

### **Emballage**

- Quelles sont les considérations climatiques?
- Existe-t-il des exigences réglementaires et administratives particulières?

### **Étiquetage**

- Quelles sont les considérations linguistiques?
- Quels renseignements sont obligatoires?

### **Normes**

- Quelles sont les spécifications techniques à respecter?
- Quelles sont les normes en matière de santé et de sécurité?
- Y a-t-il d'autres exigences (p. ex., en matière environnementale ou autre)?

### **Attestations et autorisations**

- Quels sont les documents requis?
- Quelles sont les procédures d'inspection?

## **Section C : Commercialisation et vente**

*[Cette section traitera des moyens auxquels les entreprises canadiennes pourraient recourir pour faire connaître leurs produits et en favoriser la vente sur le marché cible.]*

### **Études de marché**

- Quelles sont les données nécessaires et accessibles?
- Quelles sont les sources de renseignements?
- Y a-t-il des consultants spécialisés dans les études de marché? En fournir la liste.

### **Techniques de vente (développement du marché)**

- Quels sont les canaux de distribution à emprunter pour commercialiser le produit?
  - indiquer notamment dans quelle mesure et dans quelle proportion il faut avoir recours à du personnel de vente sur place, à des distributeurs indépendants, à des relations au sein d'entreprises, à des réseaux, à des numéros 1-800, à des conseillers travaillant sur place, etc.
- Y a-t-il une infrastructure en place pour assurer le développement et le soutien des ventes?
  - p. ex., le personnel technique nécessaire, des distributeurs fiables, des réseaux de communications, etc.?
- Peut-on recourir à des représentants et à des distributeurs sur place et à la coentreprise avec des associés établis dans le pays cible?
- Par quelles voies les entreprises peuvent-elles faire connaître leurs produits dans le pays cible (foires commerciales, publicité, activités spéciales)?