

À l'instar de toute autre entreprise commerciale, 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 toutes les données nécessaires pour préparer une entreprise à profiter des possibilités d'exportation et à résoudre les problèmes éventuels.

Un profil des marchés bien établi peut être 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 la manière dont les conditions régnant dans leur pays peuvent influencer sur leurs décisions d'acheter.

Rassembler un nombre élevé de renseignements détaillés pour établir un profil complet des marchés constitue un grand travail. Toutefois, certains des organismes d'exportation énumérés dans ce livret 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 (c'est-à-dire votre produit ou service peut-il

être vendu là-bas?); potentiel de ventes; règlements relatifs aux ventes; modalités de paiement et devises; distribution à l'intérieur du 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 ministère des Affaires extérieures, Info Export. Vous pouvez téléphoner, sans frais, à Info Export, au numéro suivant : 1-800-267-8376. Appels locaux : 993-6435.*

---

## 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
- Données statistiques sur le revenu moyen
- Projets de développement du pays; ceux-ci tendront-ils à augmenter ou à diminuer l'acceptation de vos produits ou services, à influencer sur le pouvoir d'achat de vos clients ou sur l'attrait de vos produits ou services

---

*Dans le livret L'Argentine : guide de l'exportateur canadien, vous trouverez, pour votre section «contexte général», les renseignements suivants : le total de la superficie continentale de l'Argentine atteint 2 800 000 km<sup>2</sup>; le climat de l'Argentine varie du subtropical au subantarctique; en 1985, la population était d'environ 30,7 millions.*

---

## Accessibilité des marchés

Dans quelle mesure vous sera-t-il facile ou difficile d'introduire votre produit ou service sur un marché particulier? Cela dépendra des facteurs suivants :

- S'il existe ou non des restrictions à l'importation au moyen de taxes, de droits à l'importation ou de quotas. Quelles sont les politiques relatives aux produits en provenance du Canada et les attitudes envers ceux-ci?
- Le degré d'accessibilité des produits étrangers et des vôtres en particulier. Cet accès est-il en train de s'améliorer ou de se détériorer?
- Le contrôle des devises actuelles. Celles-ci sont-elles convertibles? Existe-t-il des accords commerciaux bilatéraux qui favorisent l'importation de biens et de services d'autres pays?

## Possibilités de ventes

La demande actuelle et les ventes potentielles à long terme seront fondées sur :

- La concurrence, actuelle et future, des fournisseurs locaux
- La différence de prix entre vos produits et les leurs
- Les nouvelles tendances par volume, valeur et pays d'origine