

Plan d'exportation - Nice Data

Mise en situation

Zachari, un consultant en technologies de l'information (TI) spécialisé dans la protection des données, dirige NICE DATA, une entreprise basée au Québec. Il souhaite étendre massivement ses activités sur le marché japonais en proposant des services de protection des données. Zachari reconnaît le potentiel de croissance sur le marché japonais, où les entreprises sont réputées pour leur adoption rapide des nouvelles technologies. Il est convaincu que ses compétences et son expertise peuvent aider les entreprises japonaises à améliorer la sécurité de leurs données, grâce à une technologie avancée qui a fait ses preuves jusqu'à présent. Elle est pour l'instant sans faille.

La conjointe de Zachari étant japonaise, il bénéficie d'une compréhension approfondie de la culture et des pratiques commerciales japonaises, ce qui constitue un avantage considérable dans son entreprise. Actuellement, Zachari gère une équipe de cinq experts techniques. Grâce à sa réputation d'excellence dans la prestation de services de haute qualité, son entreprise connaît une croissance constante. Ses clients principaux sont des petites et moyennes entreprises au Québec.

Au cours des dernières années, Zachari a visité le Japon à plusieurs reprises pour participer à des conférences internationales sur les technologies de l'information. Il a pu établir des contacts avec des professionnels du secteur japonais et maîtrise couramment la langue japonaise.

Récemment, Zachari est revenu du "Japan IT week", le plus grand salon des technologies de l'information au Japon. Malheureusement, il est rentré bredouille, sans aucune commande dans son carnet. Il explique que son mauvais placement dans la section des "services de réparation" plutôt que dans la section "sécurité des données" a entravé sa visibilité et sa capacité à attirer les clients cibles.

Cela étant dit, Zachari se souvient de son succès au "FC Expo" de l'année précédente, une exposition beaucoup plus petite, où il avait réussi à obtenir des accords avec trois petites entreprises. En revanche, l'une de ces entreprises n'a pas renouvelé son contrat en raison de l'absence d'un service client efficace pendant la journée. En

raison du décalage horaire avec le Québec et Zachari qui travaille de jour le service durant le jour au Japon est interrompu.

Parmi les entreprises ayant conclu des accords, l'une se plaint du manque de visites récurrentes de NICE DATA, tandis que l'autre souligne les problèmes de rotation du personnel qui affectent les projets en cours. En outre, Zachari reconnaît que certains membres de son équipe manquent de précision et de clarté dans leurs communications, tandis que d'autres se montrent impatients.

De plus, Zachari constate que deux de ses techniciens travaillent à seulement 70% de leur capacité, ce qui signifie qu'ils disposent de temps libre.

Pour remédier à ces problèmes, Zachari prévoit de rejoindre des réseaux professionnels au Japon, tels que des associations de consultants en TI ou des groupes d'affaires internationaux. Cela lui permettra d'établir des relations d'affaires solides et de bénéficier du soutien et des conseils d'experts locaux.

En préparant son plan d'exportation de services, Zachari envisage de prendre des mesures correctives.

En termes de financement, Zachari prévoit de présenter son plan d'exportation de services à son institution financière pour obtenir les ressources nécessaires. Comme il s'agit de sa deuxième demande de financement, la première ayant été utilisée pour investir dans des équipements et des logiciels spécialisés, il peut démontrer la rentabilité de son entreprise et son engagement envers la réussite de son expansion internationale.

Zachari rencontre le représentant de son institution financière le 25 juillet à 13:00. Il aura 20 minutes pour présenter son plan d'exportation avec les critères exigés (grille de correction) par son institution.

CADRE:

Document

Nommer votre document comme suit: VOTRE NOM - plan exportation

Mettre toute l'information dans un même document

Liens:

Mettre vos liens vers les sources en note de bas de page (pas en fin de document)

Chat GPT n'est pas une source fiable!

GRILLE DE CORRECTION

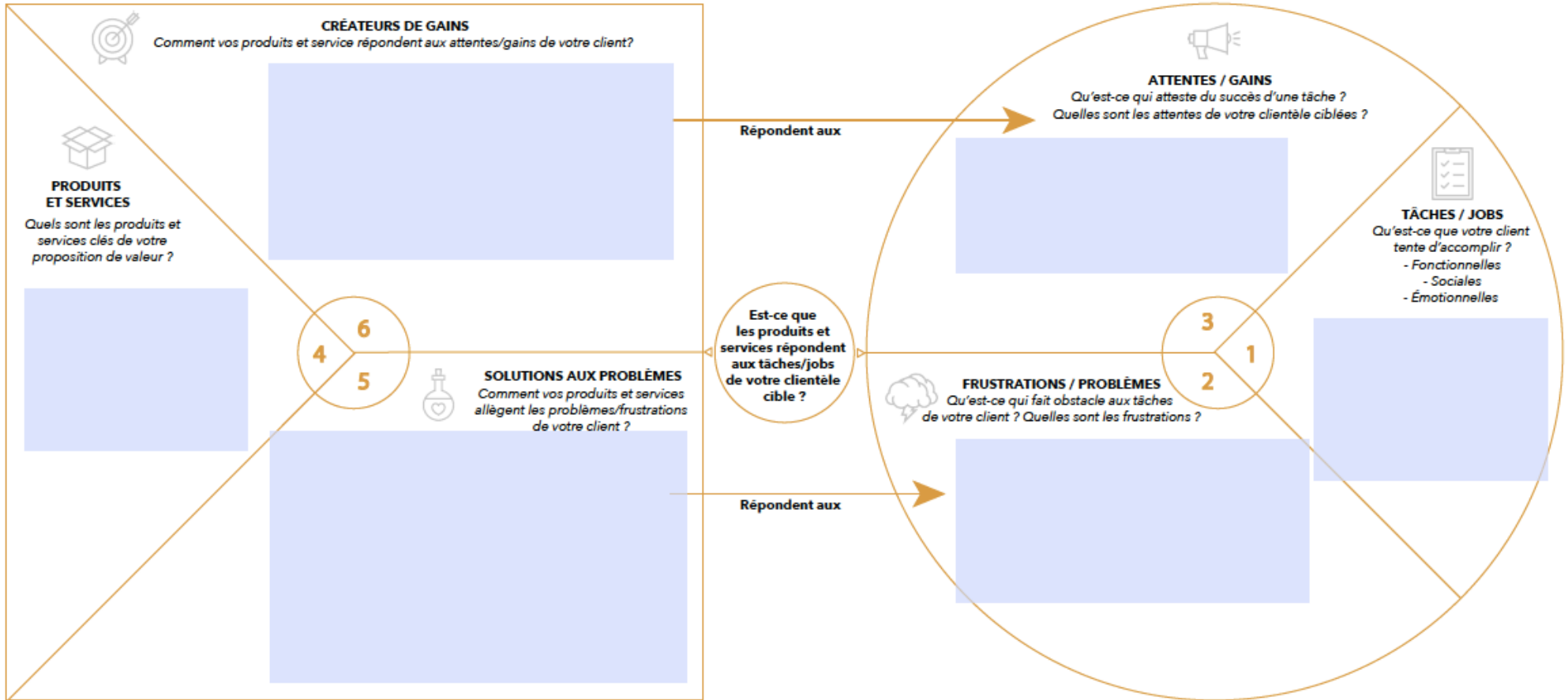
| | |
|---|---|
| <p>A. Description de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation claire de l'entreprise. Mission et vision réalistes. | <p>Écrit (80 pts) 2 pts</p> |
| <p>B. Diagnostic</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les 3 plus grandes faiblesses et les 3 plus grandes forces parmi les éléments du CHROME. | <p>10 pts</p> |
| <p>C. Intentions sur le marché japonais</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buts et objectifs d'exportation. Alignement avec la mission et la vision de l'entreprise. • Description générale du marché japonais en lien avec le cas. Description soutenue par au moins 2 sources de qualité. Au choix: PESTEL, taille du marché, principaux segments du marché, conditions du marchés, méthodes et critères d'achat, joueurs clés de l'industrie, part de marché occupée par les importations ... • Service et clientèle cible: présentation d'une propositions de valeur unique raccourcie <ul style="list-style-type: none"> • Description de la clientèle cible • Caractéristiques du service: incluant 2 ÉLÉMENTS DIFFÉRENCIATEURS en lien avec une attente ou une frustration précises • PVU positionnée: 7 éléments en tout (avec lien vers 2 sources fiables) <ul style="list-style-type: none"> • Potentiel du marché et Barrières du marché • Stratégie d'entrée <ul style="list-style-type: none"> • Proposer et décrire 2 choix de stratégies réalistes et cohérentes • Expliquer lequel des 2 choix est à recommander • Décrire les avantages et inconvénients de la stratégie <u>APPLIQUÉS</u> au cas. • Plan marketing <ul style="list-style-type: none"> • 4E: expérience, engagement, échange, «everywhere»: nommer 2 stratégies à mettre en place pour chaque élément. | <p>3 pts 10 pts 8 pts 15 pts 14 pts 8 pts</p> |
| <p>D. Plan de mise en oeuvre</p> <ul style="list-style-type: none"> • Activités avec échéancier (4 activités en lien avec les faiblesses du diagnostic ou autres éléments (biais, ...)) | <p>4 pts</p> |
| <p>E. Autres points</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation soignée et professionnelle du travail, absences de fautes, cadre respecté | <p>6 pts</p> |
| <p>F. Présentation orale du projet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bonne utilisation de la voix et du langage corporel, style similaire à la présentation écrite, support visuel, respect du temps imparti (10 minutes) • Qualité des réponses aux questions (cohérence) | <p>Oral (20 pts) 8 pts 12 pts</p> |
| <p>Le réalisme, la <u>cohérence</u> et la pertinence sont évalués.</p> | |

S'il vous manque des informations vous pouvez les inventer. L'important est qu'elles soient réalistes et cohérentes. Vérifiez vos sources.

Canevas de la proposition de valeur

Projet : Promoteur(s) : Date : Version :

Proposition de valeur : Clientèle cible :



TRAVAIL DE GROUPE 20% - Exportation de services - ÉTÉ 2023

À remettre le 25 juillet 13:00

[https://tradecommissioner.gc.ca/exporters-exportateurs/assets/pdfs/tcs-step-guide-fra.pdf?
_ga=2.168207139.346285745.1677167399-264391821.1677167398](https://tradecommissioner.gc.ca/exporters-exportateurs/assets/pdfs/tcs-step-guide-fra.pdf?_ga=2.168207139.346285745.1677167399-264391821.1677167398)

NICE DATA:

NISE: veut dire faux en japonais