

- étendue et fiabilité des liens de télécommunication
- existence d'une infrastructure fiable composée d'ordinateurs, de télécopieurs et de modems
- fréquence et commodité des liens aériens entre le Canada et le marché
- avancement technologique, réceptivité et souplesse des clients
- soutien potentiel par l'entremise de voies officielles, de ministères et d'organismes de développement international
- capacité à satisfaire aux règles juridiques régissant les permis de travail ou les brevets professionnels.

La livraison de services peut se faire selon différents modes :

- *Le prestataire visite le client*  
Ce mode de livraison d'un service est celui qui est le plus couramment reconnu comme une activité d'exportation. Vous devrez probablement rencontrer le client plusieurs fois, souvent sur place.
- *Le client visite le prestataire*  
L'exemple classique de ce genre de visite, qui est aussi une importante source de revenu pour le Canada, est le tourisme. Chaque année, des milliers de Canadiens touchent un revenu confortable en répondant aux besoins de visiteurs qui paient pour obtenir des services, avec des revenus générés dans de nombreux pays.

- *Établissement sur le marché*

Ce sont, généralement, les grandes entreprises qui utilisent ce mode, qui est néanmoins important pour toute entreprise désirant devenir un concurrent important sur un marché quelconque. Les cabinets d'avocats, les comptables et les banques principales sont des exemples d'entreprises ayant établi une présence dans de nombreux marchés étrangers.

- *Livraison à distance*

Les possibilités et l'utilisation concrète de ce mode de livraison d'un service ont connu une formidable expansion grâce à la technologie de communication moderne, telle qu'Internet. Certains exemples sont l'utilisation plus grande du commerce électronique ou du diagnostic médical et du traitement pour les localités éloignées.

On peut trouver plus de renseignements sur les services d'exportation sur le site Web : « Une approche mondiale... Exportez vos services! » à : [strategis.ic.gc.ca/ssgf](http://strategis.ic.gc.ca/ssgf)

## Emballage, marquage et étiquetage

Il faut s'occuper tout particulièrement de l'emballage, du marquage et de l'étiquetage des produits que vous voulez exporter. Ils sont souvent acheminés sur de longues distances et sont transférés d'un mode de transport à l'autre. Ils devraient être protégés des dommages ou du vol et marqués clairement en cas d'égarement en cours de transport.