

DOSSIER EXPLICATIF

Les exemples développés ci-après ne sont proposés que pour étayer de manière concrète les prestations rendues par Narsalik.  
D'autres applications sont évidemment possibles.

---

***PÔLE 1: Le conseil, l'analyse, l'expertise internationale***

> Apporter notre expertise et notre expérience internationale dans la transmission de conseils, d'informations et de données sociologiques, économiques et géographiques, en relation directe avec les zones concernées par vos programmes de développement.

Exemples d'applications dans le cadre d'un développement international :

**- Faciliter la négociation avec des acteurs économiques étrangers / Maximiser les chances de réussite**

Une entreprise du Vermont (USA) souhaite implanter une unité de production à Maribor, en Slovénie. Une réunion avec le gouvernement local se profile. Narsalik conseille alors l'entreprise américaine sur les comportements à considérer lors de l'entretien, les sujets à ne pas aborder, l'informe sur les codes slovènes, sa géopolitique, les dernières informations et stratégies de développement locales, en vue d'optimiser les chances de réussite du meeting...et de l'affaire à court et moyen terme. La relation entre les acteurs est ainsi facilitée et la compréhension mutuelle nettement accrue.

**- Informer et encadrer l'équipe commerciale ou administrative en charge du développement produits et stratégies**

Une entreprise de services financiers de Washington (USA) a mis en place une équipe « export » dans son organigramme afin de développer son portefeuille client et d'accroître sa présence internationale. Elle étudie donc les opportunités les plus pertinentes pour l'ouverture de représentations commerciales à l'étranger. Narsalik intervient pour aider à définir une zone cible pour la première phase de déploiement. Ce sera la zone Caraïbes (pour sa proximité géographique et ses liens commerciaux traditionnellement importants avec les USA). Narsalik informe donc l'équipe sur les caractéristiques géo-économiques, géo-stratégiques et politiques des Bahamas, Iles Vierges, Bermudes, Iles Cayman ainsi que Aruba. Les Bahamas sont finalement sélectionnées. Narsalik apporte son analyse et son expérience pour définir l'implantation définitive sur le territoire choisie (prestations souvent capitalisées avec les services mobiles d'études de terrain). Ce sera Nassau. 4 commerciaux et le vice-président organisent un déplacement sur place et plusieurs rendez-vous. Narsalik encadre l'équipe, optimise le déplacement, l'informe au mieux afin de conclure le contrat d'implantation avec les autorités locales et les partenaires. A la demande, Narsalik accompagne l'équipe sur le terrain (voir « services mobiles »).

### - Analyser une stratégie internationale

Un designer en vogue de Perth (Australie) souhaite entrer sur le marché européen du mobilier de luxe. Il a décidé de débiter sa conquête en Italie, haut-lieu du design intérieur. Narsalik intervient pour valider - ou non - cette stratégie, et apporter des éléments pour éviter les erreurs stratégiques, affiner le processus, participer à l'élaboration du plan final de déploiement. Narsalik analyse, informe, conseille.

### - Soutenir la conception et la réalisation du plan de communication

### - Consolider le Management Interculturel

Gérer les relations entre personnels de différents pays et origines. Apprendre à comprendre l'autre. Faciliter l'intégration des expatriés. Amortir les chocs culturels. Objectif : plus de productivité, de performances, de cohésion. Une gestion saine - et une acceptation - du multiculturalisme et des différences soutiennent la croissance de l'entreprise.

### - Organiser les missions de prospection

---

## **PÔLE 2: Services exclusifs de mobilité et d'études de terrain**

> Offrir une gamme complète de services personnalisés de mobilité internationale et de localisation en synergie avec notre savoir-faire géo-économique.

### Exemples d'applications :

### - Réaliser des études de terrain sur mesure préparatives ou complémentaires au déploiement international

L'entreprise X originaire de Split (Croatie) fabrique et commercialise des produits nettoyants hautes performances. Elle décide de les commercialiser en Norvège. Narsalik se charge de l'étude de terrain (gamme offerte sur le marché, nombre de concurrents dans les points de vente, types de communication, d'emballages des concurrents...). Narsalik étudie le type de points de vente les plus adaptés, le positionnement de la concurrence, le comportement de la clientèle. Puis le client souhaite établir un petit entrepôt de stockage. Narsalik étudie et analyse les réseaux (terrestres, aériens, fluviaux) disponibles ainsi que les infrastructures, leurs qualités, leur positionnement, la géomorphologie des sites... Objectif : optimiser et contenir les coûts, assurer la distribution, sa rapidité, ainsi que sa fiabilité.

### - Offrir nos créneaux de disponibilité pour effectuer certains déplacements à votre place

Un rendez-vous avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de Chypre est prévu à Nicosie. Narsalik est mandaté par son client pour représenter ses intérêts sur place.

### - Encadrer et informer sur le terrain vos équipes de prospection et de gestion

Etre sur le terrain pour encadrer, informer, conseiller l'équipe afin d'accroître l'efficacité de ses démarches. Suivi personnalisé en géo-économie, géo-politique, stratégie et organisation. Débriefing.

- Organiser les réseaux de distribution

Réalisation du maillage géographique, analyse structurelle des réseaux...

- Faciliter et optimiser l'implantation de structures

Etudes de terrains (positionnement, accessibilité, qualité des réseaux, visibilité, coûts, géomorphologie,...) en relation avec les acteurs immobiliers. Faciliter les liaisons avec les autorités locales (voir Pôle 1), conseiller, encadrer, analyser. Objectif : réussir son implantation par un point de vue neutre et objectif (à l'inverse de la majorité des organismes de développement locaux) et prenant en compte les notions extra-commerciales (sociologie, géographie, politique), souvent négligées.

- Aider à l'insertion et accompagner le personnel expatrié

Informier et encadrer sur place. Aider à comprendre son nouvel environnement. L'appréhender. Apprivoiser les cultures, les politiques, les mœurs, la vie quotidienne. Accompagner et soutenir.

*Narsalik assure aussi les liaisons avec les différents organismes internationaux d'aide au développement, les ambassades et les chambres de commerce mondiales.*

GIVE WORLD  
CREATE FUTURE

NARSALIK

*"L'impossible existe tant que personne n'a essayé de le rendre possible"*  
*Mike Horn*