

---

## Les stratégies d'exportation

### Objectifs de cette session

À la fin de cette session, les participants devraient avoir :

- appris quels sont les impératifs pour être prêts à exporter et l'importance de la planification;
- compris comment les grandes étapes du processus de planification s'appliquent à leur entreprise; et
- être en mesure de préparer un plan détaillé pour pénétrer le marché mexicain.

L'un des avantages des petites et moyennes entreprises de service est que leur organisation est souple et qu'elles n'ont pas à subir le poids d'un processus de prise de décisions complexe. Elles peuvent donc prendre rapidement les orientations données par leurs dirigeants et s'adapter avec célérité à l'évolution des circonstances. Ce mode de fonctionnement peut donner d'excellents résultats sur un marché connu. L'avantage n'est toutefois pas le même quand il s'agit de venir à bout des défis que présentent les marchés mexicains.

Les personnes clés dont dépendent la plupart des entreprises de service ne sont pas aussi efficaces quand elles travaillent à distance du marché. Les éléments culturels interfèrent avec les communications, même quand celles-ci se font de personne à personne. Il faut gérer les nouvelles relations avec les partenaires, les organismes de réglementation et les fournisseurs de services de logistique. Tous ces obstacles se combinent pour rendre les affaires très difficiles aux sociétés qui ne sont pas parfaitement prêtes à l'exportation. Celles qui se préparent à l'avance améliorent sensiblement leurs chances de réussite.