

Check-list: aide-mémoire pour les activités internationales

Les activités internationales doivent être minutieusement préparées. Lors de la planification, posez-vous les questions suivantes.

Produits et services: avec quoi est-ce que je pars à l'étranger?	
<input type="checkbox"/>	Quels produits/services est-ce que je veux proposer à l'étranger?
<input type="checkbox"/>	Comment fixer les prix pour que mes produits et services à l'étranger soient compétitifs?
<input type="checkbox"/>	Quels avantages concurrentiels est-ce que je peux mettre en avant avec mon offre?
<input type="checkbox"/>	Dans quelle mesure dois-je adapter mes services dans les marchés cibles sur la base des normes, directives, autorisations, dispositions en matière d'importation qui s'y appliquent?
<input type="checkbox"/>	De quel service les clients ont-ils besoin après l'achat? Quels travaux d'entretien ou quels services de conseil dois-je garantir?
<input type="checkbox"/>	Quels brevets (internationaux), modèles d'usage ou de goût, labels de qualité ou certifications faut-il prendre en compte?
<input type="checkbox"/>	Est-ce que je connais le marché sur lequel je veux vendre, produire ou acheter des produits et services? Est-ce que j'en connais suffisamment les conditions juridiques, culturelles et économiques?
Clientèle: pour qui est-ce que je pars à l'étranger?	
<input type="checkbox"/>	Comment se structure ma clientèle sur le marché cible? Dans quelle mesure se distingue-t-elle de la structure de celle en Suisse?
<input type="checkbox"/>	Quels segments de la clientèle est-ce que je traite sur le marché cible?
Production et distribution: comment est-ce que je pars à l'étranger?	
<input type="checkbox"/>	Comment augmenter les capacités lorsque la demande est en hausse en raison des activités internationales?
<input type="checkbox"/>	Comment organiser la distribution des produits et services à l'étranger (par moi-même, mes collaborateurs, des revendeurs, des professionnels de la vente externes, etc.)?
<input type="checkbox"/>	Quelles mesures prendre pour démarcher des clients sur le marché cible (salons, mailings, etc.)?
Ressources humaines: avec qui est-ce que je pars à l'étranger?	
<input type="checkbox"/>	Comment m'assurer de pouvoir investir moi-même assez de temps pour les activités internationales?
<input type="checkbox"/>	Comment convaincre mes collaborateurs d'investir leurs propres ressources dans les activités internationales?
<input type="checkbox"/>	Comment m'assurer que mes collaborateurs et moi-même disposions du savoir-faire nécessaire pour les activités internationales (cours de langue étrangère, visites dans le pays cible, etc.)?
<input type="checkbox"/>	Quel besoin de formation est à prévoir pour les collaborateurs étrangers? Quelles formations complémentaires sont nécessaires pour les membres de la direction en place?
<input type="checkbox"/>	Quels collaborateurs disposent d'expérience dans le déroulement de mandats étrangers et comment exploiter ces connaissances?
<input type="checkbox"/>	Quel collaborateur peut s'occuper de formalités complémentaires (p. ex. documents d'exportation, questions fiscales ou juridiques, etc.)? Est-ce que je peux aussi externaliser ces tâches?
<input type="checkbox"/>	Quelles coopérations sont envisageables à l'étranger?
Finances: de quels fonds ai-je besoin pour les activités internationales?	
<input type="checkbox"/>	A combien s'élèvent les coûts engendrés par les activités internationales (p. ex. coûts de transport, assurances, distribution sur le marché cible, etc.)?
<input type="checkbox"/>	Dans quelle mesure suis-je capable de réaliser des investissements qui ne seront rentabilisés que plus tard?
<input type="checkbox"/>	Comment garantir des liquidités pendant toute la période des activités internationales, même si par exemple les règlements ont du retard (voir le numéro «pe» Gestion financière)?
<input type="checkbox"/>	Quels fonds existent pour financer les activités internationales? Quelle est ma marge de manœuvre en termes de crédit?

pe – Gestion de la petite entreprise

Edité par PostFinance en collaboration avec KMU-HSG.