



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV®](#)

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

www.formav.co/explorer

Corrigé du sujet d'examen - E4 - Analyse diagnostique des marchés étrangers - BTS CI (Commerce International) - Session 2015

1. Contexte du sujet

Ce corrigé concerne l'épreuve E4 du BTS Commerce International, qui porte sur l'analyse diagnostique des marchés étrangers. L'entreprise étudiée est REVOL, spécialisée dans la porcelaine culinaire, qui souhaite s'implanter sur le marché danois. Les candidats doivent analyser des documents fournis et répondre à des questions sur les opportunités et menaces du marché, ainsi que sur les forces et recommandations pour l'entreprise.

2. Correction question par question

1.1 Appréciez la qualité des sources documentaires fournies.

Cette question demande d'évaluer la fiabilité et la pertinence des sources documentaires mises à disposition. Les candidats doivent considérer des critères tels que la date de publication, l'auteur, la méthodologie utilisée pour la collecte des données, et la diversité des sources.

Raisonnement attendu :

- Évaluer la crédibilité des sources (ex. : institutions reconnues, études de marché).
- Considérer la mise à jour des données.
- Analyser la diversité des points de vue présentés.

Réponse modèle :

Les sources documentaires fournies sont de qualité variable. Les annexes 2 et 3, par exemple, proviennent de banques de données reconnues et offrent des informations économiques fiables sur le Danemark. Cependant, certaines données pourraient nécessiter des mises à jour, notamment celles sur les tendances de consommation, qui évoluent rapidement. Il est essentiel de croiser ces informations avec d'autres études récentes pour obtenir une vision complète et actuelle du marché.

1.2 Identifiez les opportunités et menaces que présente le Danemark pour une entreprise exportatrice européenne.

Cette question demande d'analyser le marché danois en termes d'opportunités et de menaces pour l'entreprise REVOL.

Raisonnement attendu :

- Identifier les opportunités (ex. : forte culture du design, pouvoir d'achat élevé).
- Identifier les menaces (ex. : concurrence accrue, sensibilité aux prix).

Réponse modèle :

Opportunités : Le Danemark présente un marché avec un fort pouvoir d'achat et une culture du design très développée, ce qui est favorable pour les produits haut de gamme comme ceux de REVOL. De plus, la tendance vers des produits de qualité et le "made in France" sont des atouts pour l'entreprise.

Menaces : La concurrence est accrue, notamment avec des produits à bas prix provenant d'Asie, et le marché danois est sensible aux fluctuations économiques, ce qui peut affecter la demande.

1.3 Analysez le marché des « Arts de la table » au Danemark.

Les candidats doivent examiner les spécificités du marché des Arts de la table, en tenant compte des tendances de consommation, des acteurs présents et des segments de marché.

Raisonnement attendu :

- Décrire la dynamique du marché (croissance, acteurs principaux).
- Analyser les préférences des consommateurs.

Réponse modèle :

Le marché des Arts de la table au Danemark est en pleine croissance, soutenu par une forte demande pour des produits de qualité et au design innovant. Les consommateurs danois privilégient les articles qui allient fonctionnalité et esthétique. Les marques locales comme Royal Copenhagen dominent le marché, mais il existe également une ouverture pour des marques étrangères comme REVOL, qui peuvent se positionner sur le segment haut de gamme.

1.4 Identifiez les informations complémentaires qui sont nécessaires à la prise de décision.

Cette question demande d'identifier les données manquantes qui pourraient influencer la stratégie d'entrée sur le marché danois.

Raisonnement attendu :

- Identifier des informations sur la distribution et les canaux de vente.
- Analyser les comportements d'achat spécifiques des consommateurs danois.

Réponse modèle :

Pour une prise de décision éclairée, REVOL devrait obtenir des informations sur les canaux de distribution les plus efficaces au Danemark, ainsi que sur les comportements d'achat des consommateurs dans le secteur des Arts de la table. Des études de marché supplémentaires sur les préférences des consommateurs et des analyses de la concurrence directe seraient également bénéfiques.

1.5 Citez les organismes capables de vous fournir ces informations.

Les candidats doivent mentionner des organismes ou des sources d'information qui peuvent aider à obtenir les données nécessaires.

Raisonnement attendu :

- Identifier des organismes de recherche de marché.
- Énumérer les chambres de commerce ou les associations professionnelles.

Réponse modèle :

Des organismes tels que l'Ubifrance, les chambres de commerce franco-danoises, ainsi que des sociétés de recherche de marché comme Nielsen ou Euromonitor peuvent fournir des informations précieuses sur le marché danois des Arts de la table. De plus, des salons professionnels peuvent offrir des opportunités de networking et d'informations sur les tendances du marché.

2.1 Analysez les forces sur lesquelles l'entreprise peut s'appuyer pour se développer à l'export.

Cette question demande d'identifier les atouts de REVOL pour réussir à l'international.

Raisonnement attendu :

- Évaluer les forces internes de l'entreprise (ex. : savoir-faire, innovation).
- Considérer l'image de marque et la réputation.

Réponse modèle :

REVOL peut s'appuyer sur son savoir-faire artisanal et son engagement envers la qualité pour se différencier sur le marché danois. L'innovation constante et la réputation de la marque "made in France" sont également des atouts majeurs qui peuvent séduire les consommateurs danois, sensibles au design et à la qualité.

2.2 Appréciez les chances de succès de REVOL sur le marché danois.

Les candidats doivent évaluer les facteurs qui pourraient influencer le succès de l'entreprise sur ce marché.

Raisonnement attendu :

- Analyser les tendances du marché et la concurrence.
- Évaluer l'acceptation du produit par le consommateur danois.

Réponse modèle :

Les chances de succès de REVOL sur le marché danois sont élevées, compte tenu de la forte culture du design et de l'appréciation pour les produits de qualité. Toutefois, la concurrence avec des marques bien établies et des produits à bas prix représente un défi. Une stratégie marketing adaptée, mettant en avant l'innovation et le savoir-faire français, sera cruciale pour capter l'attention des consommateurs.

2.3 Formulez des recommandations au directeur export de REVOL pour aborder le marché danois des « Arts de la table ».

Cette question demande de proposer des actions concrètes pour l'entrée sur le marché danois.

Raisonnement attendu :

- Recommander des stratégies marketing adaptées.
- Suggérer des partenariats ou des collaborations locales.

Réponse modèle :

Il est recommandé à REVOL de développer une campagne marketing ciblée qui met en avant l'innovation et le design de ses produits. Collaborer avec des chefs danois et participer à des salons professionnels permettra de renforcer la visibilité de la marque. De plus, établir des partenariats avec des distributeurs locaux pourra faciliter l'accès au marché et optimiser la distribution des produits.

3. Synthèse finale

Erreurs fréquentes :

- Ne pas justifier les réponses avec des données précises des documents.
- Oublier d'analyser les menaces et opportunités de manière équilibrée.

Points de vigilance :

- Veillez à bien structurer vos réponses et à répondre précisément à chaque partie de la question.
- Utilisez des exemples concrets tirés des documents pour étayer vos analyses.

Conseils pour l'épreuve :

- Prendre le temps de lire attentivement chaque document et question.

- Organiser vos idées avant de rédiger pour éviter les hors-sujets.
- Réviser les notions clés liées à l'exportation et à l'analyse de marché.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.