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 :
formav.co/explorer

BTS COMMERCE INTERNATIONAL • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

U41 - Analyse diagnostique des marchés étrangers

Session 2012 • Code sujet : **CIE4DME** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Élaboration d'un diagnostic interne (2 questions) **Page 3**

2. Approche des marchés des pays d'Europe centrale et orientale (4 questions) **Page 5**

3. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 7**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtsci.fr/assets/annales/bts-ci/E4 - Analyse diagnostique des marchés étrangers/2012/BTS CI - E4 - Analyse diagnostique des marchés étrangers - Session 2012 - 1-Sujet.pdf

1. Élaboration d’un diagnostic interne

Socona, PME française spécialisée dans les équipements de sécurité et de confort pour portes et fenêtres, souhaite mettre en place une veille commerciale orientée vers l’Europe centrale et orientale. Le candidat doit identifier les organismes d’appui à l’export et évaluer les ressources et limites internes de l’entreprise pour conquérir de nouveaux marchés.

Question 1.1. Indiquez les organismes à contacter pour collecter des informations pertinentes dans le cadre du dispositif public français d’appui au commerce extérieur, puis précisez le rôle de chacun.

Pour organiser sa veille et préparer l’accès aux marchés d’Europe centrale et orientale, Socona peut contacter :

- **Ubifrance et les Missions économiques** : études de marché, réglementation, tendances sectorielles et recherche de partenaires locaux.
- **Les CCI en France et à l’étranger** : conseil export, informations pratiques et mise en relation avec des distributeurs.
- **Les Directions régionales du commerce extérieur (DRCE)** : orientation de proximité et information sur les dispositifs publics d’appui à l’export.
- **Les Conseillers du commerce extérieur de la France (CCE)** : conseils issus de leur expérience des marchés, contacts et usages locaux.
- **Coface** : informations sur les risques pays et la solvabilité des partenaires.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Contacter Ubifrance et les Missions économiques, les CCI, les DRCE, les CCE et Coface.

Question 1.2. Présentez sous forme de tableau le diagnostic interne de l’entreprise afin d’apprécier sa capacité à conquérir de nouveaux marchés.

Forces	Faiblesses
Gamme diversifiée pour les fenêtres, portes et intérieurs ; produits innovants, brevetés, fiables, de qualité et de longue durée de vie.	Petite structure d’une quinzaine de personnes ; directeur anglophone et responsable international bilingue espagnol-anglais, sans autre compétence linguistique précisée.
Expérience dans plus de trente pays, cinq représentants multicartes, partenariat avec les grandes enseignes de bricolage et recommandations de professionnels.	Marges relativement faibles et facilités de paiement accordées aux clients.
Stocks de pièces, assemblage, commandes, emballage et logistique maîtrisés ; site Internet, extranet et présence aux salons pour rencontrer les prescripteurs.	Fabrication sous-traitée en France ; la protection des innovations doit être assurée face à la concurrence étrangère.

Socona dispose d’une offre différenciée et de relais commerciaux déjà éprouvés à l’international. Sa taille et ses marges réduites limitent toutefois les moyens disponibles pour accélérer la conquête.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Socona peut conquérir de nouveaux marchés grâce à son offre innovante et à son expérience export, malgré une petite structure et des marges faibles.

2. Approche des marchés des pays d’Europe centrale et orientale

Socona envisage d’aborder les marchés d’Europe centrale et orientale et s’intéresse particulièrement à Prague, où sont fournies des données sur les mises en chantier. Le candidat doit établir des prévisions, calculer un chiffre d’affaires potentiel et comparer les opportunités et menaces des marchés polonais et tchèque à partir des annexes économiques et sectorielles.

Question 2.1. En vous référant aux données sur le nombre de logements mis en chantier à Prague entre 2007 et 2011, déterminez le nombre prévisionnel de logements qui seront mis en chantier en 2012.

On ajuste une droite de tendance aux cinq années, en codant 2009 par 0, les années précédentes par -2 et -1, et les suivantes par 1 et 2. La pente est de 255 logements par an et la moyenne est de 1 750 logements. Pour 2012, le rang codé est 3 : la prévision est donc 1 750 + 255 × 3.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> **Prévision pour 2012 : 2 515 logements.**

Question 2.2. Calculez le chiffre d’affaires prévisionnel de Socona en euros sur le marché de Prague en 2012, sachant que l’entreprise peut espérer une part de marché de 2 %, qu’un logement terminé est estimé en moyenne à 2 400 000 CZK, que les articles de quincaillerie représentent 3 % de la valeur du logement et que 1 EUR vaut 24 CZK.

La valeur de quincaillerie par logement est de 2 400 000 × 3 %. La part de Socona représente ensuite 2 % de cette valeur. On applique ces taux aux 2 515 logements prévus, puis on convertit le total en euros au taux de 24 CZK pour 1 EUR.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> **Chiffre d’affaires prévisionnel : 150 900 EUR.**

Question 2.3. Présentez dans un tableau les opportunités et les menaces que la République tchèque et la Pologne représentent pour l’entreprise Socona.

Les débouchés dépendent à la fois de l’activité du bâtiment, des besoins de rénovation et de la situation économique. Les données montrent un potentiel de marché dans les deux pays, mais aussi des risques à intégrer dans le choix d’implantation et du réseau de distribution.

Pays	Opportunités	Menaces
République tchèque	Parc de 4,5 millions de logements, âgé en moyenne de 41 ans ; rénovation estimée à 3 milliards d'euros d'ici 2015. Aides « Épargne Verte », besoins d'efficacité énergétique, croissance prévue du BTP de 2,1 % en 2011 et 3,1 % en 2012. Présence de groupes français.	Marché intérieur plus réduit. Forte dépendance à la demande étrangère et à la zone euro ; austérité qui limite la consommation. Activité de construction ralentie en Europe centrale.
Pologne	Population de 38,1 millions et marché intérieur important. Croissance économique prévue de 3,7 % en 2011, investissements publics, fonds européens, Euro 2012, rénovation urbaine et débouchés dans l'habitat haut de gamme et les bureaux.	Constructions en recul de 18,2 % en 2009 et baisse des prix des matériaux de 25 à 30 %. Déficit public élevé, zloty volatil, risques de retards de paiement et manque ponctuel de transparence commerciale et juridique.

La Pologne offre une plus grande échelle de marché ; la République tchèque présente un potentiel de rénovation mieux ciblé et soutenu par des aides.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Tchéquie : potentiel de rénovation et aides énergétiques. Pologne : marché plus vaste, mais risques économiques et commerciaux plus marqués.

Question 2.4. Indiquez lequel des deux pays, la République tchèque ou la Pologne, vous semble le plus porteur pour l'entreprise Socona et justifiez votre réponse.

La République tchèque paraît le choix le plus porteur pour Socona : le parc ancien et les besoins de réhabilitation créent une demande durable pour les équipements de portes et fenêtres. Le programme « Épargne Verte » et la priorité donnée à l'efficacité énergétique soutiennent les travaux. Le BTP devrait également progresser en 2011 et 2012. La Pologne offre un marché intérieur plus vaste et des projets liés à l'Euro 2012, mais son secteur de la construction a subi un fort recul et le zloty est volatil.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Privilégier la République tchèque, pour son important potentiel de rénovation, les aides publiques et la reprise prévue du BTP.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2012)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve de BTS Commerce International, session 2012, code CIE4DME, dure 3 heures et a un coefficient 4. Le cas Socona porte sur l'analyse interne et l'approche des marchés de Prague, de Pologne et de République tchèque. Les compétences évaluées comprennent la veille export, la prévision de marché, le calcul d'un chiffre d'affaires potentiel et l'analyse comparative des opportunités et des risques.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le diagnostic interne confronte les ressources et compétences de l'entreprise aux exigences de la conquête de nouveaux marchés.
- Une prévision doit s'appuyer sur une méthode cohérente avec les données disponibles et sur des hypothèses explicites.
- Pour estimer le chiffre d'affaires, appliquer la part de quincaillerie, convertir les CZK en EUR, puis appliquer la part de marché.
- L'analyse des marchés compare la conjoncture économique, les risques pays et les perspectives du secteur du BTP.

Points de vigilance & attentes du jury

- Présentez le diagnostic interne sous forme de tableau et distinguez les atouts des limites de l'entreprise.
- Expliquez la méthode de prévision retenue et rendez lisibles les étapes du calcul.
- Respectez les pourcentages et le taux de change indiqués, en vérifiant les unités à chaque étape.
- Comparez les deux pays avec les données économiques et sectorielles, puis justifiez votre choix.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment justifier la prévision du nombre de logements à Prague ?

Observez l'évolution de la série 2007-2011, retenez une méthode de prévision cohérente et indiquez-la clairement. Présentez les étapes du calcul et explicitez les hypothèses, car le sujet ne prescrit pas de méthode particulière.

Q : Dans quel ordre effectuer le calcul du chiffre d'affaires prévisionnel ?

Estimez d'abord la valeur totale des logements concernés. Appliquez ensuite les 3 % correspondant à la quincaillerie, convertissez le montant en euros au taux fourni, puis appliquez la part de marché de 2 %.

Q : Combien de points vaut chaque partie et comment répartir son temps ?

La première partie vaut 35 points et la deuxième 45 points, soit 80 points au total. Pour les 3 heures d'épreuve, répartissez le temps selon ce poids et gardez une période finale pour contrôler les calculs.

Q : Qu'attend le jury pour comparer les marchés polonais et tchèque ?

Le sujet demande un tableau des opportunités et menaces, puis le choix argumenté du pays le plus porteur. Appuyez-vous sur les données économiques et sectorielles des annexes et reliez-les aux besoins de Socona.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtsci.fr/assets/annales/bts-ci/E4 - Analyse diagnostique des marchés étrangers/2012/BTS CI - E4 - Analyse diagnostique des marchés étrangers - Session 2012 - 1-Sujet.pdf
Ressources BTS Commerce International : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

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.