

Prévisions de vente :

- prévisions mensuelles pour l'année prochaine
- prévisions annuelles pour les prochaines années.

Plan de production : Fournir une évaluation des éléments suivants :

- vos besoins relatifs à l'installation physique
- matériel et outillage
- matières premières
- besoins relatifs à l'inventaire
- fournisseurs
- personnel requis
- estimation des coûts de production.

Évaluation des risques : Répondre aux questions suivantes :

- Comment pensez-vous que vos concurrents vont réagir à votre entrée sur le marché?
- Avez-vous un plan d'urgence pour les problèmes potentiels?
- La situation politique et économique du marché visé présente-t-elle des risques?
- Quels sont les facteurs critiques internes et externes sur ce marché qui pourraient avoir des répercussions sur votre entreprise?

Mise en œuvre et développement : Décrire les étapes à suivre pour atteindre vos objectifs d'exportation. Inclure des détails sur le rôle des différents intervenants, des tâches à entreprendre et des échéances.

Évaluation du rendement du marché : Décrire les méthodes que vous utiliserez pour assurer un suivi et mesurer vos progrès sur le marché. Plus tard, vous pourrez modifier votre plan d'exportation et vos activités, à partir des rétroactions que vous obtiendrez de chaque projet d'exportation.

États financiers : Inclure les bilans de l'année précédente et les états du revenu.

Prévisions financières : Inclure les prévisions des revenus et des mouvements de trésorerie.

Financement et capitalisation : Répondre aux questions suivantes :

- Quels sont vos besoins de financement?
- Quels services de financement utiliserez-vous (p. ex. gouvernement, banque)?
- Quels moyens de financement utiliserez-vous (p. ex. lettre de crédit)?

Source: Adapté avec permission de *Diversification de l'économie de l'Ouest Canada*, « Prêt à exporter ».

Les utilisateurs d'Internet peuvent trouver un autre excellent gabarit sur la planification à l'exportation au site Web du *Centre de services aux entreprises du Canada - Alberta* à www.cbsc.org/alberta.

Quand vous aurez terminé la préparation de votre plan d'exportation, analysez-le avec soin pour vous assurer d'avoir inclus toutes les charges possibles et de détenir une évaluation réaliste des occasions se trouvant dans votre marché cible.

Votre plan d'exportation n'est pas un document final et statique. Soyez prêt à le modifier à mesure que vous en apprenez davantage de votre expérience d'exportation.