

Préparez-vous – planifiez la gestion du risque à l’exportation : La feuille de travail sur la gestion des risques

Un plan de gestion des risques détaillé et à jour constitue un outil précieux pour les exportateurs canadiens. Pour créer un tel plan, votre entreprise devra examiner tous ses champs d’activité et repérer les problèmes actuels ou potentiels qui pourraient compromettre votre réussite sur les marchés étrangers.

Passons à la planification. Notre feuille de travail sur la gestion des risques est un bon point de départ pour créer votre plan de gestion des risques. Utilisez-la pour déterminer l’information importante à inclure dans votre plan et pour mettre en évidence les volets que vous aurez peut-être à creuser. En répondant aux questions, demandez-vous : « Que devrions-nous faire maintenant? Quelles mesures devons-nous prendre si un imprévu survient et que le risque se concrétise? »

VOTRE ÉQUIPE DE GESTION DES RISQUES

Inscrivez le nom et les coordonnées de vos personnes-ressources en matière de gestion des risques :

Gestionnaire de risques interne
Chef de la direction financière interne
Comptable
Banque ou institution financière
Courtier en douane
Expéditeur
Compagnie d’assurances
Avocat
Expert en cybersécurité
Chef des services informatiques interne
Agents de ventes
Distributeurs locaux
Conseiller en commerce d’EDC
Autre

STATISTIQUES COMMERCIALES

Ensuite, ajoutez un maximum de renseignements sur le marché dans le tableau ci-dessous. En dressant un portrait exhaustif du marché, vous pourrez bien vous préparer à un vaste éventail de scénarios de risque.

Nom du pays
Langues parlées
Devise
Taux d’inflation
Taux de chômage
Fluctuations de change
Risques climatiques et de catastrophes naturelles
Type de gouvernement
Prochaine élection ou prochain changement de gouvernement
Antécédents de violence ou d’agitation politique
Stabilité ou croissance économique
Politiques fiscales et monétaires pour favoriser le commerce
Restrictions commerciales sur le marché
Restrictions de l’accès à la technologie ou au commerce électronique
Lois régissant votre secteur sur le marché
Culture d’affaires
Accès à la technologie pour mener ses activités efficacement sur le marché
Autres éléments du marché à considérer



VOTRE ENTRÉE SUR LE MARCHÉ

Décrivez maintenant comment vous prévoyez percer le marché et la forme que prendra votre entreprise là-bas.

Quand visiterez-vous le marché? À quelle fréquence?

Participerez-vous à une mission commerciale ou à un salon commercial?

Comment conduirez-vous vos affaires sur le marché?
(ventes directes, distributeur, agent de ventes, bureau local, affilié étranger)

Quels critères imposerez-vous à vos partenaires?

Autres éléments de l'accès aux marchés à considérer

CONTRATS ET PAIEMENTS

C'est maintenant l'heure de planifier les risques contractuels et de prévoir des mesures pour vous faire payer.

Qui examinera vos contrats?

Quelles clauses précises devez-vous inclure dans vos contrats?
(retards de livraison, garanties, propriété intellectuelle, etc.)

Comment confirmerez-vous que vos fournisseurs sont solvables?

Quels types de paiements accepterez-vous?

Quelles conditions de paiement imposerez-vous?

Comment vous protégerez-vous des fluctuations de change?

Fournirez-vous à vos acheteurs des cautionnements d'exécution ou des garanties?

Vos échéanciers de livraison laissent-ils une marge de manœuvre en cas de retard?

Mettez-vous en place un plan B de livraison?

Qui préparera vos documents commerciaux?

Que ferez-vous si un envoi n'est pas livré?

Comment réglerez-vous les différends?

Autres éléments des contrats et des paiements à considérer

SYSTÈMES ET PROCESSUS DE SURVEILLANCE DE LA QUALITÉ ET DU RENDEMENT

Voici maintenant à des questions qui vous aideront à surveiller votre qualité et votre rendement. Assurez-vous d'avoir en place les systèmes, les processus et les technologies qui vous aideront à réussir.

Utiliserez-vous un système de gestion de la chaîne d'approvisionnement?

Utilisez-vous un système de suivi de la qualité?

Comment communiquerez-vous avec vos partenaires?

Quels partenaires évaluerez-vous par une fiche de notation?

À quelle fréquence les évaluerez-vous?

Comment protégerez-vous votre propriété intellectuelle?

Comment protégerez-vous les données partagées?

Que ferez-vous si votre cybersécurité est compromise?

Autres éléments de qualité ou de rendement à considérer

ASSURANCES ET PROTECTION DES FLUX DE TRÉSORERIE

Pour atténuer vos risques financiers, vous devez prévoir toutes sortes de situations. Observez attentivement vos besoins d'assurances et de flux de trésorerie en répondant aux questions suivantes :

Avez-vous besoin de financer vos flux de trésorerie?

Avez-vous accès à un fonds de roulement?

Votre entreprise peut-elle se permettre d'attendre avant de se faire payer?

Avez-vous besoin d'assurances pour vous protéger en cas de sinistre ou de vol?

Autres exigences en matière d'assurances et de flux de trésorerie