

FITThabilités, édition 7.3 — Plan de l'atelier

Atelier : Mise en œuvre des stratégies d'entrée sur le marché : orchestrer une opération relative au commerce international

Description de l'atelier :

Il existe différentes stratégies d'entrée sur un marché, et ce qui fonctionne dans une industrie ou un marché pourrait ne pas convenir à d'autres. Pour entrer sur un marché, une organisation peut choisir d'adopter des stratégies commerciales, des stratégies d'investissement ou une combinaison des deux. Quand une organisation décide des stratégies d'entrée pour une initiative en particulier, elle doit les mettre en œuvre de façon efficace.

Ce module porte sur la mise en œuvre des stratégies d'entrée sur le marché. Il s'agit d'une continuation de la recherche et de l'analyse effectuées lors de l'établissement de la faisabilité d'une entreprise (décrit dans le cours *Faisabilité du commerce international*) et de la planification de l'entrée sur un marché (décrite dans le module *Planification de l'entrée sur un marché*).

Il s'agit du deuxième des quatre ateliers du cours *Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux*. Chaque atelier explore une phase de détermination de la faisabilité d'une initiative potentielle.

Programme FITThabilités :

L'atelier *Mise en œuvre des stratégies d'entrée sur le marché* est un atelier clé de la septième édition du programme FITThabilités qui a été conçu pour les personnes autodidactes agissant à titre d'intervenants du commerce international depuis au moins deux à cinq ans. Le programme FITThabilités a été élaboré pour que vous puissiez, en tant qu'intervenant, vous assurer de disposer de toutes les compétences dont vous avez besoin pour tirer parti des occasions de commerce international qui se présentent à vous.

Mise en œuvre des stratégies d'entrée sur le marché

Plan de l'atelier

Prérequis :

- Il n'y a aucun atelier recommandé préalable à l'atelier *Mise en œuvre des stratégies d'entrée sur le marché*. Le cours *Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux* est le cours de base du programme FITThabilités.
- L'atelier *Mise en œuvre des stratégies d'entrée sur le marché* suppose que vous disposez des connaissances et des compétences commerciales et professionnelles nécessaires pour le commerce intérieur, car ces principes fondamentaux ne sont pas abordés dans le programme FITThabilités.

Résultats d'apprentissage de l'atelier :

Une fois l'atelier réussi avec succès, l'apprenant sera en mesure :

1. De déterminer la meilleure approche pour mettre en oeuvre une stratégie d'entrée sur le marché, en analysant les avantages de chaque stratégie sous toutes ses formes.
2. De mettre en oeuvre une stratégie d'exportation directe, qu'il s'agisse d'exportations directes à des consommateurs et à des entreprises ou d'un recours à des intermédiaires, comme des agents.
3. D'adopter une stratégie d'exportation indirecte en trouvant et en choisissant un intermédiaire national, comme une maison de commerce ou une société de confirmation.
4. De gérer des exportations directes et indirectes en entretenant des relations de travail saines et en utilisant un bon modèle financier.
5. De créer un concept et un modèle de franchise ou de concession de licence, de mettre en place des accords juridiques et de fournir une trousse de renseignements à l'intention des franchisés et des licenciés.
6. De contrôler et d'entretenir les relations auprès de franchises ou de licenciés afin de garantir la conformité et de maintenir une relation de travail saine.
7. De négocier des contrats et des ententes de partenariat pour toutes les méthodes d'entrée sur le marché dans le respect des sensibilités culturelles.
8. De réaliser et de gérer les investissements directs étrangers (IDE) dans le marché cible.
9. De contrôler régulièrement le rendement des partenaires internationaux, ce qui nécessite la gestion continue des relations et l'adoption de stratégies visant à résoudre les conflits possibles.

Mise en œuvre des stratégies d'entrée sur le marché

Plan de l'atelier

Calendrier :

Vous pouvez commencer quand bon vous semble. Les apprenants doivent terminer l'atelier dans un mois suivant leur inscription.

Format de l'atelier :

Vous avez un mois pour suivre l'atelier à votre propre rythme et écrire l'examen. Vous recevrez votre manuel thématique en format électronique. À la fin de votre apprentissage, vous pourrez faire l'examen sommatif de l'atelier.

L'inscription à l'atelier vous permet d'accéder à d'autres ressources d'apprentissage, comme des notes d'orientation, des études de cas, des exemples de questions d'examen et les réponses aux exercices du manuel. Ces ressources supplémentaires vous donnent l'occasion d'appliquer vos nouvelles connaissances et d'évaluer votre progrès. Bien que ces ressources vous soient offertes, la seule exigence que vous devez respecter pour terminer l'atelier est de réussir l'examen.

Ressources d'apprentissage :

L'atelier présente du contenu poussé sur la stratégies d'entrée sur les marchés internationaux en tant que partie intégrante des activités de commerce international. Il offre également :

- Une liste de vérification initiale pour vous permettre de « réfléchir à votre expérience » et vous aider à déterminer les sections sur lesquelles vous devrez passer le plus de temps et celles pour lesquelles vous possédez peut-être déjà des connaissances;
- Des exemples de cas qui portent sur des pratiques commerciales novatrices et appropriées, des exemples à l'international et des leçons tirées du domaine;
- De nombreux exemples de documents pour illustrer les exigences et les bonnes pratiques relatives à la chaîne de valeur mondiale;
- Des sections à la fin de chaque unité pour vous aider à renforcer et à appliquer vos nouvelles connaissances;
- Des possibilités d'apprentissage avancé à la fin de chaque unité pour vous permettre d'accroître la portée de votre application et vous aider à mettre vos nouvelles connaissances en lien avec des situations précises;
- Une liste de ressources recommandées pour en lire et en apprendre davantage sur les sujets présentés.

Mise en œuvre des stratégies d'entrée sur le marché

Plan de l'atelier

Devoirs et évaluations formatives :

En plus des sections de chaque unité qui vous aideront à mettre en pratique votre apprentissage et à approfondir votre apprentissage dans diverses situations, vous trouverez une vérification finale à la fin du module. Ce questionnaire à choix multiples portant sur la matière vue dans l'atelier contient des exemples de questions et de réponses pour vous préparer à l'examen sommatif. Ces questions sont également présentées sous forme de questionnaire interactif sur la plateforme d'apprentissage.

Évaluation sommative/finale :

Lorsque vous serez prêt, vous pourrez passer l'évaluation finale. Il s'agit d'un examen à livre ouvert normalisé composé de 15 questions à choix multiples. Les apprenants disposent de deux heures pour y répondre en ligne. Vous pouvez faire l'examen n'importe quand, tant que vous le faites avant la date limite.

Pour accéder à l'examen :

1. Rendez-vous au **www.FITTforTrade.com**
2. Cliquez sur CONNEXION, puis entrez votre identifiant et votre mot de passe FITT
3. Cliquez sur le menu **Étudiants FITT** (menu vertical à gauche), puis sur **Centre d'examens** en ligne et sur **Connectez-vous maintenant pour commencer votre examen**, ce qui vous redirigera vers le centre d'examens en ligne

Un crédit est attribué lorsque les apprenants atteignent la note de passage ou la note de réussite avec distinction à l'examen. Ces crédits comptent pour obtenir des titres de compétences d'affaires FITT.

Réussite avec distinction	PWD	85% ou plus
Réussite	P	65% à 84%
Échec	F	64% ou moins

Diplômes et titres de compétences FITT :

FITT offre trois titres de compétences en commerce international, selon les compétences acquises dans le cadre du programme FITThabilités. Ces titres de compétences attestent vos connaissances et votre expertise en commerce mondial. Chaque titre s'obtient en fonction des critères suivants :

Mise en œuvre des stratégies d'entrée sur le marché

Plan de l'atelier

Certificat en commerce international FITT

Ce certificat est décerné aux personnes qui ont réussi (3) trois cours FITThabilités ou leur équivalents (3 crédits). *Note : La réussite d'un atelier permet aux apprenants d'obtenir un crédit partiel pour le cours dont l'atelier est issu.*

Diplôme en commerce international FITT

Ce diplôme est décerné aux personnes qui ont réussi (6) six cours FITThabilités ou leur équivalents (6 crédits). *Note : La réussite d'un atelier permet aux apprenants d'obtenir un crédit partiel pour le cours dont l'atelier est issu.*

Le titre de professionnel accrédité en commerce international (PACI® | FPAI®) s'applique aux personnes qui :

- Ont obtenu leur diplôme FITT;
- Possèdent au moins un an d'expérience de travail pratique, conformément à l'exigence du FITT;
- Respectent les normes de conduite éthique du PACI® | FPAI®;
- Se sont engagées à faire du perfectionnement professionnel continu dans le domaine du commerce international.

Politiques :

1. **Politique de report** : Les demandes de report d'évaluation doivent être soumises à FITT avant la date limite des évaluations. Les étudiants peuvent demander un report pour un maximum de 30 jours. Un maximum de trois (3) reports par évaluation est autorisé. Cette politique de report s'applique à toutes les évaluations FITT et aux reprises d'évaluation. Vous pouvez demander le report d'une évaluation en remplissant un **formulaire de report d'évaluation**.
2. **Politique de reprise** : Vous pouvez reprendre une évaluation FITThabilités échouée dans les 90 jours suivant la date limite initiale. Il n'y a aucune limite au nombre de fois que vous pouvez reprendre une évaluation. Cependant, chaque reprise doit avoir lieu dans les 90 jours suivant la date limite de la reprise précédente, et des frais de 100 \$ plus les taxes sont applicables par reprise. Vous pouvez demander de reprendre une évaluation en remplissant un **formulaire d'inscription à une évaluation**.
3. **Accord de non-divulgaration** : Les réponses aux exercices, aux études de cas et aux questions de vérification finale sont confidentielles. Il vous est expressément interdit de divulguer, de

Mise en œuvre des stratégies d'entrée sur le marché

Plan de l'atelier

publier, de reproduire ou de transmettre le contenu de ce document, ou du contenu essentiellement similaire, en tout ou en partie, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, verbalement ou par écrit, de façon électronique ou mécanique, pour quelque fin que ce soit. En vous inscrivant à cet atelier, vous acceptez de ne pas divulguer, publier, reproduire ni transmettre le contenu, ou le contenu essentiellement similaire, de ce document, en tout ou en partie, sous quelque forme que ce soit, par quelque moyen que ce soit, verbalement ou par écrit, de façon électronique ou mécanique, pour quelque fin que ce soit. Les contrevenants seront poursuivis.

4. **Impression du matériel** : L'impression n'est permise que pour une utilisation personnelle. Aucune partie du matériel sur cette plateforme ne peut être reproduite ni transmise sans l'autorisation préalable de FITT. Les contrevenants seront poursuivis.

Table des matières

Mise en œuvre des stratégies d'entrée sur le marché

Introduction

Avant propos

Nouveautés

Résultats d'apprentissage du cours/module

L'approche modulaire

Réfléchissez à votre expérience

Références intermodulaires

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Ressources recommandées

Présentation : Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux

Organisation du texte

Résultats d'apprentissage du cours

Module – Mise en oeuvre des stratégies d'entrée sur le marché : orchestrer une opération relative au commerce international

Présentation

Résultats d'apprentissage du module

Réfléchissez à votre expérience

Unité 1 : Entreprendre et gérer des exportations directes et indirectes

Pourquoi est-ce important?

Mise en œuvre des stratégies d'entrée sur le marché

Plan de l'atelier

Quelles sont les différences entre les exportations directes et indirectes?

L'exportation directe

L'exportation indirecte

Un mot sur le commerce électronique

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 2 : Établir et entretenir des relations avec un franchisé ou un licencié

Pourquoi est-ce important?

Le franchisage

La concession de licence

Les différences entre le franchisage et la concession de licence

Se préparer à un franchisage ou à une concession de licence

Attirer des franchisés ou des licenciés

Conclure des ententes avec des franchisés ou des licenciés

Gérer les relations avec le franchisé ou le licencié

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 3 : Négocier des contrats et des ententes de partenariat

Pourquoi est-ce important?

Examiner les données

Le processus de négociation

Les éléments d'une entente de partenariat

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 4 : Réaliser et gérer des investissements directs étrangers

Pourquoi est-ce important?

Les moyens d'investissement courants

Succursale

Coentreprise

Les investissements en installations nouvelles et dans des friches industrielles

Les fusions et les acquisitions

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 5 : Gérer des opérations relatives au commerce international

Pourquoi est-ce important?

Surveiller le rendement

Mise en œuvre des stratégies d'entrée sur le marché

Plan de l'atelier

Communiquer entre partenaires d'affaires
Assurer le perfectionnement du partenaire d'affaires
La motivation
La résolution de conflits
Appliquez vos connaissances
Apprentissage avancé

Sommaire du module

Vérification finale
Ressources recommandées
Glossaire

Annexes

Annexe A : Questionnaire d'évaluation des agents et des distributeurs
Annexe B : Éléments d'une entente de distribution
Annexe C : Exemple d'entente de distribution exclusive
Annexe D : Exemple d'entente avec un représentant commercial indépendant
Annexe E : Comparaison des objectifs de partenariat
Annexe F : Évaluer les contributions des partenaires pour établir un cadre d'activités

Notes