

### **Les étapes du processus de planification**

1. Préciser vos objectifs.
2. Évaluer votre capacité d'exportation.
3. Évaluer dans quelle mesure votre service est prêt à être exporté et votre organisation prête à exporter.
4. Préparer un plan d'exportation préliminaire.
5. Réaliser une étude de marché.
6. Se concentrer sur un ou deux marchés prometteurs.
7. Apprendre l'organisation et la terminologie des exportations.
8. Trouver les sources d'aide au Canada.
9. Organiser le financement et les autres formes d'aides au Canada.
10. Préciser les ressources humaines, financières et techniques nécessaires.
11. Fixer les niveaux de prix du service et la marge de manœuvre dans ce domaine.
12. Évaluer la rentabilité et la période de récupération.
13. Choisir un agent, un représentant ou un partenaire mexicain.
14. Préparer une stratégie de pénétration du marché.
15. Promouvoir et fournir le service.
16. Assurer le contrôle de la qualité.
17. Revoir et réviser le plan d'exportation.
18. Tirer les leçons des erreurs et s'adapter.

### **Évaluer la position de la société canadienne**

Pour réussir, la société canadienne doit à la fois offrir un service concurrentiel et disposer des capacités nécessaires pour mettre en œuvre une stratégie de pénétration du marché. Exporter au Mexique peut permettre de prolonger la durée de vie d'un service, mais cela ne réussira pas à sauver une société en difficulté qui offre un service de piètre qualité. Les entreprises tentées par l'exportation devraient se poser un certain nombre de questions :

#### ***L'offre de service***

- Vos services sont-ils de haute qualité?
- Êtes-vous reconnus dans votre secteur d'activités?
- Quels sont les avantages et les inconvénients de votre commercialisation?
- Quelles sont les forces et les faiblesses de votre service?