

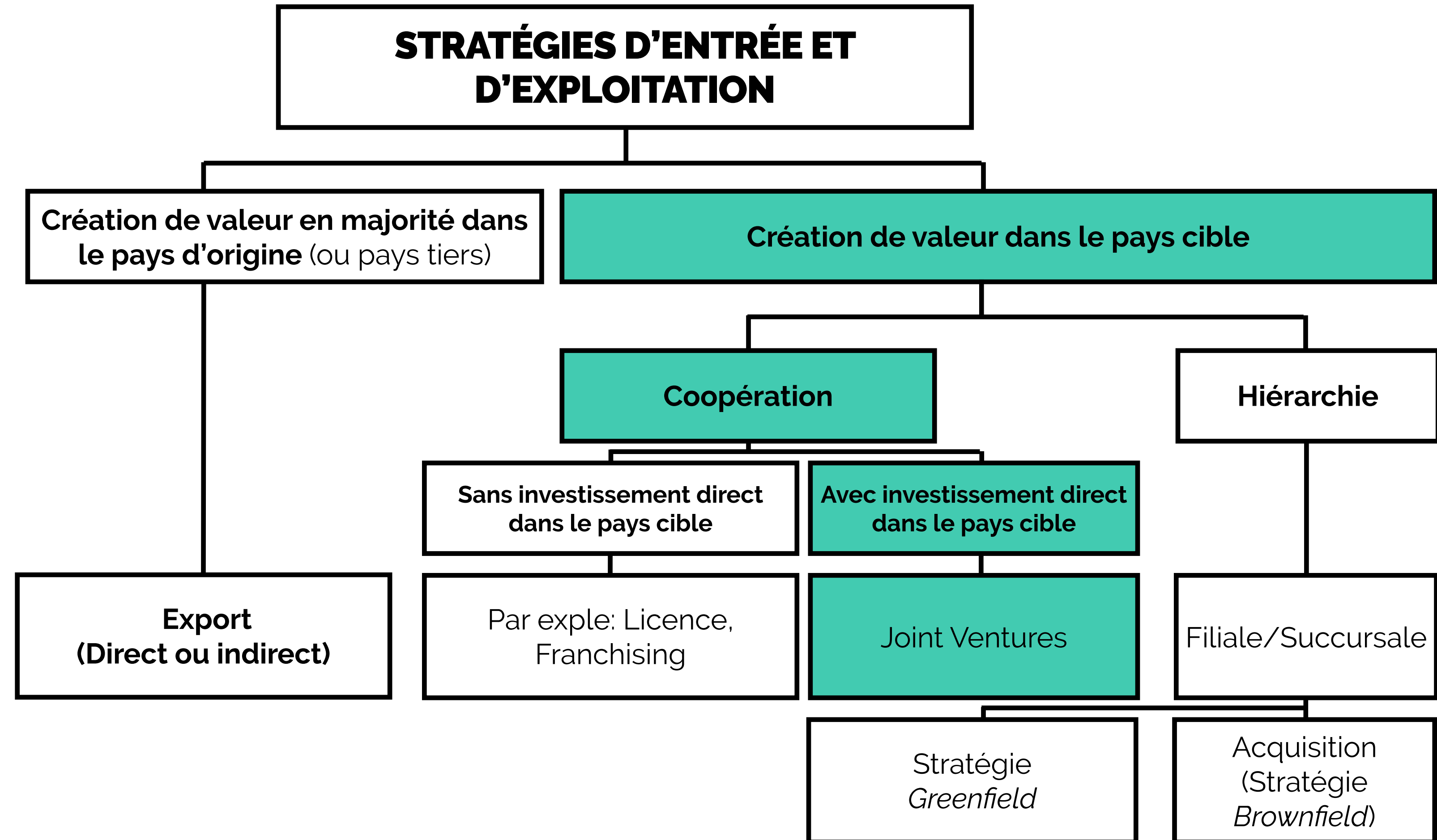


COMMENT: **DÉCISION DU** **MODE D'ENTRÉE** **SUR LE MARCHÉ**

C | JOINT VENTURE ET SOCIÉTÉ FILIALE

COMMENT: DÉCIDER DE SA STRATÉGIE D'ENTRÉE

Stratégies d'entrée et d'exploitation



COMMENT: DÉCIDER DE SA STRATÉGIE D'ENTRÉE

Joint Ventures - Caractéristiques



Une **JOINT VENTURE** est une entreprise commune de deux ou plusieurs partenaires, qui restent néanmoins indépendants les uns des autres.

- ▶ Joint Venture comme stratégie d'entrée et d'exploitation du marché: Siège de la Joint Venture dans le pays cible.
- ▶ Les Joint Ventures se différencient au niveau: par exple: du nombre de partenaires, de l'étendue de la coopération, du siège de la JV.

Avantages (et motivations)

Faible investition et faible risque en comparaison d'une stratégie isolée

Contournement des *local-content rules* et d'autres barrières

Entrée en tant qu'entreprise locale

Possibilité de subventions sur le marché cible

Faible rivalité entre partenaires et possibilité d'apprentissage réciproque

Inconvénients (et problèmes)

Fort besoin de coordination

Haut potentiel de conflits de longue durée entre les partenaires

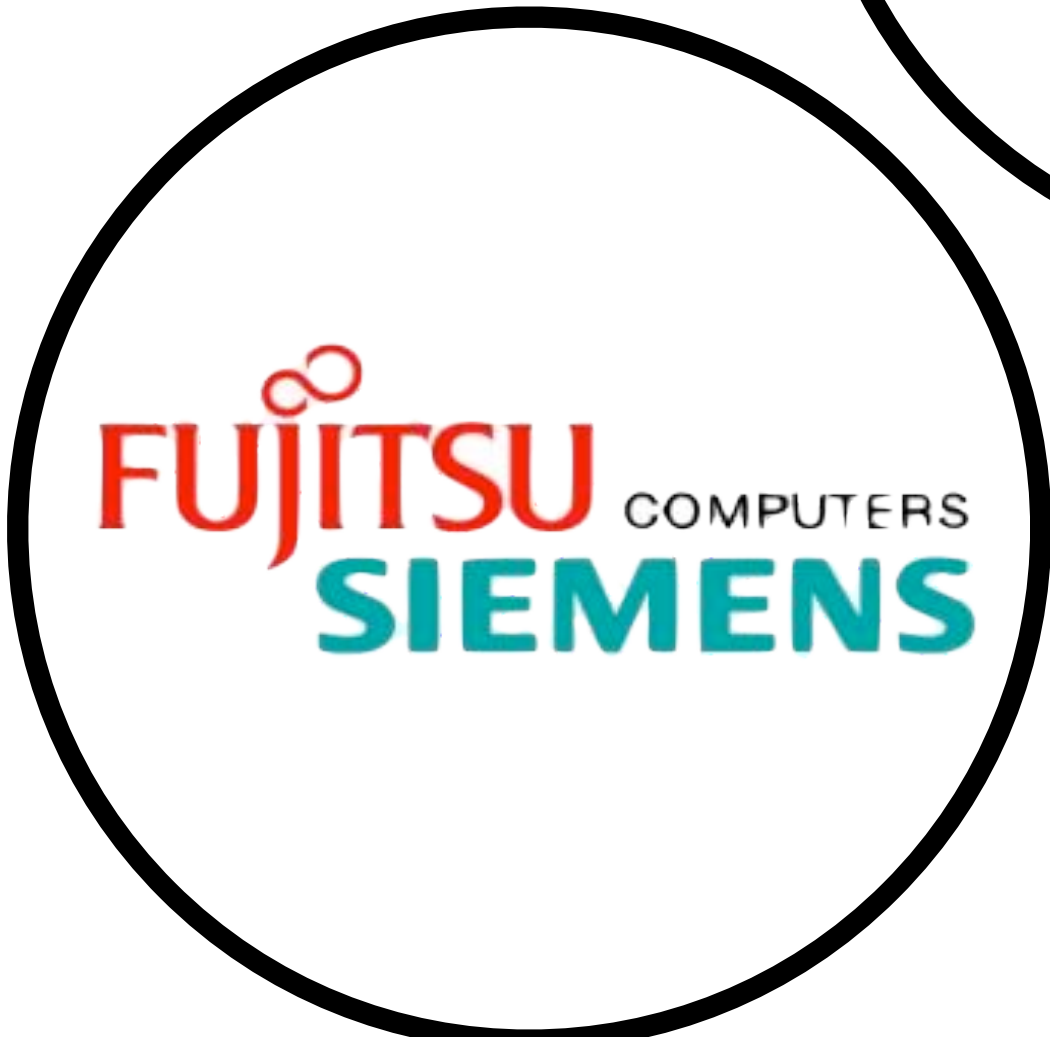
Différences culturelles (au niveau de la culture nationale et d'entreprise)

Possibilités d'influence

Problématique de maintien d'une image et d'une présence internationales consistentes

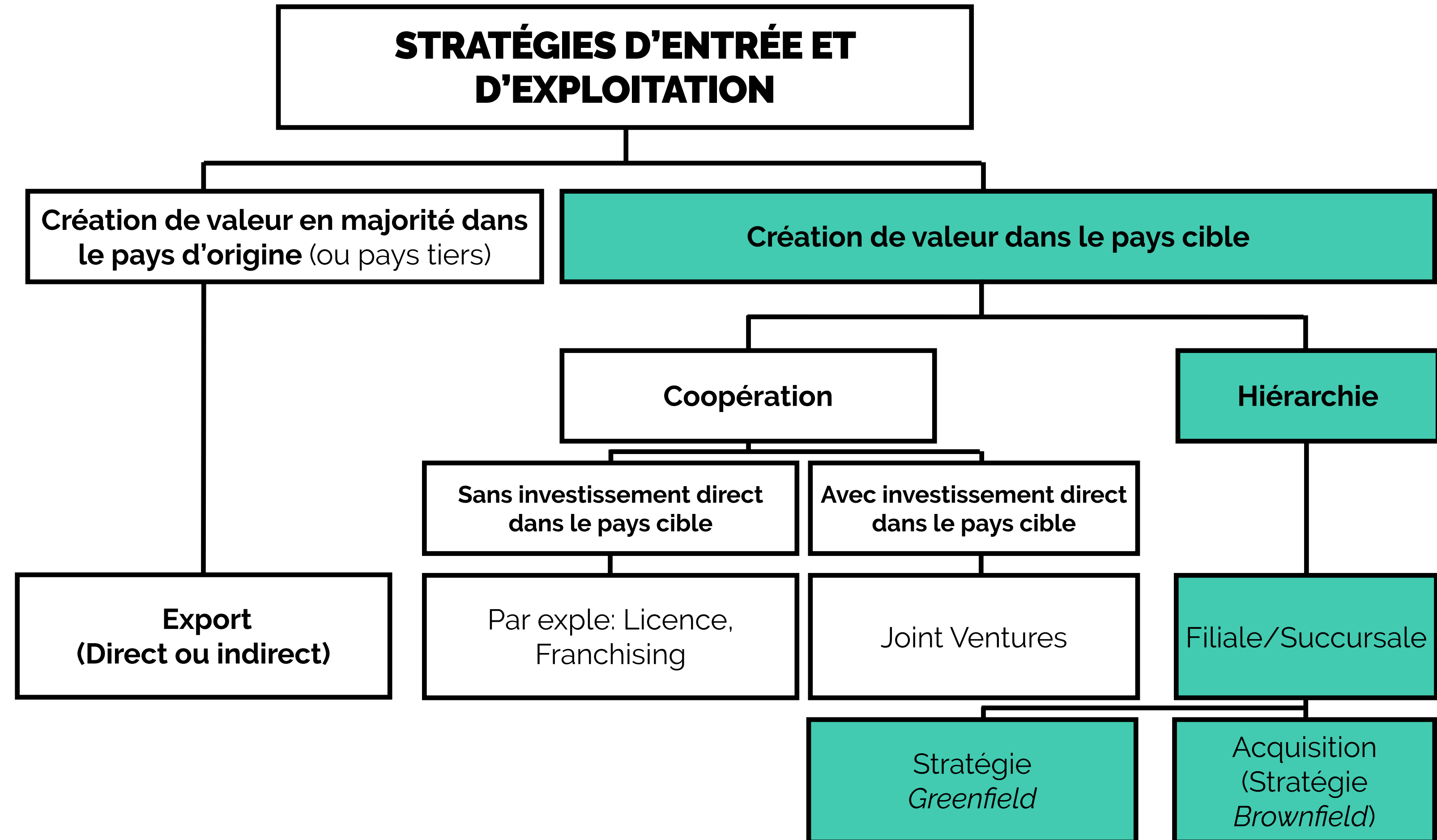
COMMENT: DÉCIDER DE SA STRATÉGIE D'ENTRÉE

Joint Ventures –
Exemples



COMMENT: DÉCIDER DE SA STRATÉGIE D'ENTRÉE

Stratégies d'entrée et d'exploitation



COMMENT: DÉCIDER DE SA STRATÉGIE D'ENTRÉE

Sociétés filiales



Les **SOCIÉTÉS FILIALES ET SUCCURSALES** dotent l'entreprise d'un fort contrôle sur son activité internationale et représentent une forme spécifique d'investissements directs à l'étranger.

Caractéristiques: Mise en commun des ressources élevée, présence et activité locale, effets d'échelle globaux, haut risque et insécurité, importance des facteurs locaux culturels et sociaux.

STRATÉGIE GREENFIELD

Construction d'installations (par exple: sites de production, filiales logistiques) sur des marchés étrangers ('from scratch').

STRATÉGIE BROWNFIELD

Acquisition d'installations existantes ou d'entreprises dans le pays cible.

COMMENT: DÉCIDER DE SA STRATÉGIE D'ENTRÉE

Sociétés filiales – Evaluation critique



Avantages (et motivations)

Présence directe et indépendante sur le marché cible

Consistance de l'entrée sur le marché - en partie en raison d'activités marketing indépendantes

Plus grand pouvoir de marché envers les acheteurs, des fournisseurs et des concurrents

Mise en avant d'une stratégie propre

Inconvénients (et problèmes)

Hauts investissements

Risque important en particulier sur les marchés difficiles

Réversibilité des décisions plus faible que pour les autres stratégies

COMMENT: ACQUISITIONS – ETUDE DE CAS NESTLÉ



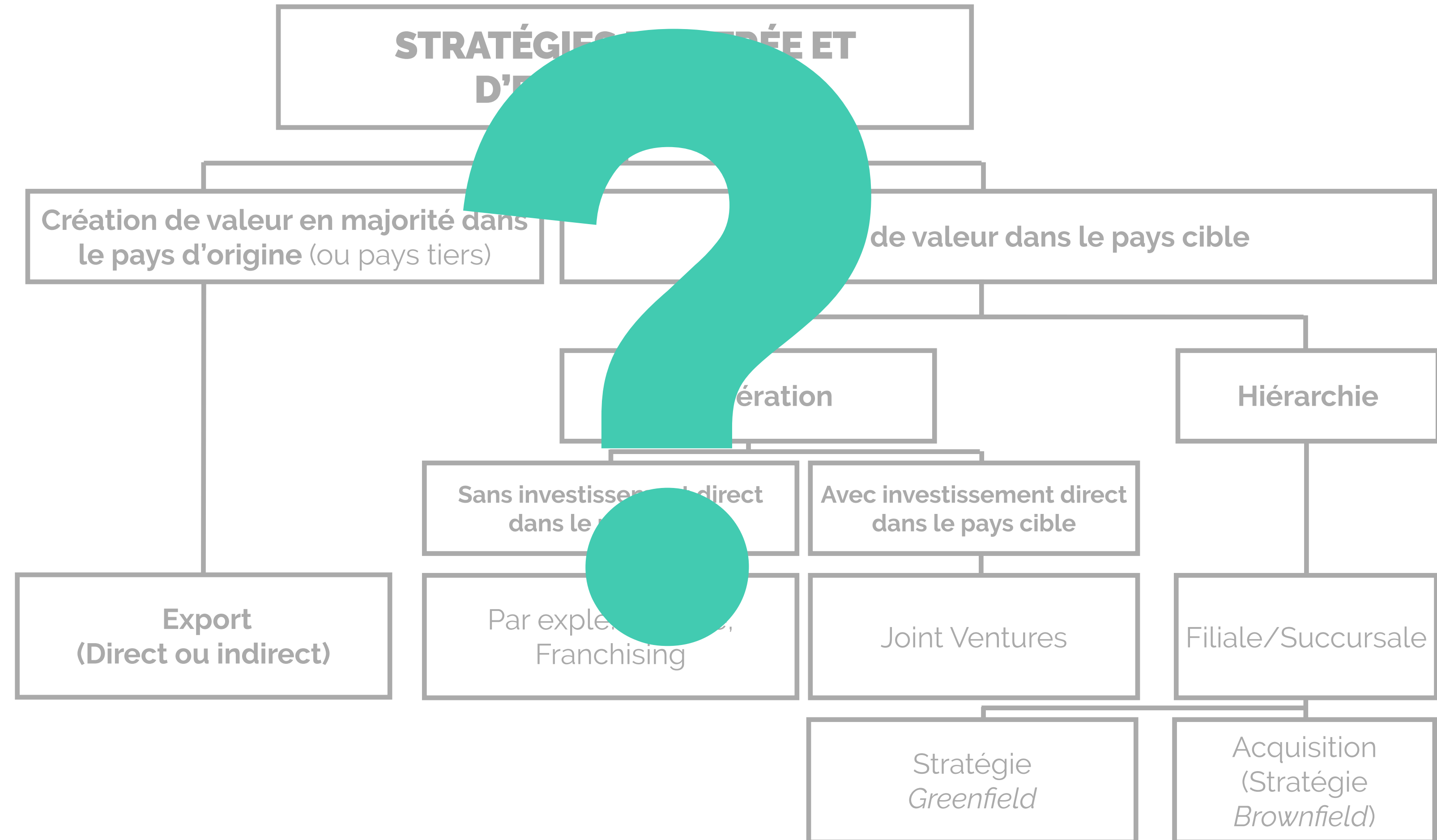
Good Food, Good Life



Critères de choix d'acquisition	Critère rempli?	Faits pour une possible acquisition
To be No. 1 or strong No. 2	Oui / Non	...
Generate value for shareholders	Oui / Non	...
Focused approach on value-added growth categories	Oui / Non	...
Strong brands in leadership positions	Oui / Non	...
Cash flow and earnings enhancing	Oui / Non	...
High degree of certainty of successful integration	Oui / Non	...
Maintain strong credit ratings and financial flexibility	Oui / Non	...
Décision		

COMMENT: DÉCIDER DE SA STRATÉGIE D'ENTRÉE

Choix du mode
d'entrée



COMMENT: DÉCIDER DE SA STRATÉGIE D'ENTRÉE

Processus de décision

