Les 3 D de la préparation à l'exportation des entreprises autochtones

Signal49 RECHERCHE

En partenariat avec le Future Skills Centre | Centre des Compétences futures

Qui utilise les 3D?

ENTREPRISES ET ENTREPRENEURS
- Comprendre l'état de préparation
- Planifier les prochaines étapes
- Se préparer en vue de l'exportation

ORGANISMES DE SOUTIEN AU DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE ET À L'ACCÈS AUX MARCHÉS
- Évaluer l'état de préparation et les besoins
- Coordonner le soutien
- Mettre les entreprises en contact avec les soutiens, les marchés et les occasions qui leur permettent d'acquérir de l'expérience en matière d'exportation



Démonstration
L'entreprise est-elle capable de livrer la marchandise? Démontre ses capacités et prouve qu'elle est prête à tenir ses engagements.

Durabilité
L'entreprise pourra-t-elle continuer à tenir ses engagements? Démontre ses capacités, sa stabilité et son potentiel de croissance.

Diminution des risques
Qu'est-ce qui diminue le risque pour les partenaires et renforce la confiance? Montre de quelle façon les risques sont gérés pour l'entreprise et ses partenaires.

INSTITUTIONS FINANCIÈRES ET D'INVESTISSEMENT
- Comprendre les capacités opérationnelles
- Cerner les besoins en matière de financement et de développement
- Renforcer la confiance
- Éclairer les décisions en matière de financement, de crédit et d'investissement

ORGANISMES D'ÉLABORATION DE POLITIQUES ET DE SYSTÈMES
- Cerner les lacunes en matière de préparation
- Concevoir des programmes et des mesures de soutien
- Coordonner les investissements
- Mesurer les progrès et les résultats

LES TROIS DIMENSIONS DE LA PRÉPARATION À L'EXPORTATION

Preuves de l'état de préparation | Les preuves peuvent prendre différentes formes et peuvent être observées, démontrées ou documentées.

Les exemples ci-dessous illustrent des éléments qui pourraient aider à répondre à chaque question.

Démonstration

L'entreprise est-elle capable de livrer la marchandise?

Exemples
- Contrats
- Qualité des produits et des services
- Capacité de production et de service
- Expérience du marché
- Permis ou certifications
- Relations d'affaires bien établies
- Témoignages de clients et réputation

Questions auxquelles il est utile de répondre
- Pouvons-nous répondre aux attentes des clients?
- Qu'est-ce qui démontre la capacité de l'entreprise à tenir ses engagements?

Durabilité

L'entreprise pourra-t-elle continuer à tenir ses engagements?

Exemples
- Capacité financière
- Plans opérationnels ou de croissance
- Fournisseurs ou partenaires fiables
- Capacité à maintenir ou à intensifier la prestation
- Capacité à s'adapter aux perturbations
- Plans d'urgence ou de continuité des activités

Questions auxquelles il est utile de répondre
- Qu'est-ce qui permet à l'entreprise de maintenir sa capacité à tenir ses engagements au fil du temps?
- Qu'est-ce qui permet à l'entreprise de s'adapter aux défis et à l'évolution de la situation?

Diminution des risques

Qu'est-ce qui diminue le risque pour les partenaires et renforce la confiance?

Exemples
- Assurance ou garanties
- Mécanismes de financement
- Ententes de partenariat
- Plans d'atténuation des risques
- Pratiques en matière de conformité
- Soutien d'association d'affaires et professionnelles

Questions auxquelles il est utile de répondre
- Les risques sont-ils bien compris et bien gérés?
- Quelles mesures de protection sont en place?

Un cadre commun. Des relations plus solides. De meilleures décisions.

Les 3D établissent une approche commune pour évaluer l'état de préparation à l'exportation à l'aide de données pertinentes. Elles aident les entreprises autochtones et leurs partenaires à prendre des décisions éclairées et coordonnées qui renforcent la confiance, diminuent les risques et favorisent une croissance durable.

Elles s'appuient sur des études menées auprès d'entreprises, d'organismes et de partenaires autochtones issus de l'ensemble de l'écosystème de l'exportation. Voyez les résultats de la recherche.

signal49.ca