

- Ce plan laisse-t-il suffisamment de place à la souplesse?
- Quelles sources de renseignements mexicaines, canadiennes ou étrangères pourraient fournir davantage de renseignements?
- Savons-nous quelle aide il est possible d'obtenir auprès du gouvernement et d'associations?

La forme du plan d'exportation est propre à chaque entreprise. Il n'est pas rare, même si certains plans sont préparés exclusivement à l'interne, de les concevoir avec suffisamment de soin pour être en mesure de les montrer à des partenaires ou aux organismes fournissant une aide financière.

#### Présentation classique d'un plan d'exportation

Antécédents de l'entreprise et aperçu  
 Objectifs  
 Historique de l'entreprise envisagée  
 Analyse du marché mexicain  
 Description des services à exporter  
 Stratégie de commercialisation  
 Stratégie de négociation  
 Plan financier  
 Procédures d'évaluation  
 Principaux risques et mesures d'urgence

#### La promotion du service au Mexique

### Faire la promotion du service au Mexique



↳ Maillage

↳ Relations personnelles



↳ Contacts professionnels et séminaires



↳ Foires commerciales

↳ Presse, marketing direct et Internet



Ministère des Affaires étrangères et du Commerce International  
 Department of Foreign Affairs and International Trade

13 de 18

Une fois la stratégie de pénétration du marché lancée, il faudra soutenir vos efforts pour promouvoir l'entreprise et ses services. Cela va bien au-delà des problèmes manifestes de distribution incorporés au plan