

## Les diverses formes d'investissements

### Les stratégies d'investissements sont des instruments concurrentiels

**A** lors qu'elles doivent travailler dans une économie globale de plus en plus dynamique, les entreprises reconnaissent que tout ce qu'elles font doit contribuer à leurs capacités concurrentielles. Aujourd'hui, les investissements sont rattachés très étroitement aux objectifs stratégiques qui sont conçus pour améliorer la capacité concurrentielle. Les entreprises qui réussissent déterminent soigneusement la situation dans laquelle elle se trouve, leurs objectifs et définissent leurs besoins avant de procéder à des investissements ou d'en solliciter.

L'apport des investisseurs à une entreprise peut aller au delà du financement. Ces investisseurs constituent en effet des sources éventuelles de compétences en affaires, de ressources humaines et de nouvelles technologies. Les investisseurs peuvent également fournir l'accès à de nouveaux marchés. En échange, ils voudront obtenir plus que simplement un bon rendement sur leurs investissements. Ils cherchent à améliorer leurs propres situations stratégiques et leurs capacités concurrentielles. Cela veut dire qu'ils chercheront peut être à investir dans une entreprise qui pourra leur fournir des compétences qu'ils n'ont pas, leur permettre de réaliser des économies d'échelle, d'avoir accès à de nouveaux marchés ou à des technologies novatrices.

On s'efforce, de façon idéale, de chercher un investisseur dont les préoccupations stratégiques correspondent aux vôtres et dont les points forts complètent également les vôtres. Cela permet ainsi de disposer de compétences et de ressources dont on a besoin mais qu'on ne trouve pas au sein de sa propre entreprise.

Partir à la recherche d'investisseurs éventuels sans avoir une idée précise de ce que sont vos propres préoccupations

stratégiques vous expose à plusieurs risques d'échec. Tout d'abord, les investisseurs expérimentés voudront voir la preuve d'une planification claire et soignée. En second lieu, vous pourriez associer votre entreprise à quelqu'un dont les attentes ne concordent pas avec les vôtres et qui pourraient nuire au développement de votre entreprise ou la faire dévier. Si les investisseurs ont soigneusement préparé leurs plans d'investissement et que vous ne l'avez pas fait, vous vous exposez à ce que l'entente serve bien leurs fins et pas les vôtres. La réussite d'un investissement tient au fait que chaque partenaire y trouve son avantage. Ce ne peut être le cas que quand tous les partenaires ont une idée précise de ce qu'ils attendent, de ce que sera l'apport de chacun et de ce que sont les objectifs ultimes.

Après avoir exporté ses produits avec succès au Canada, Hyundai a décidé de commencer à fabriquer des Sonatas au pays. Il a construit une usine de 300 millions de \$ et, en plus, une usine de pièces de 19 millions.

### Façon traditionnelle de prendre de l'expansion à l'étranger

Il y a plusieurs façons traditionnelles d'investir à l'étranger auxquelles les entreprises ont eu recours bien avant la globalisation de l'économie favorisée par le développement de nouveaux instruments stratégiques.

#### Une approche par étapes

De façon traditionnelle, les entreprises investissaient à l'étranger pour avoir accès à de nouveaux marchés et accroître la vente de leurs produits. Le cheminement suivait en général un modèle bien connu. Tout d'abord, l'entreprise trouve un distributeur. Si l'entreprise prospère, on ouvre alors un bureau dont la fonction est de commercialiser le produit. Si la demande continue à s'accroître, l'entreprise voudra alors ouvrir une installation locale de fabrication.