En raison des variations régionales dans les habitudes des consommateurs, l'exportateur aura intérêt à s'adresser à des spécialistes locaux pour établir si ses produits sont bien accueillis dans une région donnée.