

FITThabilités, Édition 7.1 — Plan de cours

Cours : Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux

Description du cours :

Le cours *Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux* examine ce que les personnes travaillant pour des organisations doivent savoir *et* faire pour garantir la réussite de nouvelles entreprises à l'étranger. Les intervenants du commerce international doivent mener des recherches sur les options d'entrée sur le marché, analyser ces options, puis sélectionner la stratégie d'entrée et les partenariats stratégiques les plus efficaces pour leurs besoins. La stratégie choisie doit être mise en œuvre et gérée de façon efficace. L'organisation doit faire preuve de compétence interculturelle, suivre son code d'éthique organisationnel et se conformer aux lois locales et internationales applicables. La mise en œuvre de la stratégie d'entrée sur le marché choisie nécessitera la gestion des exportations directes et indirectes. Elle peut également exiger le développement et la gestion d'ententes commerciales, comme des regroupements d'entreprises étrangères ou des occasions de franchisage ou de concession de licences étrangères. La mise en œuvre de la stratégie d'entrée sur le marché choisie suit les détails d'un plan d'affaires international et d'un plan stratégique d'entrée sur le marché.

Le cours *Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux* est un cours clé de l'édition 7.1 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.

Modules inclus dans ce cours :

PLANIFICATION D'ENTRÉE SUR LE MARCHÉ : prendre des décisions et tracer la voie vers une réussite à l'échelle mondiale

MISE EN OEUVRE DES STRATÉGIES D'ENTRÉE SUR LE MARCHÉ : orchestrer une opération relative au commerce international

LOI ET ÉTHIQUE : exigences pratiques du commerce international

COMPÉTENCE INTERCULTURELLE : découvrir de nouveaux points de vue

Prérequis :

- Nous vous recommandons de suivre le cours *Faisabilité du commerce international* avant de commencer le cours *Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux*. Vous pouvez suivre le cours *Faisabilité du commerce international* ou évaluer vous-même votre connaissance de son contenu en examinant les résultats d'apprentissage pour le cours.
- Le cours *Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux* 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 du cours

Une fois ce cours réussi, l'apprenant sera en mesure :

1. De sélectionner la stratégie d'entrée sur le marché la plus avantageuse en fonction des recherches et des analyses des options et des problèmes potentiels qu'il a effectués.
2. D'élaborer un plan d'affaires international, y compris les stratégies commerciales clés ainsi que les paramètres pour mesurer les réussites.
3. D'élaborer un plan stratégique pour l'entrée sur le marché à l'aide du plan d'affaires international.
4. D'élaborer, de mettre en œuvre et de surveiller un code organisationnel d'éthique et de conduite pour favoriser le professionnalisme et la prise de décisions organisationnelle en matière d'activités de commerce international.
5. De se conformer aux exigences juridiques nationales et étrangères qui gouvernent les activités de commerce international.
6. D'établir et de gérer des alliances stratégiques à l'aide de recherches, d'évaluations, de négociations et de communications continues.
7. De faire appel à ses connaissances sur la culture du marché cible pour établir et maintenir des relations d'affaires productives.
8. De gérer les exportations directes et indirectes afin de maximiser les profits et de garantir une distribution et une maîtrise efficaces.
9. D'élaborer et de gérer des arrangements d'investissements directs étrangers, comme des fusions et des acquisitions étrangères.
10. De se préparer pour des occasions de franchisage et d'octroi de licences étrangères.

Lorsque vous commencerez le cours, vous trouverez également des résultats d'apprentissage détaillés pour chacun des quatre modules du cours.

Calendrier :

Vous pouvez commencer quand bon vous semble. Les apprenants doivent terminer le cours dans les trois mois suivant leur inscription.

Format du cours :

Vous avez trois mois pour suivre le cours par vous-même et terminer l'évaluation finale à votre propre rythme. Vous recevrez votre manuel thématique en format électronique. À la fin de votre apprentissage, vous pourrez faire l'examen sommatif du cours.

L'inscription à ce cours 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 le cours est de réussir l'examen.

Ressources d'apprentissage :

Le cours présente du contenu poussé sur les 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 des modules pour vous aider à renforcer et à appliquer vos nouvelles connaissances;
- Des possibilités d'apprentissage avancé à la fin de chaque unité des modules 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 de chaque module. Ce questionnaire à choix multiple portant sur la matière vue dans le module 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 45 questions à choix multiples. Les apprenants disposent de trois 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

Pour le cours *Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux*, vous avez la possibilité d'effectuer un projet lié au cours au lieu de faire l'examen. Le projet pour ce cours comporte diverses étapes pour élaborer et soumettre un plan d'affaires international. Pour obtenir plus de renseignements, veuillez consulter le document *Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux – Exigences de projet*. Veuillez envoyer un courriel au info@fitt.ca si vous choisissez de réaliser le projet plutôt que d'effectuer l'examen en ligne. Vous ne pouvez pas choisir les deux options. Le projet lié au cours *Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux* nécessite des connaissances provenant de l'ensemble du programme FITThabilités. Par conséquent, bien que le seul prérequis pour ce cours soit le cours *Faisabilité du commerce international*, le projet s'appuiera sur tous les cours du programme FITThabilités.

Un crédit est attribué lorsque les apprenants atteignent la note de passage ou la note de réussite avec distinction à l'examen ou au projet (voir le tableau). 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 trois cours FITThabilités ou des cours équivalents (3 crédits).

Diplôme en commerce international FITT

Ce diplôme est décerné aux personnes qui ont réussi les six cours FITThabilités ou des cours équivalents (6 crédits).

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-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 ce cours, 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.

Les stratégies d'entrée sur les marchés internationaux : tables des matières

Introduction

Avant propos

Caractéristiques

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

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?

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

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

Module– Loi et éthique : exigences pratiques du commerce international

Présentation

Résultats d'apprentissage du module

Réfléchissez à votre expérience

Unité 1 : Éléments juridiques relatifs au commerce international

Pourquoi est-ce important?

Qu'est-ce que la loi?

Les sources de droit

Organisations internationales

Accords commerciaux internationaux

Zones économiques spéciales

Systèmes judiciaires et tribunaux mondiaux

Activités d'entrée sur les marchés étrangers et considérations juridiques

Protectionnisme commercial et interdictions de commerce : Lois et règlements

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 2 : Contrats et accords de partenariat internationaux

Pourquoi est-ce important?

Quels sont les éléments fondamentaux d'un contrat?

Contrats internationaux

Différends contractuels

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 3 : Protection de la propriété intellectuelle dans le commerce international

Pourquoi est-ce important?

Droit d'auteur

Brevets

Secrets commerciaux

Marques de commerce

Protection de la propriété intellectuelle : Lignes directrices de base

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 4 : Éléments éthiques relatifs au commerce international

Pourquoi est-ce important?

Qu'est-ce que l'éthique?

Qu'est-ce qu'un code d'éthique ou de conduite?

Responsabilité sociale des entreprises

Éthique et entreprises internationales

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 5 : Harmoniser les initiatives internationales avec les pratiques exemplaires et les prescriptions juridiques

Pourquoi est-ce important?

Pratiques exemplaires à adopter avant d'entrer sur un marché étranger

Effectuer une recherche de base sur le système judiciaire

Examiner les activités commerciales internationales actuelles et prévues

Mettre en oeuvre des politiques et des procédures pertinentes

Établir des pratiques éthiques dans les entreprises internationales

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Sommaire du module

Vérification finale

Ressources recommandées

Glossaire

Notes

Module – Compétence interculturelle : découvrir de nouveaux points de vue

Présentation

Résultats d'apprentissage du module

Réfléchissez à votre expérience

Unité 1 : Comprendre l'influence de la culture sur le commerce international

Pourquoi est-ce important?

Qu'est-ce que la culture?

Orientations culturelles

Systèmes sociétaux

Ressources culturelles

Procéder à des recherches sur les cultures cibles

Communication des conclusions et pratiques exemplaires

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 2 : Établir des relations interculturelles

Pourquoi est-ce important?

Comment établir et entretenir des relations interculturelles

Malentendus

Utilisation d'un système

Communication et relations interculturelles

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Sommaire du module

Vérification finale

Ressources recommandées

Glossaire

Notes

Index