

FITThabilités, édition 7.3 — Plan de l’atelier

Atelier : Analyse situationnelle : déterminer la situation actuelle et les occasions de croissance

Description de l’atelier :

Déterminer l’état de préparation organisationnelle et effectuer des études de marché sont des aspects essentiels de la planification et de l’exercice d’activités à l’échelle mondiale. Cependant, cela peut exiger beaucoup de temps et entraîner des dépenses importantes. Cet atelier explique comment effectuer une analyse situationnelle, y compris l’évaluation de l’état de préparation organisationnelle et la planification et l’analyse des résultats d’études sur les marchés internationaux.

Il s’agit du premier des trois ateliers du cours *Faisabilité du commerce international*. Chaque atelier explore une phase de détermination de la faisabilité d’une initiative potentielle.

Programme FITThabilités :

L’atelier *Analyse situationnelle* 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 *Analyse situationnelle*. Le cours *Faisabilité du commerce international* est le cours de base du programme FITThabilités.
- L’atelier *Analyse situationnelle* 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’évaluer le degré de préparation de l’organisation à entreprendre la nouvelle initiative ou expansion de commerce international.
2. De rédiger un sommaire de recherche qui présente les paramètres de la recherche à effectuer en fonction des objectifs de recherche ciblés pour l’initiative potentielle.
3. De présélectionner les marchés internationaux potentiels afin de cibler les marchés prioritaires.
4. De concevoir un plan de recherche et de mener l’étude concernée.
5. D’analyser des données de recherche et de présenter des conclusions et des recommandations concernant les objectifs de recherche visés.

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 faisabilité du commerce international 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.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 :

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-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 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

Analyse situationnelle : déterminer la situation actuelle et les occasions de croissance

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 : Faisabilité du commerce international

Organisation du texte

Résultats d’apprentissage du cours

Module – Analyse situationnelle : déterminer la situation actuelle et les occasions de croissance

Présentation

Résultats d’apprentissage du module

Réfléchissez à votre expérience

Unité 1 : Évaluation de l’état de préparation organisationnelle

Pourquoi est-ce important?

Déterminer les raisons et les intervenants du changement

Caractéristiques des organisations prêtes à l’exportation

Évaluer l’état actuel

Utiliser des outils de préparation au changement

Déterminer les effets

Comblent les lacunes

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 2 : Planification d’études sur les marchés internationaux

Pourquoi est-ce important?

Information commerciale et veille concurrentielle

Le processus de recherche général

ÉTAPE 1 : Définir les objectifs de recherche

Partir d’un problème ou d’une occasion

Principaux problèmes de recherche pour les exportateurs

Principaux problèmes de recherche pour les importateurs

Effectuer des recherches sur les enjeux relatifs aux investissements directs étrangers

Types d’exigences en matière de recherche

ÉTAPE 2 : Créer un sommaire de recherche

Éléments importants en recherche en commerce international

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 3: Présélection des marchés potentiels: préciser ses options

Pourquoi est-ce important?

ÉTAPE 3 : Présélectionner les marchés internationaux potentiels

Recherche secondaire et recherche primaire

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 4 : Choix d’une méthodologie de recherche et exécution d’une recherche secondaire

Pourquoi est-ce important?

ÉTAPE 4 : Sélectionner la méthodologie de recherche et les sources de données

Types de recherches

Sources de données

À propos de la recherche secondaire et de la recherche primaire

Exécution d’une recherche secondaire

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 5 : Collecte des données pour la recherche primaire

Pourquoi est-ce important?

ÉTAPE 5 : Concevoir des outils de collecte de données et procéder à la collecte de données primaires

Choisir qui collectera les données primaires

Collecter des données primaires au moyen de groupes de discussion

Collecter des données primaires au moyen de questionnaires et de sondages

Collecter des données primaires au moyen d’entrevues

Collecter des données primaires au moyen d’observations

Visiter le marché cible

Plans d’échantillonnage pour la recherche primaire

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 6 : Organisation des données et présentation des conclusions

Pourquoi est-ce important?

ÉTAPE 6 : Organiser et analyser les données

Évaluer la qualité et la fiabilité des données

Trier et classer les données

Effectuer des tests statistiques et analyser les résultats

ÉTAPE 7 : Présenter les conclusions et appliquer la recherche

Recherche continue et systèmes de gestion de l’information des marchés mondiaux

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Sommaire du module

Vérification finale

Ressources recommandées

Glossaire

Annexes

Annexe A : Liste de vérification du degré de préparation au commerce mondial

Annexe B : Établir le profil des marchés potentiels

Notes