

DÉMARCHE D'INTERNATIONALISATION - CHROME	
Comprendre CHROME, les <u>énoncés</u> de compétence et le but du diagnostic (capacité à exporter)	14 à 20
PVU (attentes et gains).	22,23,25
Comprendre les potentiels, les barrières et les risques.	27, 28, 33
Surmonter les barrières à l'entrée (réponses dans le courriel)	35 **
Plan d'exportation (section et but)	37,38
LES MODES ET LES STRATÉGIES D'ENTRÉE	
Mode d'exportation: direct et indirect (avantages / inconvénients)	43, 44
Stratégie d'exportation (avantages / inconvénients)	45 à 55
<i>Sauf maison de commerce et sous-traitance</i>	60 à 67
	77 à 82
Différence entre franchise et licence. Propriété intellectuelle. (voir vos notes de cours et vos courriels)	
Les salons	83
DISTRIBUTION	
Comment rebondir	p.89
Négociation et contrats (exercice Sopap)	p.104-105
4 éléments: information (connaître les outils pour l'information)	93 à 96
Circuits de distribution et leurs types (intensif, direct,...)	107-108
Les tâches de la distribution	111
La valeur ajoutée qu'apporte la distribution	112
Éthique et culture: contexte et caractéristiques socioculturelles (voir la page résumé p. 120). bien comprendre	116 à 118
Critères d'équité généralisables	120
	125

Je ne répondrai pas à vos questions à moins de 48 heures de l'examen.

L'examen commencera à 9:30.

Durée 2 heures.

+/- 55 QCM. 2-3 questions ouvertes. 1 cas d'analyse.