

## I.E.3 (EVC marché cible)

### TR2

IE3 contrat - Cahier des charges

EVC S10

IE3 contrat - KPIs (Key Performance Indicators) => C&AP 12 + 15 + 16

<b>Parler le langage technique du marketing</b>									
<b>Page de garde</b> .....-2									
<b>A – Pays et régions cibles</b> : explication choix ...../1									
<b>B – Critères à retenir pour étude des risques pays :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Risques politico-économiques (avec critères macro-éco + sectoriels + R. de change) ...../1</li> <li>● Risques culturels locaux ...../1</li> <li>● Liste risques commercial et/ou industriel                             <ul style="list-style-type: none"> <li>● Contraintes tarifaires =&gt; ...../2 - repérage du SH - contrôles sortie de l'UE =&gt; pertinence ! - entrée zone douanière cible =&gt; pertinence !</li> <li>● Contraintes non tarifaires légales ...../1</li> <li>● Contraintes sournoises .....+</li> </ul> </li> </ul>									
<b>C – Critères à étudier sur le marché cible :</b> <p><u>1 – Liste renseignements sur la demande</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Critères d'étude <i>quantitative</i> ...../1</li> <li>● Critères d'étude <i>qualitative</i> ...../2 * segmentation selon <u>secteur</u> =&gt; pertinence ! * tendances &amp; analyse acte d'achat</li> <li>● Critères spécifiques Eise (d'après entretiens) /1</li> </ul> <p><u>2 – Critères évaluation positionnement concurrence :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● produits / services + leaders - détail (cf TR2+3) ...../2</li> <li>● prix - détail (cf TR2+4) ...../2</li> <li>● distribution - détail (cf TR2+4) ...../2</li> <li>● communication - détail (cf TR2+4) ...../2</li> </ul>									
<b>D - Conclusion</b> = les questions basiques ...../2									
<b>E – Moyens à mettre en œuvre</b> ...../1 <ul style="list-style-type: none"> <li>● <i>desk research</i> d'octobre à avril Fichier <u>Experts</u> régionaux &amp; nationaux</li> <li>● <i>field research</i> durant stage – <u>Experts</u> locaux</li> <li>● <i>Planning de travail</i></li> <li>● <i>Budget</i></li> </ul>									
<b>TOTAL :</b>									

**L'évaluation porte sur votre capacité :**

- à rédiger votre feuille de route pour les mois à venir et un contrat
- tout en prouvant votre maîtrise :
  - des concepts étudiés au jour de la rédaction du document (TR0 à TR3)
  - de l'adaptation de vos objectifs au secteur d'activité de l'entreprise.

Si descriptif  
simpliste :  
/2

**IE3 Etape 1/3 – Process de travail : Trade Barriers**

**EVC S11**

- IE 3.0 – Travail sémantique
- IE 3.1 – Renseignement sur les risques politico-économiques
- IE 3.2 – Renseignement sur d'autres risques macro-économiques
- IE 3.3 – Renseignement sur les risques culturels Région cible
- IE 3.4 – Renseignement sur les EXPERTS pays / secteur à contacter

**IE3 Etape 1/3 Trade Barriers - KPIs (Key Performance Indicators) =>**

<b>=&gt; C&amp;AP 12 + 14 + 31 + 34 + 36</b>
<p><b>IE3.0 : Travail sémantique :</b> ...../2</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Anglais + Langue pays cible</li> <li>● «Analyse de la valeur» Prod/Serv = argumentation</li> </ul>
<p><b>IE3.1 : Risques Politico-Eco &gt;&gt; Investig sectorielle</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● R politiques ( dont R Environnement, etc...) .. /2</li> <li>● R économiques ...../2</li> </ul>
<p><b>IE3.2 : Autres risques macro-éco</b> .....+1                  Choix pertinent en fonction du CdesCh  <i>Rappel : Fiabilité des sources &amp; Récence des données</i></p>
<b>=&gt; C&amp;AP GRP1 + GRP2 + GRP3</b>
<p><b>IE3.3 : Risques culturels</b> ...../6</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Relations inter-personnelles : pratiques sociales &amp; culturelles dans la région cible</li> <li>● Relations professionnelles : management et méthodes de négociation locales usuelles</li> </ul>
<p><b>IE3.4 : Experts «desk + field research»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Réseaux en Limousin &amp; benchmarking pros leaders de proximité .. /2</li> <li>● Experts nationaux + réseaux ( dont contacts diasporas) ...../2</li> <li>● Experts sur pays cible (préparer le field research)                         <ul style="list-style-type: none"> <li>○ E. Institutionnels (géolocalisation) ...../2</li> <li>○ E. Professionnels pour benchmarking local ...../2</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Investigations :</b> en anglais                  ET sur sites du pays cible (<i>actualisation du carnet adresses Web</i>) ..... -4</p>

**Complément SIC6**

**SIC : Votre CARNET d'ADRESSES WEB** EVC pays cible => compléter l'arborescence.

**TR3**

**IE 3 Etape 2/3 – Suite étude des «Trade barriers» pays cible**

**EVC S12**

- IE 3.5 – Process de travail : Le risque commercial tarifaire
  - Etape 1/2 : connaître la législation douanière de la France et de l'UE
  - Etape 2/2 : connaître la législation douanière du PAYS TIERS ciblé

**IE 3.6** – Le risque commercial non tarifaire légal

**EVC S12 & S13**

- Etape 1/5 : thésaurus produit/services + process de fabrication EVC
- Etape 2/5 : initiation aux veilles techniques et juridiques liées aux normes (Nº)
- Etape 3/5 : investigations normalistiques SUR VOTRE EVC/PAYS CIBLE
- Etape 4/5 : Usage de la veille juridique pour anticiper les directives européennes et adapter le produit lors de sa conception
- Etape 5/5 : Veille technologique et benchmarking sur l'activité inventives des concurrents actuels et potentiels pour améliorer son positionnement

**IE 3.5 et 3.6** risque commercial et veilles juridique & technologique

**KPIs => C&AP 12 + 13 + 14 + 22 + 23 + 31 + 36**

Capacités à l'investigation dans le <b>Web 1.0 profond</b> , et à la <b>synthèse</b>									
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>IE 3.5 (risques tarifaires)</b></li> </ul>					<p><i>Travailler Sémantique &gt; Thésaurus :</i>                      Customs <b>Duties</b> ; tariff book ; tariff database ; tariff schedule ; différencier <b>Trade</b> database de <b>Tariff</b> database ; country <b>HS</b> code ; Products tariff classification ; <b>Tax</b> information ; <i>Bound rate</i> ; customs and <i>border</i> protection..</p>				
<p><b>Etape 1</b> : SH &amp; TARIC <b>Sortie UE</b> : DAU ou DEB ;                      marchandise libérée ? =&gt; cf sites douanes UE ../3+</p>									
<p><b>Etape 2</b> : Tarifs douaniers pays tiers (I'M) ../+3  <b>Entrée pays cible</b> : DdeD, tx TVA, licences, etc.... ?</p>									
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>IE 3.6 (risques non tarifaires)</b></li> </ul>									
<p><b>Etape 1</b> : Présenter le E-catalogue <i>Produits / Gammes / Services</i> ...../2</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- présenter Eise et Produit / Services</li> <li>- pas de liste de <i>Prix</i>, MAIS :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>* B2B : argumenter le « ROI »</li> <li>* B2C : argumenter le prix psychologique</li> </ul> </li> </ul>									
<p><b>Etape 2</b> : Investigations Nº <b>EVC/France</b> ...../6</p>									
<p>1 – Sites présentant la dimension technique du produit/modules =&gt; Réf à <u>une</u> norme technique ? (Cf BdeD Afnor)</p>									
<p>2 – Modalités de recherche <b>législation française</b> applicable (cf BdeD legifrance)</p>									
<p>3 – <b>Normes techniques</b> «légalisées» ou «volontaires»? =&gt; Procédure et documents de certification</p>									
<p>4 – Déf «nouvelle appr.» &amp; «reconn mutuelle des Nº»                      5 – Déf <i>Sécurité publique</i> (niveau légal UE/nation ?)                      Déf «subsidiarité»</p>					=> en déduire les principes du marquage CE ; préciser la notion d'auto-certification				
<p>6 – <b>Conclusion</b> juridique (synthèse points 3, 4 et 5)</p>									
<p>7 – <b>Conclusion</b> commerciale sur «obstacles non tarifaires» vu côté vendeur mais aussi client</p>									
<p><b>Etape 3</b> : Investigations Nº <b>EVC/Pays Cible</b> ../6</p>					Correspondants AFNOR ? Web 1.0 profond ?				
<b>TOTAL (S12)</b>									

Capacités à l'investigation dans le <b>Web 1.0 profond</b> , et à la <b>synthèse</b>										
<b>Etape 4 : Investigations V Juridique (cadre UE)</b>										
<b>A – Repérage de données de votre secteur dans : /2</b>										
<ul style="list-style-type: none"> <li>● //www.rpfrance.eu/ (LOBBYING <a href="#">juridique français</a>)</li> <li>● //europa.eu.int/ index.htm : <i>Activités/secteurs</i></li> <li>● //ec.europa.eu &gt; <i>youreurope</i> Des pays cibles avec leurs entreprises exportatrices Associations et Organisations locales (LOBBYINGS locaux) PME &amp; Business Plan (implantation à l'étranger); etc...</li> </ul>										
<b>B – Découverte de sites d'anticipation juridique /4</b>										
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <a href="#">//europa.eu.int/</a>: <b>Eur-lex</b> : BdeD des actes communautaires <b>Oeil</b> : Programme de travail de l'ec.europa.eu <b>Pre-lex</b> : Liste des étapes futures</li> <li>● <b>legifrance</b> &gt; repérer une mesure de transposition d'une <i>directive</i> liée à votre secteur</li> </ul>										
<b>Etape 5 : Investigations V Technologique (la PI)</b>										
<b>A – Etudes comparatives France / UE / Monde ../6</b>										
Déf PI & .... PI										
Brevets - Certificats d'utilité - Enveloppe Soleau - Procédure PCT > A : étude transnationale France + UE + Monde > B : étude comparative des coûts										
Dessins et modèles => études A & B (cf ci-dessus)										
Marque => études A & B (cf ci-dessus)										
Droit d'auteur et ©										
<b>B – Web 1.0 profond : votre secteur / entreprise /5</b>										
Sémantique adaptée à chaque Bdd thématique de l'INPI <b>+ EVC/Pays Cible ...../5</b> Correspondants INPI (états fédéraux & fédérés) -> sémantique et utilisation des Bdd thématiques locales de la PI										
<b>TOTAL (S13)</b>										

En exploitant le portail de l'INPI, donner les définitions selon le droit français et traiter des **nuances** au niveau européen et mondial (en particulier des coûts de dépôts et frais complémentaires)

**EVC S14**

**IE 3.7** - Process de travail : statistiques et tendances sur le pays cible

**IE 3.7 Stat. tendances Pays cible - KPIs => C&AP 12 + 22 + 23 + 24 + 34**

<p><b>Stat macro-éco :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Country profile (extraits pertinents de wto.org) ...../1</li> <li>● Equivalent local site INSEE =&gt; NACE utilisé? ...../1</li> <li>● 6 données macro-éco significatives pays cible ...../3                     <ul style="list-style-type: none"> <li>● avec comparaisons Pays cible / France / Lim</li> <li>● + prouver pertinence choix région cible</li> <li>● + impact évolution du taux de change</li> </ul> </li> <li>● Evolution balances Com &amp; Paiements.pays cible . /1</li> </ul>	<p>RAPPEL : les MdR généralistes n'entrent pas dans les sites portail ! Vos investigations doivent être faites avec le MdR du site portail de l'organisme de statistiques de votre pays cible !!!!! Et regardez bien toutes les entrées offertes par le site portail : elles sont nombreuses .... alors COOL !!!!</p>										
<p><b>Stat</b> sur les MdeR généralistes les plus fréquentés dans pays cible . /2</p>	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table>										
<p><b>Investigations sectorielles (cf SH4 ou NC8 + Code NACE ou équivalent local) :</b></p>											
<p><b>Stat sites des douanes – approche sectorielle globale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● SH4 et TARIC-NC8 =&gt; flux marchandises ...../1</li> <li>● Etude images made in X<sub>France</sub> &amp; Mautres origines pays ...../1</li> </ul>	<p>Faites parler les chiffres de <b>pro.douane.gouv.fr</b> &gt; StatNC8 afin d'étudier l'image du made in France dans votre pays cible.</p>										
<p><b>Stat Demande sectorielle</b> (stats sur canaux de distrib ; segments clients et consommateurs finals selon divers comportements d'achat ; confirmer choix Régions / Villes cibles; saisonnalités., etc... ..... /4</p>	<p>Idem en étudiant les stat du site douanier pays cible</p>										
<p><b>Stat Offre +M -X sectorielles</b> ...../4</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Collecte du CA des producteurs du secteur pays cible</li> <li>● Stats CA des canaux de distribution en usage dans votre secteur (clic &amp; mortar)</li> <li>● Synthèse et validation : calcul <i>marché local potentiel</i> = CA + M – X (cf ci-dessus StatNC8 <a href="#">prodou@ne</a> + douanes locales)</li> </ul>	<p>NB : <b>Offre</b> = somme des CA (chiffre d'affaires) réalisés par l'ensemble des entreprises du secteur</p>										
<p><b>Prospective</b> (Analyse stat faite en termes de tendances) ...../4</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● utilisation tableur + grapheur &gt; proposer tendances</li> <li>● autres données quantitatives tendanciennes</li> </ul>	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table>										
<p><b>Votre sitographie en LV:</b> (actualisation favoris)...../4</p>	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table>										
<p>TOTAL /22 :</p>	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table>										

**CCF (S15 à S19)**

**EVC S15**

**EVC - travaux de synthèse :** le « rapport d'étonnements » de l'équipe de travail  
**EVC - RESERVATION RdV**

**SIC<sub>9</sub> :** AGENDA PARTAGE (travail collaboratif) **SIC S10 / S11**

**SIC<sub>10</sub> :** Utilisation de BASES de DONNEES (BdD) **SIC S10 / S11 à S14 / S15**

**CCF en entreprise :** **EVC S16 à 20**