

Solidité de la société

- Quelles sont les forces et les faiblesses de votre organisation?
- Détenez-vous une part respectable de votre marché local?
- Disposez-vous des capitaux nécessaires pour exporter?
- Avez-vous les ressources humaines nécessaires?
- Avez-vous d'autres projets d'exportation ou de croissance?
- Quel est votre créneau?
- Votre plan d'exportation aura-t-il des répercussions sur votre marché local?

Se préparer à exporter

Les entreprises désireuses d'exporter sous-estiment souvent le travail nécessaire pour se préparer à une nouvelle entreprise. Il s'agit là d'un effort à long terme qui nécessite un engagement important. Il ne suffit pas en effet de se contenter de demander au directeur de la commercialisation de partir en voyage et de chercher des débouchés. Il faut du temps et de l'argent pour se procurer des renseignements utiles et précis sur le marché. Les employés devront parfois apprendre une nouvelle langue et changer leur méthode de vente. Il faudra parfois de nouveaux employés et se trouver un partenaire. Il faut alors se poser les questions suivantes.

Engagement et expérience

- Quels sont nos objectifs à court, à moyen et à long terme?
- Comment définissons-nous et évaluons-nous les «résultats»?
- Sommes-nous prêts à attendre les résultats?
- Quel est notre niveau de souplesse?
- Avons-nous l'expérience de la gestion du commerce international?
- La haute direction s'est-elle engagée à long terme à faire des affaires au Mexique?
- Notre personnel est-il prêt à participer activement au processus?
- Tout le monde travaille-t-il à l'atteinte du même objectif?
- Pourrons-nous continuer à servir nos clients canadiens alors que nous développerons le marché mexicain?
- Sommes-nous prêts et en mesure de développer simultanément plusieurs projets et d'investir toutes les ressources financières et humaines nécessaires?