LE CAS *YOGO PLASTIK*

Exportation de contenants à yogourt

L'***Approche Podium-Potence*** de Mercadex permet à l'entreprise de prioriser ses couples produit-marché à l'international en évaluant les différents facteurs qui déterminent le *potentiel* du marché et ceux qui déterminent son *ticket d'entrée* (c.-à-d. la difficulté d'y accéder). Voir ci-dessous l'application de cette approche par Yogo Plastik.

Activités de Yogo Plastik
Fabrication de contenants en plastique destinés aux industriels en alimentation.
Projet
Exporter des contenants aux producteurs de yogourt en Italie et / ou en Espagne.

Face à 2 couples produit-marché, Yogo Plastik doit déterminer leur niveau de priorité respectif afin d'investir judicieusement ses ressources (temps et argent) dans le développement efficace des affaires à l'international.

1- Yogo Plastik a, d'une part, évalué les différents facteurs relatifs au potentiel des couples produit-marché : A- taille du marché, B- contribution marginale envisagée (marges bénéficiaires), C- tendance du marché, D- longévité (cycle de vie espéré) du courant d'affaires.

2- Yogo Plastik a, d'autre part, évalué les différents facteurs relatifs au ticket d'entrée des couples produit-marché : A- coûts (ex. : adaptation, transport, douanes…), B- risques (ex. : crédit, économique, devises étrangères, fiscaux…), C- rivalité (nombre de compétiteurs, structure du marché…), D- conditions du marché (ex. : infrastructures d'opération ou de distribution, réglementation…).

Échelles d'évaluation
À partir des données du marché, Yogo Plastik a effectué, pour chaque couple produit-marché, une évaluation quantitative de chaque facteur (ex. : sur une échelle de 1 à 10), puis a traduit les résultats sur une échelle sémantique (ex. : très important, moyen, nul) afin d'utiliser l'outil Podium-Potence de Mercadex.

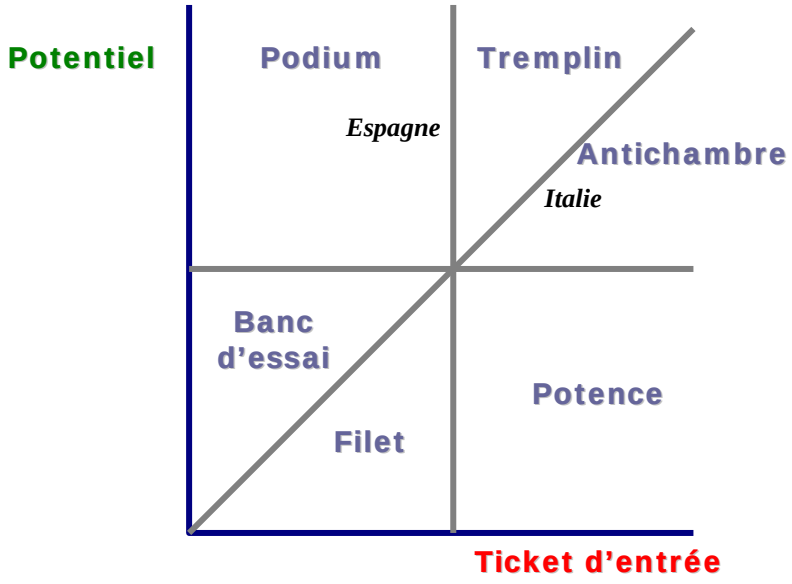
Exportation de contenants en Italie

Potentiel (1 – 10)			Ticket d'entrée (1 – 10)		
Taille	8	Importante	**Coûts**	3	Faibles
Marges	6	Moyennes	**Risques**	8	Élevés
Tendance	4	Faible	**Rivalité**	8	Forte
Longévité	7	Moyenne	**Conditions**	6	Moyennes

Exportation de contenants en Espagne

Potentiel (1 – 10)			Ticket d'entrée (1 – 10)		
Taille	6	Moyenne	**Coûts**	7	Moyens
Marges	8	Élevées	**Risques**	6	Moyens
Tendance	9	Très élevée	**Rivalité**	2	Très faible
Longévité	8	Importante	**Conditions**	4	Peu contraignantes

Yogo Plastik : priorisation des couples produit-marché



Constats et implications pour Yogo Plastik

Exportation de contenants en Italie : ***Antichambre***

- Potentiel : moyen/élevé
- Ticket d'entrée : élevé
- Retombées anticipées dans le temps : à long terme
- Exige discipline et capacité d'interrompre les activités rapidement
- Zone: intéressante
- Plus près de la potence que du podium.
- Implication stratégique: investir de façon réactive (opportuniste) dans la prospection et la commercialisation de ce produit-marché.

Exportation de contenants en Espagne : ***Podium***

- Potentiel : élevé
- Ticket d'entrée : faible
- Retombées anticipées dans le temps : du court terme au long terme
- Avantages compétitifs importants
- Zone: prioritaire
- Implication stratégique: investir de façon proactive dans la prospection et la commercialisation de ce produit-marché.

Pour toute question ou assistance dans la priorisation de vos couples produit-marché à l'international, veuillez contacter alacombe@mercadex.ca