

- Quel est le niveau de résistance à des services étrangers comme le nôtre?
- Comprenons-nous le risque pour notre client?

La demande

- Quelle est la taille du marché pour notre service au Mexique?
- Quel est le taux de croissance possible du marché?
- Comment le comportement des consommateurs affecte-t-il la demande pour notre service?
- Quelle adéquation y a-t-il entre les capacités uniques de notre entreprise et le marché mexicain?
- Quelle est la répartition géographique de la demande?
- Pouvons-nous quantifier la demande du secteur public pour notre service?
- Pouvons-nous quantifier la demande du secteur privé pour notre service?
- Le gouvernement mexicain a-t-il des priorités ou des plans qui auront des conséquences sur la demande pour notre service?
- La situation financière de nos clients les plus probables est-elle saine?

La concurrence et les réseaux

- Qui sont les principaux intervenants au Mexique (mexicains et étrangers)? Quelle est leur taille et où sont-ils implantés?
- Pourrions-nous considérer l'un de nos concurrents comme un partenaire éventuel?
- Ses services pourraient-ils constituer un complément aux nôtres? Est-il possible d'envisager une alliance stratégique?
- Avons-nous pris tous les contacts nécessaires au Mexique et au Canada? Sont-ils utiles et fiables?
- À quelles sociétés canadiennes pouvons-nous demander des précisions sur leur expérience au Mexique?
- Est-il possible de joindre notre service à un autre produit ou service?

La préparation d'un plan d'action détaillé

Le processus de planification nécessite d'étudier une vaste gamme de solutions de remplacement. Progressivement, toutes celles-ci convergent pour constituer un plan d'action pratique à l'exportation. Celui-ci doit être suffisamment détaillé pour orienter les activités de l'ensemble de l'équipe de projet au fur et à mesure que l'entreprise progresse. Une fois l'ébauche réalisée, il faut l'évaluer en se posant les questions suivantes :

- Le plan d'exportation est-il suffisamment détaillé?