



ENVIRONNEMENT COMMERCIAL EUROPEEN Travail d'étude

NOM DU RAPPORTEUR DE LA CLASSE /

NOM DU GROUPE /

ENTREPRISE-SECTEUR RETENUS /

PAYS HISTORIQUE RETENU /

PAYS NOUVEL ENTRANT /

ANALYSEUR /

CHERCHEUR /

DEMARCHEUR /

RAPPORTEUR /

JUSTIFICATION DES CHOIX /

REMARQUES PREALABLES DU GROUPE /

Les clients suivants demandent aux élèves de l'ISEG EXE4 de faire une étude pour les aider dans leur stratégie de croissance. Le délai est d'une année avec un premier bilan de l'avancée des travaux à la fin de l'année 2007, puis fin avril 2008

Cette étude se fera en parallèle à celle réalisée par le même groupe en Management Européen

Cette page complétée est à rendre via le rapporteur de la classe lors du prochain cours. Au préalable le rapporteur aura pris soin de vérifier avec l'ensemble des groupes des choix uniques de pays, de client.



ENVIRONNEMENT COMMERCIAL EUROPEEN Travail d'étude

LES PAYS

26 PAYS hors France

Choisir un pays dit « historique » et un nouvel entrant

Un couple de pays unique par groupe

| PAYS HISTORIQUES | CHOIX | PAYS NOUVEAUX ENTRANTS | CHOIX |
|-------------------------|--------------|-----------------------------------|--------------|
| Allemagne | | BULGARIE | |
| Autriche | | CHYPRE | |
| Belgique | | ESTONIE | |
| DANEMARK | | HONGRIE | |
| Espagne | | LETTONIE | |
| FINLANDE | | LITUANIE | |
| GRECE | | MALTE | |
| Irlande | | POLOGNE | |
| Italie | | REPUBLIQUE TCHEQUE | |
| Luxembourg | | ROUMANIE | |
| PAYS BAS | | SLOVAQUIE | |
| PORTUGAL | | SLOVENIE | |
| ROYAUME UNI | | | |
| SUEDE | | | |



ENVIRONNEMENT COMMERCIAL EUROPEEN Travail d'étude

LA COMPOSITION DU GROUPE

Sur la base de compétences complémentaires, vous vous choisirez une équipe de manager afin de mener à bien cette étude.

Pour chaque manager, il saura :

Parler de son action,

Expliquer les points forts, faibles,

Parler des problématiques rencontrées avec leur résolution

Avoir un regard d'autocritique sur son travail avec les points d'amélioration

Enfin, si cette position de manager conforte son idée de départ ou au contraire l'amène vers d'autres réflexions.

| LE MANAGER | SON ROLE PRINCIPAL |
|-------------------|--|
| UN CHERCHEUR | Le plus habilité du groupe à chercher les informations, à fiabiliser les différentes Sources et de les mettre en adéquation avec les problématiques du cas. Il justifiera plus spécifiquement de sa sélection des sources |
| UN ANALYSEUR | Le plus habilité à mettre en adéquation le cadre théorique du déroulement du cours avec le cahier des charges et de mettre en lumière les problématiques rencontrés par le groupe et comment elles ont pu être résolues, ou sinon pourquoi. |
| UN DEMARCHEUR | Le plus habilité à organiser les prises de contact nécessaires à l'élaboration du cas et à organiser les différentes rencontres avec des personnes extérieures et pour l'ensemble de son groupe. Il gardera pour les annexes la préparation de ses contacts (questions, déroulement d'entretien, nom des personnes contactées....) |
| UN RAPPORTEUR | Le plus habilité à synthétiser et mettre en forme les travaux et faire un lien entre les autres personnes du groupe. Il justifiera d'une mise en forme professionnelle, claire.... |



ENVIRONNEMENT COMMERCIAL EUROPEEN Travail d'étude

LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT.....

Le client.....dans le cadre de sa nouvelle stratégie de développement souhaite procéder à une étude d'opportunité d'affaires dans les deux pays suivants.....

Dans cet esprit, il souhaite connaître de manière précise les éléments opérationnels suivants à ces deux pays.

1-Faire une présentation des deux marchés

- Culturel, historique, sociologique, mentalité, ...
- Les études marchés et veilles
- Exceptions culturelles

2-La logistique

- transport de marchandise
- les échanges
- Les réglementations spécifiques

3-Les aspects financiers

- le paiement
- Le risque pays
- Spécificités et habitudes du pays

4-L'aspect juridique

- Les principaux contrats possibles
- Contraintes spécifiques du marché

5-Quelle politique commerciale

- Produit
- Prix
- Communication
- Distribution
- Spécificité

6-La gestion de la relation client

- Conseil de prospection
- Aspects opérationnels
- Type de management préconisé

7-Préconisation d'approche pour ces deux pays pour le client

- Implantations commerciales
- Les réseaux de vente
- Les transferts de technologie
- frein/opportunité



ENVIRONNEMENT COMMERCIAL EUROPEEN Travail d'étude

RESTITUTION DU TRAVAIL

Le client demande la restitution des travaux en deux temps et sous deux formes.

***En deux temps :**

Premier rendu Fin de l'année 2007 (correspondant à la moitié du travail environ)

Deuxième rendu Fin avril 2007

***Les deux formes de restitution :**

Première forme Le rapport écrit de l'ensemble des travaux à remettre une semaine avant
La présentation orale

Deuxième forme La synthèse de ce rapport sous forme de power point
A présenter oralement pendant 10 minutes +10 minutes pour les questions

La forme du rapport :

***Le plan**

- Une introduction La problématique posée, annonce du plan
- Le cadencement par chapitre Suivant le cahier des charges
Enchaînement logique des idées, informations
A chaque chapitre, problématique rencontrée...
- La conclusion Reprise synthétique
Préconisation des possibilités d'opportunité

***Les annexes**

- Annexe d'action Agenda, préparation d'entretien, personnes contactées
Organismes visités, ...
- Annexe bibliographie, web graphie Ouvrage, site internet, journaux...consultés
- Annexe estimation En professionnel, vous estimerez le temps passé par
Chapitre. Toujours en quatre départements
Chercheur, rapporteur, analyste, démarcheur

La qualité du travail se fera selon les critères principaux suivants :

- Le management d'équipe dans des problématiques européennes
Cohésion du groupe
- la capacité à faire le lien entre l'institutionnel et l'opérationnel
Déclinaison des connaissances en compétences
- Le capacité à agir
Agir en autonomie dans un contexte européen
- Le nombre de problématique rencontré et la manière de les résoudre
Savoir reconnaître les problèmes, les analyser, les résoudre et/ou préconiser des solutions
- La qualité et la pertinence des informations retenues.
Capacité à fiabiliser les informations
- Savoir restituer une étude professionnelle
Présentation écrite mise en page soignée, style grammaticale....
Présentation orale : prise de parole...