

LES AUTRES RESSOURCES

- Disposez-vous d'une infrastructure de télécommunications avec des télécopieurs, des modems et un service de courrier électronique pour permettre des communications fiables et continues avec un marché étranger?
- Serait-il possible d'entreprendre des voyages fréquents au sein de l'entreprise? Êtes-vous situé près des grands axes de communication?
- Disposez-vous d'une capacité de planification stratégique pour cerner les objectifs d'exportation de votre entreprise? Êtes-vous actuellement en mesure de fixer des objectifs concrets en termes de ventes et de part de marché étranger? Avez-vous un marché prometteur à l'esprit? Pouvez-vous évaluer, comparer et classer les diverses possibilités d'exportation?

LES COMPÉTENCES

- Votre entreprise a-t-elle l'expérience de l'exportation? Si oui, les personnes s'en étant occupée participeront-elles à l'expansion envisagée?
- Même si l'entreprise n'a pas exporté auparavant, a-t-elle des employés ayant une expérience de ce type? Quelle expérience? Où l'ont-ils obtenue? Cette expérience a-t-elle eu des résultats heureux ou décevants?
- Y a-t-il au sein de votre entreprise des personnes ayant une expérience personnelle d'un marché étranger? Certains de vos employés ont-ils vécu à l'étranger? Parlent-ils des langues étrangères? Connaissent-ils des cultures et des pratiques d'affaires étrangères?
- Avez-vous accès à des compétences spécialisées en exportation dans des domaines techniques comme la préparation des devis, la mise sur pied des instruments financiers, la documentation d'exportation, l'expédition, le dédouanement ou les permis? Sinon, seriez-vous prêt à consacrer le temps et les ressources humaines nécessaires pour acquérir ces compétences? Autrement, savez-vous où trouver des personnes ayant ces compétences?

LES IDÉES D'AFFAIRES

- Avez-vous un marché cible à l'esprit? Pourquoi croyez-vous que ce marché convienne à votre société? Avez-vous évalué ce marché? Avez-vous une idée de la façon dont le marché réagirait à votre produit ou à votre service?
- Quelqu'un dans l'entreprise a-t-il des contacts ou des indices sur des marchés étrangers prometteurs? La société connaît-elle quelqu'un, parmi son personnel ou à l'extérieur, qui soit en mesure de réaliser l'étude de marché nécessaire?
- Y a-t-il des associés ou des partenaires stratégiques de l'entreprise qui exportent? Connaissent-ils quelqu'un ayant des contacts sur un marché étranger prometteur? Seraient-ils prêts à vous aider à vous positionner sur ce marché? Que voudraient-ils en retour?
- Connaissez-vous quelqu'un d'autre qui traite des affaires à l'étranger? Avez-vous des relations d'affaires qui connaissent la pratique d'exportation?
- Avez-vous accès à des sources d'aide extérieure auxquelles vous pourriez avoir recours pour contribuer à la tentative d'exportation de votre entreprise?