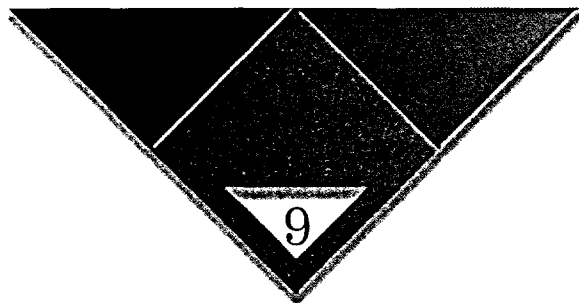




RÉVISION DU PLAN D'EXPORTATION



Un plan d'exportation n'est jamais « coulé dans le béton » ou définitif; il peut toujours être revu et modifié en fonction de l'évolution de votre entreprise. Le plan est un mécanisme de rétroaction qui permet d'intégrer de nouvelles données à vos activités.

À la fin de l'essai décrit précédemment, il est souhaitable de revoir les éléments de votre plan d'exportation et, au besoin, d'en réviser quelques-uns. Les questions suivantes vous aideront à déterminer si certains points de votre plan ont besoin d'être révisés.

Les entreprises prospères savent tirer des leçons de leurs erreurs. Révisez votre plan d'exportation de manière à corriger ou à éliminer toute lacune qui pourrait avoir été décelée notamment au niveau :

- ▶ du transport ou des documents
- ▶ du financement
- ▶ de la stratégie publicitaire
- ▶ de l'établissement du prix
- ▶ des accords de partenariat
- ▶ du circuit de distribution
- ▶ des renseignements sur le marché
- ▶ de la modification du produit ou du service

PRODUIT

- Y a-t-il un nouvel élément qui vous incite à modifier le produit?
- Devez-vous consacrer plus d'efforts à la formation sur l'utilisation du produit?
- Faut-il améliorer le service après-vente?

PRIX

- Le prix est-il concurrentiel?
- L'entreprise peut-elle réduire sa marge bénéficiaire pour être plus concurrentielle?
- Peut-on augmenter le prix et réaliser davantage de bénéfices?