

CAS

MARKETING INTERNATIONAL

Présenté par



Rédigé par Frédérique Cloutier VP Académique

HAPPENING MARKETING

2023



[FSA ULAVAL / 2023]

L'ENTREPRISE

Leader Nord-américain sur le marché des semences céréalières et fourragères depuis 1982, Semican, entreprise fièrement canadienne, est spécialisée dans la recherche, la production et la commercialisation de semences. Depuis les tous débuts, l'entreprise est dédiée à la production et au conditionnement des semences de céréales. Avec une croissance régulière des ventes, il est devenu évident que pour garantir l'avenir de l'entreprise, cette dernière devait se différencier des autres fournisseurs de semences de céréales au Québec. C'est ainsi que Semican a développé son expertise grâce à son propre Centre de recherche, lui permettant d'offrir des variétés exclusives de céréales possédant des caractéristiques et des rendements supérieurs à la concurrence. Semican y développe des cultivars performants qui sont adaptés aux conditions climatiques de l'Est canadien. La mise en marché et la commercialisation des grains sont des points forts permettant à Semican de se démarquer avec sa large gamme de semences et son expertise. En 2019, l'entreprise poursuit sa croissance, encouragée par ses 4 actionnaires impliqués depuis plusieurs années déjà dans le succès de Semican. Plus dynamique que jamais sur le marché des semences, Semican continue également son développement avec en 2022 la création d'une usine de transformation certifiée pour l'alimentation humaine et animale, afin de poursuivre son objectif de valorisation des produits de haute qualité issus de l'agriculture canadienne, suivant sa mission de "Nourrir la planète, une semence à la fois".

Grâce à son expertise ainsi que sa renommée, Semican et sa division alimentaire, ont su élever les standards de l'alimentation animale avec notamment son avoine nue de qualité supérieure. Au cours des années, l'équipe du Centre de recherche situé à Princeville, a su développer des produits d'excellente qualité, issus de programmes génétiques qui offrent des variétés d'avoine et céréales répondant aux besoins spécifiques des chevaux de course pur-sang, ainsi que pour les chevaux de randonnée, de performance, de saut, de polo, etc. L'offre de produits d'alimentation pour chevaux comprend de l'avoine entière et roulée, de l'avoine nue, de l'orge, du foin sec et du foin en cube, mini-cubes et granules (pellets), pulpe de betteraves, lin moulu et bien plus afin de proposer une gamme de produits naturels et à haute valeur nutritive

MARCHÉ VISÉ

Depuis plus de 40 ans, Semican est reconnue sur les marchés canadiens et américains, avec ses produits dédiés aux chevaux, poules et oiseaux. Semican dessert le Québec, en passant par les territoires de l'Ontario et des Maritimes, ainsi que le Nord des États-Unis et souhaite poursuivre une stratégie d'internationalisation dans ce marché. L'entreprise est déjà bien présente sur le marché américain avec un réseau de plus de 200 détaillants sur le territoire de la Côte Est des États-Unis jusqu'à la Floride. Par ailleurs, Semican s'est récemment implantée en Caroline du Sud afin d'offrir ses produits à toujours plus de clients potentiels. Étant spécialisée dans l'alimentation équine, grâce à son avoine et autres produits d'alimentation, qui ont su faire sa renommée, Semican possède une très belle réputation sur les pistes de course américaines. Ce sont l'avoine nue et le foin de qualité supérieure qui nourrissent principalement ces chevaux. Semican développe également des produits d'alimentation à destination des poules et des oiseaux, offrant une gamme complète de produits disponibles chez les détaillants (boutiques d'alimentation pour animaux de compagnie et de ferme) américains.

PRODUITS D'ALIMENTATION ANIMALE SEMICAN



ALIMENTATION POUR CHEVAUX

Semican fait sa marque depuis plus de 30 ans dans l'alimentation équine. Que vous possédiez un élevage de chevaux pur-sang, chevaux de ferme, de randonnée, de compagnie, de sport équestre comme le saut, waterpolo etc... Nous avons des produits répondant bien à tous ces besoins pour une alimentation complète...



ALIMENTATION POUR OISEAUX

Vous aimez nourrir les oiseaux en tout temps ? Vous aimez les identifier et ce, dans votre cour ? Les observer de plus près ? Connaître la panoplie d'oiseaux qui fréquentent vos mangeoires vous ravit ? Nous avons pour vous une large gamme de produits d'alimentation de grande qualité pour vous...



ALIMENTATION POUR VOLAILLES

Vous possédez un poulailler ? Une ferme ? Des dindes ou canards ? Quelques poules dans votre jardin pour vous et les enfants ? Un élevage d'été de volailles à chair ? Ou bien une ferme aviaire ? Nous vous proposons notre avoine pour volailles. Il s'agit d'une avoine nue, sans écales...

PRODUITS POUR LES CHEVAUX - [Produits pour les chevaux](#)



**AVOINE POUR
CHEVAUX**

**AVOINE NUE
TURCOTTE**

**PULPE DE
BETTERAVES**



Avoine entière Golden Select

Une avoine entière avec un poids spécifique élevé et nettoyée de façon rigoureuse. Cette avoine de première qualité est comparable à l'avoine que les jockeys des pistes de course utilisent.

Disponible en sac de :
50 lbs (22.68 kg)
et en vrac



Avoine roulée Golden Select

D'une couleur dorée, cette avoine couverte traditionnelle est légèrement roulée pour une meilleure digestibilité et nettoyée par de multiples procédés avant d'être roulée.

Disponible en sac de :
50 lbs (22.68 kg)
et en vrac



Cubes et Mini-cubes de Luzerne

- Analyse garantie
- Protéine brute : 14% (min)
- Fibre brute : 30% (max)
- Humidité : 12% (max)

Disponible en sac de :
50 lbs (22.68 kg)



Cubes et mini-cubes de Luzerne et Phléole

- Analyse garantie
- Protéine brute : 12% (min)
- Fibre brute : 30% (max)
- Humidité : 12% (max)

Disponible en sac de :
50 lbs (22.68 kg)



Granules de luzerne

- Analyse garantie
- Protéine brute : 17% (min)
- Fibre brute : 22% (max)
- Humidité : 12% (max)

Disponible en sac de :
50 lbs (22.68 kg)



Granules de Phléole Select (mil)

- Analyse garantie
- Protéine brute : 11% (min)
- Fibre brute : 31% (max)
- Humidité : 8% (max)

Disponible en sac de :
50 lbs (22.68 kg)

PRODUITS POUR LES POULES ET OISEAUX [Poulets et Oiseaux](#)

PROBLÉMATIQUE - [Réseau de détaillants](#)

La problématique de l'entreprise est comment augmenter la visibilité de ses produits auprès des consommateurs finaux tout en passant par des détaillants pour les ventes B2B, étant donné que les détaillants ont souvent le pouvoir de décision quant à la promotion des produits en magasin. De plus, Semican se questionne sur la logistique au niveau de la distribution de ses produits vers les États-Unis afin d'être plus efficace et de réduire les coûts de transport et d'entreposage.

En outre, l'entreprise **ne vend pas en ligne** pour le moment mais n'est pas fermée à cette option de distribution pour certains de ses produits facilement expédiables. La vente pourrait être en ligne directe ou via des plateformes en ligne.. Semican prend part à des foires commerciales pour accroître sa présence sur le marché. Il est donc crucial pour l'entreprise de trouver des moyens de rejoindre efficacement les détaillants ainsi que les consommateurs pour promouvoir ses produits, d'augmenter le nombre d'abonnés sur ses réseaux sociaux aux États-Unis, d'élargir sa présence dans les foires commerciales, et globalement de devenir un acteur reconnu et incontournable dans le domaine de l'alimentation animale

Semican utilise également la plateforme de marketing coopérative, Promoboxx, qui permet aux marques de collaborer avec leurs détaillants pour créer et partager du contenu marketing localisé et personnalisé sur les réseaux sociaux et autres canaux en ligne. La plateforme permet aux marques de fournir à leurs détaillants des outils de marketing clé en main, tels que des images, des vidéos et des messages de marque, pour aider les détaillants à promouvoir efficacement les produits de la marque dans leurs communautés locales. En retour, les marques peuvent suivre les performances de leur contenu marketing coopératif et de leurs campagnes publicitaires à travers le réseau de détaillants, ce qui leur permet de mesurer l'impact de leurs efforts de marketing localisé et de fournir un retour d'information à leurs détaillants. [Promoboxx](#). L'entreprise doit donc chercher à consolider ses relations de confiance avec les détaillants en leur fournissant des informations détaillées sur ses produits et en leur offrant un excellent service clientèle.

En somme, l'entreprise cherche à consolider sa présence sur le marché en se concentrant sur la qualité de ses produits, en établissant des relations solides avec les détaillants et en augmentant sa visibilité auprès des consommateurs finaux.

MANDAT

Semican et plus précisément sa division alimentaire vous mandate afin de développer une stratégie permettant de soutenir la croissance de l'entreprise à l'international pour la côte Est des États-Unis du Maine à la Floride, ainsi que la conquête de nouveaux territoires comme l'Ontario, l'Ohio, le Michigan, le Kentucky, le Tennessee, l'Oklahoma ainsi que le Texas en B2B (ajout de boutiques d'alimentation pour animaux de compagnie et de ferme) plus précisément. Votre stratégie d'internationalisation devra permettre à Semican :

1. S'appuyer sur la forte notoriété et l'expertise (Qualité des produits) de Semican afin de renforcer son positionnement auprès de sa clientèle commerciale actuelle, mais également afin d'acquérir de nouveaux clients (B2B) sur le marché américain.
2. Faire de Semican une référence dans l'alimentaire pour la nourriture équine et se faire connaître des consommateurs finaux (B2C).
3. Permettre à Semican d'augmenter le nombre de détaillants en plus du nombre de produits qui sont vendus à chaque détaillant (Palettes).

CONTRAINTES

Aucune contrainte budgétaire n'est imposée afin de ne pas vous limiter dans votre stratégie, toutefois une estimation des coûts en fonction d'un retour sur investissement doit être estimée. La stratégie doit être mise en place dans un délai de 1 à 3 ans.

À vous de jouer!

SOURCES

Promobox. (2022). <https://promoboxx.com/>

Semican. (2022). <https://www.semican.ca/>