Les objectifs et l'organisation du séminaire

Organisation de ce programme



- Éléments de la culture mexicaine
- Stratégies d'exportation
- Partenariats



Ministère des Affaires étrangères et du Commerce internation Department of Foreign Affairs and International Trade 5 de 18

Ce séminaire veut préparer les sociétés canadiennes de services à exporter au Mexique. Il les aidera à comprendre les caractéristiques des affaires dans ce pays et à décider si c'est un marché qui leur convient. Les participants recevront des conseils sur la façon d'aborder les défis qu'ils auront à relever. Pour élaborer une stratégie de pénétration du marché mexicain qui a des chances de réussir, il faut comprendre le milieu des affaires, planifier et constituer un partenariat. Ce séminaire traitera dans des séances distinctes de chacun de ces sujets.

- 1. Éléments de la culture mexicaine. Cette séance sera consacrée à la compréhension des facteurs culturels qui peuvent compliquer la commercialisation des services. On y expliquera comment les Canadiens peuvent profiter de cette connaissance pour améliorer leurs communications et faire les affaires à la mode mexicaine.
- 2. Stratégies d'exportation. La planification concrète des exportations sera au cœur de cette séance. On y traitera les aspects fondamentaux de l'élaboration d'une stratégie concrète d'exportation. Cela nécessitera d'aborder les divers éléments d'une telle stratégie et les diverses présentations qui y sont adaptées.
- 3. Constitution d'un partenariat. La plupart des stratégies d'exportation supposent la mise en place d'une forme quelconque de partenariat. On abordera donc au cours de cette séance les divers types de partenariats. On s'interrogera sur les qualités que doivent avoir les partenaires et on précisera les diverses étapes de la négociation.

La séance finale sera consacrée à un examen rapide des grands thèmes du séminaire. Par la suite, les participants pourront se reporter à l'annuaire fourni en annexe pour approfondir diverses questions.