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

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

CIE4DME

Session 2011

Brevet de Technicien Supérieur

COMMERCE INTERNATIONAL
à référentiel commun européen

E41 - Analyse diagnostique des marchés étrangers

Éléments de CORRIGÉ - La société des vins du Jura (SVDJ)

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
réseau SCEREN

Barème

1ère Partie	ÉTUDE PAYS	24 points
2ème Partie	L'ÉTUDE DU MARCHE AMÉRICAIN DU VIN	30 points
3ème Partie	CHOIX DES ÉTATS-UNIS COMME MARCHÉ CIBLE	26 points
TOTAL		80 points

Partie 1 : Étude pays (24 points)

1.1 Les sources d'information exploitées et leur degré de pertinence et de fiabilité (Annexes 4 à 5). ***(11 pts)***

Sources d'information *(2 pts)*	**Récence de l'information** *(3 pts)*	**Pertinence de l'information** *(3 pts)*	**Fiabilité de l'information** *(3 pts)*
INFORMATION PAYS :			
FMI	Information récente	Oui, pertinent pour une fiche pays	Source officielle, information provenant d'une source sûre
Interex	Mise à jour chaque année		Interex fournit des informations détaillées et récentes sur tous les pays du monde
Ducroire	Mise à jour régulière Mise à jour 2010	Oui	Agence Ducroire est l'une des principales agences d évaluation des risques pays au monde
Guide du routard	Date non communiquée	Information grand public, pertinence relative	Information à vérifier
Interex	Mise à jour chaque année	Informations indispensables pour aborder le marché	Voir ci-dessus Excellente fiabilité
UBIFRANCE	L'information est récente et mise à jour de façon permanente	Information importante sur les normes	Excellente fiabilité

CIE4DME

1.2 Fiche pays ***(13 pts) – Structure : 3 pts et 10 pts pour les idées***

Accepter tout plan cohérent

Critères d'analyse	Explications - Raisons
1. Critères d'accessibilité :	Infrastructures très développées
Infrastructures	Libre administration peu d'ingérence de l'Etat dans la vie des affaires : note 80,6 %
Accès au marché : barrières tarifaires et non tarifaires	Tarif douanier parmi les plus bas du monde 3 % en moyenne Importante règlementation d'accès des produits agricoles par 2 organismes : FDA Food and Drug administration et USDA Département US de l'agriculture. Existence de quotas et licences
2. Critères de potentiel :	
PIB	
PIB/habitant	Le PIB le plus élevé du monde malgré le tassement de 2008-2009 dû à la crise financière. PIB/habitant est un des plus élevés au monde. Les américains disposent d'un revenu moyen très important
Démographie	Population environ 308 millions d'habitants Croissance démographique : donc croissance du marché
Echanges extérieurs	2ème exportateur mondial. Exportations participant pour près d'1/4 à la croissance du pays. Déséquilibre de la balance commerciale : signe de fragilité économique mais part importante des importations même si ce déficit commercial est en baisse en 2008 : plus grand importateur de marchandises. Appartenance à ALENA. Partenaires commerciaux importants : Mexique, Chine, Union européenne donc liens privilégiés avec Union Européenne
Déficit public	Pays très endetté : forte tendance à la hausse Déficit public important -5,3 % du PIB en 2008 et en hausse : -6,7 % prévus pour 2009
Chômage	Forte tendance à la hausse avec un impact négatif sur la consommation
Inflation	Inflation bien maîtrisée. Le taux passe de 3,2 % en 2006 à une estimation de 1,5 % en 2010
Secteurs d'activité	Secteur primaire agricole faible 1 % du PIB mais les USA sont le 4ème producteur de vin au monde mais aussi fortement demandeur
3. Critères de risque	Les USA malgré le fort endettement bénéficient d'une grande confiance au niveau international. Première puissance au monde au niveau économique et militaire. Aucun risque politique mais un risque commercial à ne pas négliger.

Partie 2 : L'étude du marché américain du vin (30 points)

2.1 : Ajustement par la méthode des moindres carrées *(5 pts)*

Années	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Années base 1 en 1996	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Consommation en milliers d'hectolitres	14760	15930	16560	17010	17550	18450	18720	20970	21870	23430

a 895,09

b 13602

$y = ax = b$ $y = 895,09 x + 13\,602$

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

2.2 : Prévisions de consommation en milliers d'hectolitres pour : *(5 pts)*

Pour l'année 2011 x = 11

Y11 895,09 x 11 + 13 602 = 23448 Milliers d'hectolitres

2.3 Synthèse sur le marché du vin aux USA (20 pts)

Structure : 4 pts

Conclusion : 2 pts

Idées : 14 pts

L'étude Pays a montré dans un premier temps que les USA pouvaient être un marché cible potentiellement intéressant pour l'entreprise SDVJ. Il faut dans un second temps s'intéresser au secteur des vins afin de déceler les opportunités et les menaces liés à ce secteur avant de se lancer sur ce marché et concevoir sa stratégie commerciale de conquête.

I. La demande (4 pts)

Les aspects quantitatifs	Les aspects qualitatifs
• le pays se situe comme 3ème consommateur au monde • la consommation est en hausse jusqu'en 2004: + 60 % sur 9 ans. Légère baisse constatée en 2009. (idée à valoriser) • Consommation par hab par an : environ 10 l (très inférieur à la consommation de pays comme la France)	Les enfants des « baby boomers » Le consommateur consomme plutôt de manière occasionnelle (19 %), la plupart des américains ne consomment pas de vin (42 %). Il est considéré comme un consommateur aguerri n'est pas encore un spécialiste. Ils consomment autant de vin blanc que de vin rouge, contrairement aux pays européens. Le consommateur est exigeant, sensible au prix et peu fidèle au produit. Le chardonnay représente 22 % des ventes au détail (en croissance). Tendance à privilégier un prix inférieur à 15 dollar 14 % des consommateurs sont d'importants consommateurs : 87 % du volume de vin consommé donc base de consommation étroite

II. L'offre

A. La concurrence *(4 pts)*

L'offre locale	L'offre étrangère
• 23 millions d'hl (part mondiale : 8,6 %) • Soit 73,5 % de l'offre totale • 5 % du vignoble mondial • 4ème producteur de vin (derrière la France, l'Italie et l'Espagne) • La Californie est le premier état producteur • Les exploitations sont de taille moyenne Prix pratiqués sur le marché : • Fourchette de prix : 7 à 14 $ la bouteille (prix au détail • Les vins bas de gamme occupent 72 % des ventes (offre ou demande)	• 37,5 % de l'offre totale • Les importations sur les 10 dernières années ont augmenté de 217 % en valeur et de 134 % en volume. Importation de vins plus haut de gamme (vins effervescent, champagne) • Les importations de vrac sont limitées • Part de la France : 31,21 % (en valeur) ou 10,1 % (en volume) des importations (1er rang en valeur, mais est dépassée en volume par l'Italie et l'Australie) • La part des vins du nouveau monde augmente

Base nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel réseau SCEREN

B. La distribution *(4 pts)*

La distribution de gros	La distribution de détail
• Le passage par l'importateur est indispensable (licence fédérale pour tout le pays) ; • Il y a sept importateurs principaux • L'importateur vend les produits à des distributeurs qui peuvent aussi avoir une activité de grossiste et obtenir une exclusivité territoriale. (300 distributeurs sur le territoire) • Les salons (Miami International Winefair, Boston Wine Expo...)	• Liquor stores • CHR (20 %) : offre qui va du verre, en passant par la demi bouteille, jusqu'à la bouteille. • Supermarchés • Vente à distance qui reste embryonnaire (pb des ados) • Réglementation stricte (monopole d'état dans douze états)

III. L'environnement *(2 pts)*

- Les barrières tarifaires
  - Les droits de douane : 4,74 € / hl ce qui est faible
  - Des droits d'accise : 21,3 € / hl beaucoup plus élevés
- Les barrières non tarifaires existent : l'étiquetage réglementé

Conclusion : ***(2 pts)***

Un marché a priori accessible pour SCVJ, un potentiel intéressant mais la concurrence locale et étrangère est vive. Le prix alourdi par les droits d'accise peut être un obstacle.

Partie 3 : Choix des États-Unis comme marché cible *(26 points)*

3.1 Calculez la part export de l'entreprise SDVJ pour chaque année (annexe 3) et commentez ces résultats. (6 points)

Années	Part export en %
2005	7,41
2006	9,09
2007	13,64
2008	13,79
2009	16,67

L'entreprise enregistre une progression de 9,26 points de sa part à l'export, et consolide ainsi son expérience à l'international, facteur favorable pour se lancer dans le grand export.

3.2 Identifiez les forces et les faiblesses de l'entreprise pour aborder le marché américain. (10 points)

Admettre toute structure cohérente et toute réponse logique et justifiée.

Structure : 2 points
Idées : 8 points

RESSOURCES	FORCES	FAIBLESSES
FINANCIERES	- CA en progression - Part du CA à l'export en progression - Vente départ cave : limite les risques et favorise la trésorerie de l'entreprise.	

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau SCEREN

HUMAINES	- 15 salariés affectés à la production - Dynamisme des dirigeants	- 4 dirigeants associés assumant toutes les responsabilités
COMMERCIALES	- Savoir-faire hors du commun - Tradition - Label AOC - Participation à des salons professionnels permettant de développer son portefeuille de clients - Récompenses obtenues : renforce son image et sa notoriété - Qualité des produits - Positionnement moyen et haut de gamme	- Pas de service export - Vente départ cave : le client assume seul l'organisation de la logistique (frais et risques)
MATERIELLES	- Chais récents et cuves en inox	
ORGANISATIONNELLES		- Structure familiale - Les fonctions de direction générale et direction commerciale sont assumées par une seule personne : P. Sobre

3.3 À partir de l'ensemble de vos travaux, justifiez le choix des États-Unis comme marché cible pour l'entreprise SDVJ. (10 points : 3 points pour l'étude pays, 3 points pour l'étude sectorielle, 3 points pour le diagnostic interne, en mettant en évidence les facteurs favorables et défavorables ainsi que les forces et les faiblesses. 1 point pour la conclusion).

Diagnostic interne : il montre que l'entreprise possède des atouts. En effet, elle dispose déjà d'une expérience à l'international et d'un produit de qualité. Par ailleurs, l'étendue de sa gamme lui permet de toucher une cible très large. Toutefois, l'entreprise devrait envisager de mettre en place un service export pour aborder plus sereinement le marché.

L'étude pays, Les USA, montre quelques éléments défavorables (endettement, crise financière, montée du chômage, réglementation, marché très concurrentiel). Néanmoins il s'agit d'un marché très important en taille et riche en opportunités. En effet le pays connaît une croissance démographique et dispose d'un PIB/habitant très élevé ce qui constitue un facteur très favorable pour la SDVJ. De plus, c'est un marché ouvert, dans lequel les droits de douane restent bas, et est un marché d'importation.

Concernant l'étude sectorielle, il existe une demande en progression tant sur la plan quantitatif (adulte de 21 à 65 ans) et qualitatif (amélioration de l'image du vin avec notamment des effets favorables sur la santé, ainsi qu'une évolution des styles de vie). En revanche, les consommateurs privilégient de plus en plus des vins dont le prix est inférieur à 15 dollars. Au niveau de l'offre, la production locale poursuit son augmentation (6ème vignoble mondial en 2007, 4ème producteur de vin derrière la France), tandis que les importations progressent également. SDVJ sera donc confrontée non seulement aux producteurs locaux, mais aussi autres pays exportateurs européens (Italie et Espagne) et des pays du nouveau monde (Chili et Australie). La commercialisation est fortement réglementée (the Three Tier System) et la législation est variable d'un Etat à l'autre. Les droits d'accises s'élèvent à 21,3 € hl, les droits de douane à 4,74 € hl.

Toutefois, ce marché semble donc porteur pour l'entreprise.

Base nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel
réseau SCEREN

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.