

Prendre de l'expansion, est-ce pour vous?

L'expansion constitue une étape importante dans l'évolution d'une entreprise. C'est pourquoi, avant de se lancer dans le processus, tout dirigeant d'entreprise devrait s'octroyer un moment de réflexion et procéder à un diagnostic de son entreprise. Cette démarche permet de déterminer si l'expansion est bel et bien la voie à emprunter et, le cas échéant, de démarrer la planification du projet d'expansion sur des assises solides et ainsi soutenir un rythme de croissance qui convient à l'entrepreneur et à son type d'entreprise.

Que signifie prendre de l'expansion?

L'expansion peut prendre forme de diverses façons. Elle peut se traduire par un agrandissement, par l'acquisition de nouveaux équipements, par l'élargissement du territoire desservi ou par des contrats de plus grande ampleur. Ces façons de prendre de l'expansion sont bien différentes, certes, mais elles comptent tout de même plusieurs points communs.

Premièrement, elles nécessitent de mettre son idée sur papier ou d'effectuer la mise à jour du plan d'affaires, s'il en existe un, et plus particulièrement de l'étude de marché. L'entrepreneur doit se questionner à savoir si la croissance de ses ventes correspond à une tendance passagère de type « saveur du mois » ou bien si, au contraire, elle reflète une nouvelle réalité désormais représentative de l'ampleur du marché.

En outre, selon Julie Salvail, conseillère aux entreprises au Centre local de développement (CLD) du Bas-Richelieu, la réussite de ces différentes formes d'expansion dépend des mêmes facteurs clés : tous les promoteurs, les employés et les bailleurs de fonds impliqués doivent partager la même vision du projet, la planification du projet doit être rigoureuse et bien évaluée et, enfin, les ressources humaines de l'entreprise doivent être préparées à l'expansion. Dans le cas où l'entrepreneur prévoit avoir besoin de ressources humaines supplémentaires, il est également important qu'il s'assure que celles-ci seront disponibles et adéquatement formées au moment opportun.

Évaluer toutes les options

« Le calcul vaut le travail dans la mesure où s'associer, faire une alliance stratégique ou donner en sous-traitance des parties du travail peut parfois s'avérer plus économique et moins risqué que d'investir dans une expansion », d'expliquer Mme Salvail. La sous-traitance peut également être une option temporaire pour qui souhaite valider la croissance continue du volume des ventes. Par contre, lorsque l'on constate que la stabilité est atteinte, on peut aller de l'avant avec le projet d'expansion qui est alors plus facile à planifier et aura de meilleures chances de réussite.

« En somme, il est important que les entrepreneurs prennent le temps de préparer leur projet d'expansion et qu'ils se rappellent que les organismes de développement de la région disposent d'outils pour les aider à le faire », de conclure Julie Salvail.