



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](http://www.formav.co/explorer)

# Corrigé du sujet d'examen - E4 - Analyse diagnostique des marchés étrangers - BTS CI (Commerce International) - Session 2016

---

## 1. Contexte du sujet

Ce sujet d'examen fait partie de l'épreuve E4 du BTS Commerce International, qui vise à évaluer la capacité des étudiants à analyser des marchés étrangers. Le cas présenté concerne l'entreprise PISCINES SAPHY, qui envisage une expansion à l'international, notamment en Asie (Malaisie et Vietnam).

## 2. Correction question par question

### Question 1 : Nécessité d'approcher de nouveaux marchés étrangers

Dans cette question, il est demandé de démontrer pourquoi PISCINES SAPHY devrait envisager l'exportation.

Le raisonnement attendu doit inclure des éléments tels que :

- La saturation du marché français.
- Le potentiel de croissance dans les marchés étrangers.
- Les avantages concurrentiels de l'entreprise (innovation, qualité).
- Les opportunités de diversification des risques.

Voici un exemple de réponse :

Pour PISCINES SAPHY, l'approche de nouveaux marchés étrangers est essentielle pour garantir son développement. Le marché français, bien que porteur, montre des signes de saturation, avec une concurrence accrue. En se tournant vers des pays comme la Malaisie et le Vietnam, l'entreprise peut bénéficier d'un potentiel de croissance significatif, notamment grâce à l'urbanisation croissante et à l'augmentation du pouvoir d'achat dans ces régions. De plus, l'innovation et la qualité de ses produits, reconnues par de nombreux prix, lui confèrent un avantage concurrentiel sur ces marchés en pleine expansion.

### Question 2 : Comparaison des marchés de la Malaisie et du Vietnam

Cette question demande une analyse comparative des deux marchés, en mettant en évidence les opportunités et les menaces.

Les éléments à considérer comprennent :

- La taille et la croissance du marché.
- Le cadre réglementaire et les droits de douane.
- Les préférences culturelles et les tendances de consommation.
- Les risques économiques et politiques.

Exemple de réponse :

La Malaisie présente un marché en croissance avec un PIB par habitant en augmentation et des taux de douane relativement élevés sur certains matériaux. En revanche, le Vietnam, avec une population plus importante et des droits de douane plus bas, représente un marché attractif. Cependant, le Vietnam est classé moins favorablement en termes d'environnement des affaires, ce qui constitue une menace. En résumé, la Malaisie offre une meilleure stabilité,

tandis que le Vietnam offre un potentiel de marché plus vaste mais avec des risques plus élevés.

### Question 3 : Sélection du marché le plus porteur

Il s'agit de justifier le choix entre la Malaisie et le Vietnam en fonction des analyses précédentes.

Le raisonnement doit s'appuyer sur les opportunités identifiées et les menaces minimisées.

Exemple de réponse :

Après analyse, le Vietnam semble être le marché le plus porteur pour PISCINES SAPHY. Bien qu'il présente des risques, son potentiel de croissance est supérieur grâce à une population en forte augmentation et une urbanisation rapide. De plus, les récents accords commerciaux avec l'Union Européenne pourraient faciliter l'entrée de l'entreprise sur ce marché.

### Question 4 : Informations manquantes

Cette question demande d'identifier les informations nécessaires pour compléter l'étude de marché.

Les informations à rechercher pourraient inclure :

- Les tendances de consommation spécifiques aux piscines en Malaisie et au Vietnam.
- Les canaux de distribution locaux.
- Les concurrents locaux et leur part de marché.
- Les préférences des consommateurs en matière de sécurité et d'esthétisme.

Exemple de réponse :

Pour compléter l'étude de marché, il serait pertinent de rechercher des données sur les préférences des consommateurs en matière de piscines, ainsi que sur les canaux de distribution en Malaisie et au Vietnam. Des sources comme les études de marché de Business France ou des rapports d'agences de marketing pourraient fournir ces informations essentielles.

### Question 5 : Forces de l'entreprise

Il s'agit d'identifier les atouts de PISCINES SAPHY pour pénétrer le marché asiatique.

Les forces à considérer incluent :

- Innovation et qualité des produits.
- Réputation de la marque.
- Expérience dans l'exportation.
- Engagement en matière de développement durable.

Exemple de réponse :

PISCINES SAPHY peut s'appuyer sur plusieurs forces pour aborder le marché asiatique. Son savoir-faire technique et ses produits innovants, reconnus par de nombreux prix, lui confèrent une crédibilité importante. De plus, son engagement en faveur du développement durable répond aux attentes croissantes des consommateurs asiatiques en matière d'environnement.

### Question 6 : Recommandations pour aborder le marché

Cette question demande de formuler des recommandations concrètes pour l'entreprise.

Les recommandations peuvent inclure :

- Établir des partenariats locaux.
- Adapter les produits aux spécificités culturelles.
- Investir dans le marketing digital pour atteindre les consommateurs.
- Participer à des salons professionnels pour accroître la visibilité.

Exemple de réponse :

Pour réussir sur le marché asiatique, PISCINES SAPHY devrait envisager de nouer des partenariats avec des distributeurs locaux afin de bénéficier de leur connaissance du marché. De plus, adapter ses produits aux préférences culturelles locales et investir dans des campagnes de marketing digital ciblées permettraient d'accroître sa visibilité et d'attirer une clientèle potentielle.

## 3. Synthèse finale

Dans ce corrigé, nous avons abordé les différentes questions en structurant les réponses de manière claire et argumentée. Les erreurs fréquentes à éviter incluent :

- Ne pas justifier les choix avec des données concrètes.
- Oublier de mentionner les sources d'information.
- Ne pas structurer les réponses de manière logique.

Conseils pour l'épreuve :

Il est essentiel de bien lire chaque question et de structurer vos réponses de manière claire. Utilisez des exemples concrets et des données chiffrées pour étayer vos arguments. Enfin, n'hésitez pas à faire des recherches complémentaires pour enrichir vos réponses.

© 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.