

MÉTHODE

La méthode utilisée comportait cinq étapes :

- (a) une enquête téléphonique visant à évaluer les besoins et l'expérience de certains fabricants canadiens en matière d'exportation;
- (b) l'analyse des informations secondaires disponibles afin d'évaluer le potentiel du marché pour les trois catégories de produits, ainsi que la structure actuelle de ce marché;
- (c) une enquête auprès des principaux responsables des achats de matériel neuf et des approvisionnements; cette enquête reposait sur des discussions personnelles exhaustives avec ces responsables et avec les médecins des hôpitaux et des laboratoires;
- (d) une enquête auprès des distributeurs, dans le but d'évaluer leur mode de fonctionnement et les conditions dans lesquelles ils assureront la vente et la promotion des produits canadiens;
- (e) l'intégration des étapes précédentes.