

2. LA PRÉPARATION À L'EXPORTATION : UN DIAGNOSTIC

Les entreprises ne devraient pas exporter avant d'être prêtes. L'étape qui suit l'évaluation des capacités internes de l'entreprise consiste à déterminer si elles correspondent à celles qui sont indispensables pour exporter. Un élément essentiel de toute tentative d'exportation est l'engagement de l'entreprise. Celle-ci comprend-elle le processus d'exportation? Dispose-t-elle des compétences spécialisées et nécessaires pour se lancer dans une telle entreprise? La société est-elle déterminée à réussir à l'étranger? Ses dirigeants y consacreront-ils le temps voulu et les fonds nécessaires seront-ils engagés? Cette partie du processus de planification devrait culminer avec la décision de commencer ou non à analyser activement les débouchés sur les marchés étrangers et à en chercher.

LES RESSOURCES HUMAINES

- Avez-vous au moins un membre de votre personnel que vous pouvez affecter à temps plein à cette tentative d'exportation? Devrez-vous plutôt y affecter plusieurs personnes à temps partiel? Dans les deux cas, les personnes concernées seront-elles intéressées par cet effort et s'y engageront-elles personnellement? Qu'est-ce qui les incitera à réussir? Sont-elles prêtes à voyager fréquemment?
- Y a-t-il un cadre supérieur de l'entreprise qui est prêt à animer cette tentative d'exportation? Combien de temps peut-il consacrer au développement des affaires internationales de l'entreprise? Peut-il voyager fréquemment à l'étranger? Cette personne dispose-t-elle de l'autorité et de l'influence lui permettant de franchir les lourdeurs administratives et de provoquer les choses? Quels stimulants seraient nécessaires?
- L'entreprise et les représentants choisis ont-ils le temps de chercher des débouchés à l'étranger? Quelles activités faudrait-il abandonner pour qu'ils aient le temps nécessaire?

LE FINANCEMENT

- Les planificateurs de l'entreprise ont-ils une idée du coût d'une tentative de développement des exportations et du temps qu'elle prendra? Sinon, comment l'apprendront-ils?
- L'entreprise dispose-t-elle d'actifs qui pourraient être utilisés pour financer les dépenses de cet effort d'exportation?
- L'entreprise peut-elle se permettre de prélever de l'argent dans le fonds de roulement à l'appui de cet effort d'exportation? Si oui, combien?
- A-t-elle accès à des sources additionnelles de financement comme des investisseurs, des partenaires stratégiques ou des établissements de financement commercial?
- Quel déficit l'entreprise pourrait-elle se permettre avant que le noyau de ses affaires commence à en souffrir, et pendant combien de temps?