

Six stratégies de diversification de votre entreprise

Déterminez vos objectifs

- Établissez clairement pourquoi vous voulez diversifier vos activités.
- Énoncez le principal avantage de la diversification.
- Confirmez que la diversification n'entravera pas votre vision d'affaires actuelle.
- Vérifiez que la diversification ne détournera pas vos ressources (employés, actifs, équipement) de vos activités actuellement rentables.
- Vérifiez que votre entreprise est assez bien organisée pour faire face à une diversification.

Stratégie 1 : Diversifier sur le plan géographique

- Trouvez dans d'autres marchés des entreprises semblables à la vôtre que vous pourriez acquérir.
- Assurez-vous qu'elles ont les capacités et les ressources nécessaires pour répondre à vos besoins.
- Déterminez si l'acquisition vous donnerait accès à de nouveaux marchés.
- Déterminez si l'acquisition vous donnerait accès à de nouveaux produits ou services.

Stratégie 2 : Diversifier par l'acquisition de fournisseurs ou de clients

- Trouvez des fournisseurs clés dont vous pourriez faire l'acquisition (afin de réduire vos coûts ou de contrôler l'approvisionnement de vos concurrents).
- Vérifiez si l'acquisition permettrait de réaliser des économies d'échelle.
- Assurez-vous que l'entreprise acquise dégagera un bénéfice à elle seule.
- Vérifiez que l'acquisition n'aura pas de répercussions négatives sur les modes de distribution.

Stratégie 3 : Importer

- Déterminez si des produits ou services qui ne sont pas disponibles au Canada peuvent être importés.
- Déterminez s'il existe dans votre marché local une demande pour des marchandises importées.
- Trouvez des fournisseurs réputés dans les pays cibles.
- Familiarisez-vous avec la réglementation en matière d'importation, les droits de douane, etc.

Stratégie 4 : Exporter

- Déterminez si vos produits ou services peuvent être exportés.
- Assurez-vous que la demande outremer est suffisante.
- Déterminez le meilleur mode de distribution.
- Assurez-vous d'avoir la capacité de remplir vos commandes à l'exportation.
- Abonnez-vous à <http://exportateursavertis.ca/> pour être renseigné sur les possibilités d'exportation.
- Souscrivez l'assurance crédit à l'exportation d'Exportation et développement Canada.

Stratégie 5 : Élargir la portée de sa stratégie de mise en marché

- Effectuez une modélisation d'abonnements en ligne ou de revenus fondés sur l'achalandage.
- Accordez à d'autres entreprises des licences pour l'utilisation de votre propriété intellectuelle.
- Confiez de la sous-traitance à des entreprises de plus grande taille.
- Passez des marchés avec des ministères du gouvernement.
- Offrez vos services de fabrication en sous-traitance à d'autres entreprises.
- Produisez des biens sous la marque d'une autre entreprise.

Stratégie 6 : Former un partenariat

- Choisissez des partenaires qui partagent votre vision.
- Établissez des objectifs clairs.
- Faites-leur une proposition.
- Concevez un accord de partenariat avec des clauses de sortie.
- Offrez vos services de fabrication en sous-traitance à d'autres entreprises.
- Produisez des biens sous la marque d'une autre entreprise.