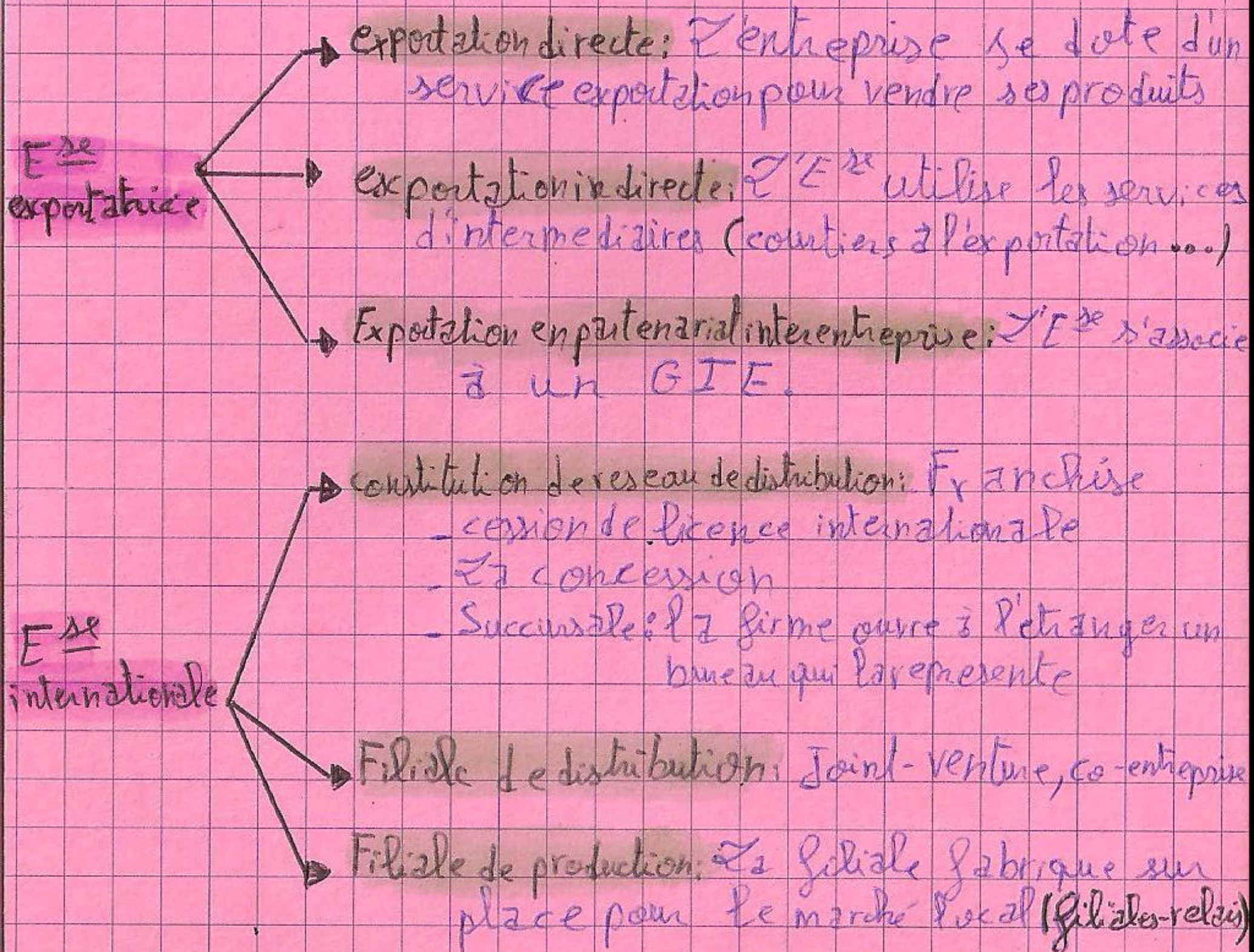


I Stratégie d'internationalisation

**Definition:** L'Entreprise exerce ses activités au-delà de son territoire national



**Firme multinationale:** L'Entreprise s'implante à l'étranger dans un petit nombre de pays

Avantages	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Augmentation du chiffre d'affaires</li> <li>→ Amélioration de la notoriété de l'Entreprise</li> </ul>
Limites	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Instabilité du taux de change</li> <li>→ Risque d'externaliser des fonctions clés</li> </ul>

II La croissance

**1. Croissance interne:** Le développement de l'Entreprise à partir de ses propres moyens et non à partir d'une acquisition.

**Indice:** investissement

**Avantages:**

- Le domaine est connu (expérience, savoir-faire)
- L'indépendance est conservée

**Limites:** → Les délais sont plus longs

**2. Croissance externe:** Le développement par l'acquisition

**Indice:** acquisition - fusion - partenariat

**Avantages:**

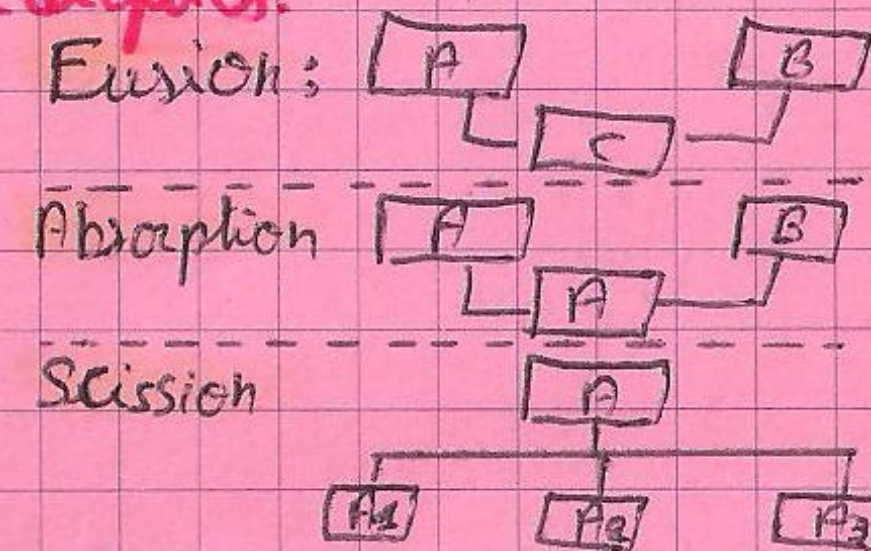
- Processus rapide
- Réduction de la concurrence

**Limites:**

- Risque d'échec
- Investissement Important

**Modalités:**

**\* Juridiques:**



**\* Financières:**

**Offre Publique d'Achat (OPA):** Une Entreprise A propose l'achat aux actionnaires de l'Entreprise de leurs actions à un prix supérieur au cours.

**Offre Publique de Vente (OPV):** Les actionnaires de l'Entreprise A proposent la vente de leurs actions à l'Entreprise B.

**Offre Publique d'Echange (OPE):** L'échange d'une action de l'Entreprise A d'un pourcentage d'action avec une action de l'Entreprise B.

**Ramassage boursier:** L'achat discrètement des actions d'une Entreprise B par l'Entreprise A.

3. Indicateurs de croissance

**Indicateurs quantitatifs:** Chiffre d'affaire, volume des ventes, valeur ajoutée, nombre de salariés, heures de travail, investissement.

**Indicateurs qualitatifs:** image de marque, leader, perception des produits par les clients, climat social, management de l'Entreprise.