

LES CAPACITÉS ET LES RESSOURCES DE LA SOCIÉTÉ

- Dans quelle mesure les propriétaires ou les actionnaires de l'entreprise sont-ils capables d'assumer un risque?
- Quelle est la situation financière de la société aux chapitres des liquidités, de la capacité d'emprunt ou des actifs?
- Quelles sont les limites des ressources humaines de la société? Dans quelle mesure pouvez-vous étirer les ressources actuelles? Dans quelle mesure avez-vous accès à du personnel qu'il est possible de former? Quel niveau de formation est nécessaire? Quel en est le coût?
- Quelles sont les limites de vos activités ou de votre production? Pouvez-vous avec vos employés actuels ajouter un quart de travail? Pouvez-vous accroître votre capacité en sous-traitant ou par d'autres moyens? Quel est actuellement le taux d'utilisation de la capacité de production de vos installations? Des goulots d'étranglement sont-ils possibles? Avez-vous la possibilité de sous-traiter davantage de travail de façon efficace et fiable? Quelle quantité de travail est faite à l'interne et en sous-traitance?
- Quelle est votre capacité de recherche? Avez-vous accès aux compétences dont vous avez besoin? Où se déroulent vos activités de recherche et de développement? Ces installations disposent-elles du personnel et des ressources nécessaires? Avez-vous des accords de coopération avec d'autres centres de recherche comme les universités et les établissements de recherche? Collaborez-vous à des travaux de recherche avec d'autres entreprises?
- Avez-vous accès aux matières premières, aux pièces et aux éléments dont vous avez besoin? Où vous les procurez-vous? Vos fournisseurs sont-ils stables et fiables? Où faites-vous l'assemblage de votre produit? Pourquoi? La solution actuelle est-elle la solution optimale pour le marché que vous voulez pénétrer?

LES CAPACITÉS DES SOUS-TRAITANTS ET DES FOURNISSEURS

- Quelle est la capacité de vos sous-traitants? Quels sont leurs plans, quelles régions géographiques desservent-ils et de quelles ressources disposent-ils? Peuvent-ils vous assurer un service prioritaire ou n'êtes-vous que l'un de leurs nombreux clients?
- Y a-t-il d'autres fournisseurs ou sous-traitants éventuels? Quelles sont leurs capacités, leurs zones de desserte géographique, leurs plans et leurs ressources?

L'ANALYSE STRATÉGIQUE

En répondant aux questions concernant vos compétences, vos capacités et vos ressources internes, vous pouvez évaluer si votre société offre une valeur réelle à vos clients, déterminer votre capacité à agir et cerner les domaines dans lesquels vous devrez vous améliorer. Cela vous permettra de préciser s'il est important pour vous de continuer à gérer vos opérations, si vous pouvez réellement sous-traiter la prestation de services ou la fabrication de produits et quelle devrait être, dans ces cas-là, votre relation avec les sous-traitants. L'analyse concurrentielle vous aidera à préciser ce que votre entreprise devra faire pour conquérir ou conserver une position dominante sur le marché.

Cette analyse interne devrait aller de pair avec une «analyse de l'environnement», ou du contexte externe, avant de décider s'il faut ou non prendre de l'expansion au-delà de vos marchés actuels.