

CONSEIL

Les besoins financiers de votre projet d'exportation influenceront sur la complexité et la longueur de votre plan d'exportation. Un plan de financement pour un projet à valeur élevée à phases multiples sera plus complexe qu'un plan de financement pour une transaction de 10 000 \$.

4. Aperçu du marché

- études de marché
- contexte politique
- contexte économique
- taille du marché
- principaux segments du marché
- méthodes et critères d'achat
- description des membres de l'industrie
- part de marché occupée par les importations
- barrières tarifaires et non tarifaires
- tendances de l'industrie et autres facteurs commerciaux
- perspectives du marché

5. Stratégie d'entrée sur le marché

- marchés cibles
- description des principaux concurrents
- analyse de la position concurrentielle
- positionnement du produit
- stratégie de prix
- conditions de vente
- stratégie de distribution
- stratégie publicitaire/recherche de débouchés
- description des intermédiaires et des partenaires

6. Problèmes réglementaires et logistiques

- protection de la propriété intellectuelle
- autres questions touchant la réglementation
- modes de transport et assurance fret des marchandises
- documents commerciaux
- recours à des fournisseurs de services commerciaux

7. Facteurs de risque

- risques liés au marché
- risques de crédit et de change
- risques politiques et autres

8. Plan de mise en œuvre

- principales activités
- critères et processus d'évaluation

9. Plan financier

- recettes ou sources de financement
- coûts des ventes
- coûts du marketing et de la publicité
- autres dépenses
- budget d'exploitation