

Le marché américain vous convient-il?

Bien que lucratif, le marché américain est hautement concurrentiel et il peut être coûteux d'y pénétrer. Vous devez être sûr que vos plans de croissance sont suffisants, et ce *avant* d'investir les ressources nécessaires. La disquette et la présente page vous aideront à évaluer dans quelle mesure vous êtes prêt à exporter sur le marché américain.

Veuillez cocher, pour chaque élément, la mention qui décrit le mieux votre entreprise.

	Colonne A	Colonne B
Délai d'obtention des résultats escomptés à l'égard des codes d'expansion du marché	<input type="checkbox"/> 6 mois	<input type="checkbox"/> 24 mois
Capacité de production excédentaire	<input type="checkbox"/> temporaire	<input type="checkbox"/> permanente
Capacités exceptionnelles	<input type="checkbox"/> envergure nationale	<input type="checkbox"/> envergure mondiale
Concordance entre vos capacités exceptionnelles et le marché américain	<input type="checkbox"/> imprécise	<input type="checkbox"/> excellente
Votre expérience est surtout axée sur	<input type="checkbox"/> les marchés locaux	<input type="checkbox"/> les marchés mondiaux
Expérience du travail avec des associés au Canada	<input type="checkbox"/> faible	<input type="checkbox"/> étendue
Engagement des cadres supérieurs à l'égard des initiatives d'exportation	<input type="checkbox"/> médiocre	<input type="checkbox"/> élevé
Êtes-vous au courant des exigences juridiques américaines et disposé à vous y conformer?	<input type="checkbox"/> pas vraiment	<input type="checkbox"/> absolument
Êtes-vous prêt à conclure des transactions?	<input type="checkbox"/> incertain	<input type="checkbox"/> absolument
Êtes-vous prêt « à donner aussi bien qu'à prendre »?	<input type="checkbox"/> incertain	<input type="checkbox"/> absolument
Capacité d'un service d'exécution de 24 heures	<input type="checkbox"/> irrégulière	<input type="checkbox"/> régulière
Capacité d'assurer un service excellent	<input type="checkbox"/> irrégulière	<input type="checkbox"/> régulière
Ressources financières	<input type="checkbox"/> limitées	<input type="checkbox"/> appropriées au projet, quel qu'il soit
Le personnel est-il disposé à s'adapter à différentes coutumes commerciales?	<input type="checkbox"/> un peu	<input type="checkbox"/> nettement
Les cadres supérieurs sont-ils disposés à voyager et à commercialiser des services?	<input type="checkbox"/> un peu	<input type="checkbox"/> nettement

Si vous avez coché surtout les mentions de la colonne A : Étant donné que le marché américain n'est généralement pas réputé pour la rapidité du rendement des investissements, il ne constitue probablement pas votre meilleur choix. Envisagez la possibilité de prendre de l'expansion au Canada ou d'accroître vos activités commerciales auprès de votre clientèle actuelle.

Si vous avez coché surtout les mentions de la colonne B : Vos capacités sont semblables à celles des entreprises ayant obtenu du succès aux États-Unis. Moyennant une planification soignée, vous devriez être en mesure d'en faire autant.

Si vous avez choisi un mélange des options des deux colonnes : Vous devez évaluer dans quelle mesure vos buts d'exportation sont réalistes. Avec un objectif d'exportation approprié (voir la section intitulée « Feuille de travail pour le plan d'exportation »), vous devriez réussir.