

### FITThabilités, édition 7.3 — Plan de l'atelier

#### Atelier : Planification d'entrée sur le marché : prendre des décisions et tracer la voie vers une réussite à l'échelle mondiale

##### Description de l'atelier :

Afin de choisir le meilleur marché sur lequel faire son entrée et la stratégie ayant le plus de chance de réussir dans ce marché, les organisations doivent suivre un processus de planification stratégique qui intègre des évaluations et des recherches internes et externes. Cet atelier porte sur le choix d'une stratégie d'entrée sur le marché, l'analyse des possibilités d'entrée sur le marché, l'accès à des programmes et services ainsi que la création d'un plan d'affaires international.

Il s'agit du premier des quatre ateliers du cours *Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux*. Chaque atelier explore une facette du lancement d'une nouvelle entreprise internationale.

##### Programme FITThabilités :

L'atelier *Planification 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.

##### Prérequis :

- Il n'y a aucun atelier recommandé préalable à l'atelier *Planification d'entrée sur le marché*. Le cours *Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux* est le cours de base du programme FITThabilités.
- L'atelier *Planification 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. D'expliquer les types de stratégies d'entrée sur le marché ainsi que les considérations pour les produits et services en ce qui concerne leur application, leurs avantages et leurs inconvénients.
2. De sélectionner la stratégie d'entrée sur le marché la plus avantageuse pour une entreprise internationale en fonction des résultats de la recherche de faisabilité, de l'analyse des risques et de l'analyse compétitif.
3. D'identifier et effectuer des recherches et des analyses sur les partenaires d'affaires potentiels pour déterminer leur compatibilité avec une entreprise internationale.
4. D'élaborer un plan d'affaires international solide, y compris les stratégies commerciales clés et les paramètres sur lesquels une organisation peut se baser pour mesurer les progrès, les réussites et les faiblesses.
5. D'élaborer un plan stratégique pour l'entrée sur le marché en fonction du plan d'affaires international.

### 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.

### 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.FITForTrade.com](http://www.FITForTrade.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 :

#### 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 FITT habiletés 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-divulgation** : Les réponses aux exercices, aux études de cas et aux questions de vérification finale sont confidentielles. Il vous est expressément interdit de divulguer, de 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

#### Planification d'entrée sur le marché : prendre des décisions et tracer la voie vers une réussite à l'échelle mondial

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– Planification d'entrée sur le marché : prendre des décisions et tracer la voie vers une réussite à l'échelle mondiale**

Présentation

Résultats d'apprentissage du module

Réfléchissez à votre expérience

#### **Unité 1 : Choisir une stratégie d'entrée sur le marché**

Pourquoi est-ce important?

Évaluation de la faisabilité

Mettre en place une veille concurrentielle

Types de stratégies d'entrée sur le marché

Considérations en matière d'entrée sur le marché

Stratégie d'entrée commerciale : l'exportation directe

Stratégie d'entrée commerciale : l'exportation indirecte

Stratégie d'entrée commerciale : le commerce électronique

Stratégies d'entrée par investissement, stratégies de transfert : la concession de licence

Stratégies d'entrée par investissement, stratégies de transfert : le franchisage

Stratégies d'entrée par investissement, stratégies de transfert : la sous-traitance

Stratégies d'entrée par investissement, stratégies de transfert : les alliances stratégiques

Stratégies d'entrée par investissement, stratégies d'IDE : la succursale

Stratégies d'entrée par investissement, stratégies d'IDE : la coentreprise

Stratégies d'entrée par investissement, stratégies d'IDE : les investissements en installations nouvelles et dans les friches industrielles

Stratégies d'entrée par investissement, stratégies d'IDE : les fusions et les acquisitions

Stratégies d'entrée sur le marché pour les services

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

### Unité 2 : Trouver les partenaires qui conviennent

Pourquoi est-ce important?

Évaluer l'état de préparation organisationnelle et cibler les lacunes

Définir les caractéristiques du partenaire commercial recherché

Trouver des partenaires commerciaux

Déterminer la complémentarité d'organisations

Faire preuve de diligence raisonnable

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

### Unité 3 : Préparer un plan d'affaires international

Pourquoi est-ce important?

Qu'est-ce qu'un plan d'affaires international?

Le processus de planification

Contenu de base

Le plan d'affaires en une page

Un mot sur les plans stratégiques

Le cycle de planification

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

### Sommaire du module

Vérification finale

Ressources recommandées

Glossaire

### Annexes

Annexe A : Modèle pour comparer les caractéristiques des partenaires et les caractéristiques de son organisation

Notes