

FINANCER L'ENTREPRISE

Le financement est un élément de toute première importance dans toute transaction d'affaires. Disposez-vous de suffisamment de fonds pour mener à bien l'entente? Si ce n'est pas le cas, pouvez-vous obtenir le financement dont vous avez besoin à un taux raisonnable?

1. Lesquelles des dépenses suivantes devriez-vous engager pour profiter des possibilités d'affaires auxquelles vous pensez? Quel serait le montant de chacune de ces dépenses?
 - études de marchés.
 - voyages au Mexique.
 - embauche d'aide professionnelle (traducteurs, avocats, fiscalistes) au Mexique.
 - production d'articles destinés à l'exportation sur le marché mexicain.
 - modifications des produits pour le marché mexicain.
 - coûts de transport.
 - honoraires des agents et des distributeurs.
 - commissions de vente.
 - commercialisation au Mexique.
2. Quelles parties de ces coûts pouvez-vous assumer à partir des ressources disponibles ou à partir de vos opérations courantes. Quelle quantité de financement additionnel cette transaction nécessite-t-elle? Quel montant de ce total n'est qu'à engager qu'une fois? Quelles sont les dépenses à caractère répétitif?
3. Quand aurez-vous besoin du financement? En avez-vous besoin en une seule fois ou peut-il vous parvenir par étape?
4. À quelle source de financement externe suivante avez-vous accès?
 - Les banques commerciales.
 - Les programmes offerts par le gouvernement fédéral canadien (voir chapitre IX).
 - Les programmes provinciaux.
 - Les investisseurs (si c'est le cas, lesquels et à quelles conditions).
 - Un partenaire mexicain.
 - Le gouvernement mexicain.
 - Les agences internationales (comme la Banque mondiale ou les agences des Nations Unies).
5. Si vous n'avez pas accès à un financement conventionnel, pouvez-vous vous entendre avec une maison commerciale de factorage qui achèterait vos comptes à recevoir (avec un escompte) et vous paierait alors plus rapidement que ce que vous pouvez attendre de votre partenaire mexicain?