ФРАНЦУЗСКИЙ ЯЗЫК

V. Bégunets, A. Chymanskaya
В.Д. Бегунец, А.В. Шиманская

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель А.В. Темнохуд

ADAPTATION CULTURELLE DES ENTREPRISES INTERNATIONALES (A L'EXEMPLE DE PHILIPS)

Культурная адаптация международных компаний (на примере Филипс)

Lorsque les entreprises s'engagent sur la voie de l'expansion internationale, elles sont inévitablement confrontées au défi de la gestion des différences culturelles. Il est donc essentiel de les comprendre et de les gérer efficacement pour favoriser une croissance internationale réussie.

Le but de la recherche est d'étudier l'expérience de l'entreprise Philips et de révéler ses stratégies essentielles de l'expansion internationale.

Une des stratégies majeures adoptées par Philips dans son approche de vente et de marketing est l'adaptation aux marchés tant globaux que locaux. Cette stratégie permet à l'entreprise de toucher un large éventail de clients tout en répondant aux besoins spécifiques et aux préférences des différentes régions.

À l'échelle mondiale, Philips capitalise sur sa forte notoriété et son image de marque pour se positionner comme une entreprise technologique fiable. En maintenant une identité et un message cohérents sur les différents marchés, Philips réussit à instaurer un sentiment de confiance et de familiarité parmi ses clients à travers le monde.

Parallèlement, Philips comprend l'importance d'adapter ses produits et ses stratégies marketing en fonction des particularités des marchés locaux. Cela inclut l'analyse des nuances culturelles, des comportements des consommateurs et des exigences réglementaires spécifiques à chaque région. En ajustant ses offres pour mieux répondre aux attentes locales, Philips parvient à établir un lien plus fort avec ses clients et à stimuler ses ventes.

En même temps, Philips met en œuvre cette adaptation à la fois globale et locale est à travers des efforts soutenus en recherche et développement. En investissant dans l'innovation, Philips crée des solutions qui répondent aux divers besoins des consommateurs à travers le monde, lui permettant ainsi de garder une longueur d'avance sur la concurrence et de maintenir sa position de leader dans le secteur technologique.

L'étude a révélé les stratégies essentielles de l'expansion internationale de Philips:

- Image de marque mondiale: Philips veille à conserver une image et un message uniformes sur tous les marchés afin de renforcer la confiance et la reconnaissance auprès des clients.

- Analyse du marché local: L'entreprise réalise des études approfondies pour comprendre les spécificités de chaque marché, y compris les préférences culturelles et les comportements d'achat.

- Personnalisation des produits: Philips adapte ses produits et ses stratégies marketing pour répondre aux besoins particuliers des différentes régions, garantissant ainsi que ses offres soient pertinentes pour les clients locaux.

- Innovation et développement: L'entreprise investit dans la recherche et le développement pour concevoir des solutions qui répondent aux exigences variées des clients à l'échelle mondiale, ce qui l'aide à rester compétitive.

En conclusion il faudrait constater que Philips est en mesure d'atteindre un large public tout en se connectant avec les clients à un niveau plus personnel en équilibrant efficacement la marque mondiale avec l'adaptation du marché local. Cette approche stimule non seulement les ventes et la croissance des revenus, mais renforce également la position de Philips en tant que société de technologie de premier plan sur le marché mondial.

L. Kritchko

Е.С. Кричко

БГСХА (Горки)

Научный руководитель А.С. Саскевич

FAIRE DES AFFAIRES EN FÉDÉRATION DE RUSSIE

Особенности ведения бизнеса в Российской Федерации

La Fédération de Russie est un pays doté d'une histoire riche et d'une culture unique, offrant un marché attrayant pour faire des affaires.

Le but de l'étude est d'étudier les particularités de la gestion des affaires dans la Fédération de Russie.

Faire des affaires en Russie présente un certain nombre de caractéristiques spécifiques qui doivent être prises en compte pour réussir. D'une part, un immense marché intérieur, une demande en croissance rapide et un développement actif des infrastructures ouvrent des perspectives alléchantes aux entrepreneurs. D'un autre côté, l'incertitude politique, un environnement juridique complexe et l'instabilité économique créent de sérieux risques et défis.

Le système juridique russe est comme un labyrinthe aux nombreuses portes. C'est un système complexe, avec de nombreux changements et contradictions, ce qui crée des difficultés pour les entrepreneurs. Les modifications fréquentes de la législation et les risques de corruption nécessitent une attention particulière et une surveillance constante des modifications législatives.