

Financement de l'activité

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?

- banques commerciales
- programmes offerts par le gouvernement fédéral canadien (voir chapitre IX)
- programmes provinciaux
- 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 factoring 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?

Mise en œuvre

Voilà l'entente signée et scellée. Vous devez maintenant préparer un plan de mise en œuvre. Ce faisant, n'oubliez pas de répondre aux questions suivantes :

- qu'y a-t-il à faire (donnez le détail de toutes les étapes de votre plan d'action)?
- qui est responsable de chacune des parties du plan d'action?
- quels sont les principes et les procédures de base de l'exploitation des possibilités mexicaines auxquels vous travaillez que vous allez utiliser? Elles doivent être indiquées avec précision dans le plan d'action.

- quels sont les principaux points de repère?
- de combien de temps disposez-vous pour atteindre ces points de repère?
- quels rendements espérez-vous?
- quand espérez-vous les toucher?
- que ferez-vous de ces recettes?
- à qui incombe-t-il de revoir et de ré-étudier votre stratégie mexicaine et quand cela se fera-t-il?