
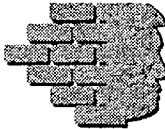



## Revoir son dossier


### Révision


  
  


↪ Se préparer à exporter

↪ Importance de la culture

↪ Intérêt du partenariat



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

18 de 18

Dans ce séminaire on a mis l'accent sur trois principes importants qui devraient guider le comportement des sociétés canadiennes de service qui s'intéressent au marché mexicain. On les passera ici rapidement en revue.

### La mesure dans laquelle on est prêt à exporter

Tout d'abord, on insiste sur la nécessité pour les sociétés canadiennes de se préparer à exporter avant de se lancer dans l'aventure mexicaine. Dans le cas des sociétés de service, le fait d'être prêt à exporter fait appel à trois éléments importants :

1. une offre de service adaptée aux besoins mexicains et concurrentielle sur le marché mexicain;
2. un engagement de la haute direction à rendre les ressources humaines et financières nécessaires disponibles; et
3. un plan stratégique d'ensemble.

Les PME qui dominent le secteur canadien des services sont confrontées à des défis à ces trois niveaux. Le séminaire a toutefois montré comment une approche systématique permet de venir à bout de ces barrières tout en conservant les forces inhérentes aux petites entreprises. On a décrit et recommandé l'utilisation d'un processus de planification formel qui devrait permettre d'y parvenir.