

Plan stratégique - Attitude sport

Vous êtes Zachari, le PDG d'une boutique renommée, ATTITUDE SPORT, spécialisée dans les vêtements de sport haut de gamme et les équipements de plein air. Récemment, votre entreprise a obtenu un brevet nord-américain pour un produit innovant appelé "LZIP". Conscient du potentiel de ce produit et de la croissance de vos ventes en ligne, vous avez convoqué une réunion avec les membres clés de votre équipe pour présenter votre plan stratégique pour les trois prochaines années. La réunion est prévue le 26 juillet à 8h30.

Contexte de l'entreprise :

Au fil des années, ATTITUDE SPORT s'est forgée une réputation solide grâce à la force de ses produits, qui se distinguent par leur esthétisme et leur design. Bien que les produits soient dessinés au Québec, leur fabrication a lieu en Chine, permettant de proposer des produits de qualité à des coûts compétitifs.

Au cours des dernières années, l'entreprise a connu une croissance significative de ses activités, solidifiant sa position sur le marché du Québec. Cependant, votre marque est relativement peu connue en dehors du Québec.

De plus, mise à part l'importation de Chine, votre entreprise n'a pas encore d'expérience à l'international. Par contre, Susana une employée dans le département de design, récemment immigrée de l'Espagne, a travaillé dans plusieurs pays européens.

L'expérience passée de votre entreprise en matière d'expansion n'a pas été couronnée de succès. La fermeture de la succursale de Toronto il y a 4 ans, après seulement 2 ans d'activité, a laissé un goût amer à votre équipe et a entraîné des mises à pied ainsi qu'un impact sur les liquidités de l'entreprise. À plusieurs reprises les paies ont été retardées de quelques jours. Néanmoins, vous êtes déterminé à exporter vos produits et à réaliser un rêve d'enfance. Vous avez réalisé de nombreuses recherches et vous avez constitué un fonds de 300 000 \$ pour soutenir cette nouvelle initiative.

Au cours des dernières années, vous vous êtes concentré sur les ventes en ligne, qui représentent désormais 6 millions de dollars, soit trois fois plus que les ventes de votre boutique de Montréal. Le produit innovant "LZIP" a généré, dans la dernière année, des ventes de 900 000 \$ (en boutique et en ligne). Vous voyez donc un énorme potentiel pour poursuivre cette croissance et étendre votre présence à l'échelle internationale.

Votre principal objectif est de percer le marché européen d'ici trois ans. Vous considérez que l'Europe offre d'excellentes opportunités.

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	
Portrait de la situation actuelle	
- Description entreprise, énoncés de vision et de mission	2
- Diagnostic CHROME de l'entreprise (2 forces et 2 faiblesses)	4
- 2 analyses de marché de 2 pays intéressants: description sommaire du marché en lien avec le cas.	8
- Positionnement des 2 couples sur le diagramme potentiel, barrière: 4 points (potentiel ou/et barrières) par marché donc 8 en tout.	16
- L'analyse FFOM (forces, faiblesses, opportunités et menaces): La plus grande force, faiblesse, opportunité et menace (4)	4
Orientation de l'entreprise	
- Énoncé de vision et mission, résumant les aspirations de l'entreprise pour l'avenir	4
- Analyse de la stratégie d'entrée à privilégier Proposer et décrire 2 choix de stratégies réalistes et cohérentes Expliquer lequel des 2 choix est à recommander et <u>pourquoi</u>	12
Plan stratégique	
- Projections financières réalistes (les ventes) pour le nouveau marché: 3 ans, 5 ans.	2
- Stratégie de distribution (choisir 2 tâches de la distribution et les appliquer au cas): exemple: transport, stockage, valorisation de la marque (par la distribution)...	8
- Plan d'action avec Hoshin Kanri: 2 objectifs stratégiques (3-5 ans) 4 objectifs annuels pour 1 objectif stratégique (intégrer 1 objectif en lien avec les essentiels pour rebondir) 2 activités d'amélioration pour chaque objectif 1 mesure pour chaque activité 1 personne responsable et échéancier pour chaque activité	30
Présentation orale	
- Bonne utilisation de la voix et du langage corporel, style similaire à la présentation écrite, support visuel, respect du temps imparti (20 minutes)	20
- Qualité des réponses à la question (cohérence)	

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