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

CIE4DME

Session 2013

Brevet de Technicien Supérieur

COMMERCE INTERNATIONAL

à référentiel commun européen

E4 – Études et veille commerciales

U41 – Analyse diagnostique des marchés étrangers

Durée : 3 heures Coefficient : 4

Matériel autorisé :
- Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique que leur fonctionnement soit autonome, et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (Circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999 publiée au Bulletin Officiel de l'Éducation Nationale du 25 novembre 1999)

L'usage de tout ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout autre matériel électronique est rigoureusement interdit.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 16 pages, numérotées de 1/16 à 16/16.

Il est demandé au candidat de se situer dans le contexte des données présentées et d'exposer ses solutions avec concision et rigueur en prenant soin de justifier sa démarche.

Avertissement : Si le texte du sujet, celui de ses questions ou le contenu des annexes vous semblent nécessiter de formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de les expliciter sur votre copie.

N. B. : Hormis l'en-tête détachable, la copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc.

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

CORNILLEAU



La société CORNILLEAU est une entreprise familiale située à Bonneuil-les-Eaux dans l'Oise. Créée en 1946, son métier de base était la menuiserie-ébénisterie.

En 1968, suite à une première commande de 150 tables de ping-pong d'un distributeur français, la société se spécialise dans le développement, la conception et la fabrication de produits de tennis de table. Elle privilégie alors une fabrication industrielle aux gros volumes à coûts réduits. Le bon rapport qualité/prix de ses produits et la constante demande de la grande distribution font de CORNILLEAU en 1980, le leader français du marché de la table de ping-pong. Dès cette époque, pour asseoir sa notoriété, elle sponsorise différents champions dont Jean-Philippe GATIEN, champion du monde en 1993. Aujourd'hui, la société parraine de jeunes athlètes prometteurs dans sa « *Team* CORNILLEAU ».

La société amorce son développement international par une première commande d'un client britannique. Forte de ce premier succès commercial, l'entreprise exporte depuis en Italie, en Belgique, en Allemagne, en Autriche, mais aussi au Liban. Dès 1984, elle expose, à Munich, pour la première fois au salon ISPO (Salon International des articles de sport et de la mode sportive), le plus grand salon européen.

Entre 1992 et 1998, la conjoncture économique défavorable fait chuter le chiffre d'affaires export de la société. C'est dans ce contexte particulier que Michel ZANY, aujourd'hui PDG, est engagé comme responsable commercial. Cet ancien joueur de tennis professionnel a été séduit par la dimension humaine et les valeurs fortes véhiculées par l'entreprise. Il structure le département commercial et développe des produits à caractéristique distinctive et à forte valeur ajoutée. C'est ainsi qu'en 1995, la société lance une nouvelle gamme de tables de ping-pong très innovantes.

En 1998, l'entreprise met en place une réelle stratégie export en direction de l'Europe. Elle réalise alors un chiffre d'affaires export de 1 million d'euros pour 10 millions de chiffre d'affaires total. La société recrute, en 1999, un directeur technique, Stéphane MITHIEUX, qui travaillait jusqu'alors pour une grande enseigne dans le domaine du tennis. En 2003, Michel ZANY et Stéphane MITHIEUX prennent la direction de la société après le départ du fondateur : Pierre CORNILLEAU.

À partir de 2004, la société s'oriente vers le grand export. Elle est présente aujourd'hui dans plus de 50 pays. Parallèlement à ce succès international, elle s'est dotée d'un service export composé de 4 personnes : deux commerciaux et deux assistantes.

En 2009, Le chiffre d'affaires export s'élevait à 9 millions d'euros pour 23,5 millions de chiffre d'affaires.

Michel ZANY envisage désormais de se tourner vers de nouveaux pays comme les États-Unis, le Canada, le Mexique, la Russie ainsi que le continent asiatique.

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

Le directeur export de l'entreprise CORNILLEAU souhaite aborder le marché canadien. Il met à votre disposition un grand nombre de ressources documentaires. ***(6 points)***

1. Identifiez, parmi les sources documentaires fournies, celles qu'il convient d'utiliser avec précaution et justifiez les critères d'analyse retenus.

Vous êtes chargé(e) d'exploiter les informations disponibles afin d'évaluer le potentiel du marché canadien. ***(44 points)***

2. Calculez les indicateurs d'analyse du commerce international des articles de sport et d'athlétisme canadiens et concluez.

3. Analysez la structure du commerce extérieur des pays fournisseurs et clients des articles et matériel pour tennis de table au Canada.

4. Appréciez les perspectives du marché des articles et matériel de tennis de table au Canada.

5. Recensez les informations sectorielles complémentaires à collecter concernant le marché canadien des articles de tennis de table. Proposez les sources d'information susceptibles de vous les fournir.

6. Choisissez, à partir de ces sources, un interlocuteur auquel vous adresserez un courriel afin d'obtenir les informations attendues. Rédigez une proposition de courriel.

La société CORNILLEAU envisage une mission exploratoire au Canada afin de collecter des informations sur le terrain. ***(5 points)***

7. Présentez les différentes actions possibles à mettre en œuvre.

L'entreprise souhaite en parallèle étudier son potentiel pour développer son activité vers le marché canadien. ***(25 points)***

8. Caractérisez la stratégie à l'export suivie jusqu'à présent par l'entreprise.

9. Présentez le diagnostic interne de la société CORNILLEAU.

10. Concluez en précisant les atouts sur lesquels cette entreprise pourrait s'appuyer pour aborder le marché canadien.

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

LISTE DES ANNEXES

Annexes	Intitulé	Pages
1	Les caractéristiques de l'entreprise CORNILLEAU : leader européen du tennis de table	5
2	La stratégie de l'entreprise CORNILLEAU	6 et 7
3	CORNILLEAU, roi de la table de ping-pong	8
4	La situation économique et financière du Canada	9
5	Le commerce extérieur du Canada	10
6	Le marché canadien des articles de sport et d'athlétisme	11
7	L'aperçu du marché canadien des articles de sports	12
8	À propos des Jeux Pan/Parapanaméricains de 2015 à Toronto	13
9	L'économie de l'Ontario prospère et crée des emplois	13
10	Regroupement loisir et sport du Québec	14
11	Le tennis de table dans le monde	15
12	Un extrait du site *http://www.tabletennischat.com/*	16

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

ANNEXE 1

Les caractéristiques de l'entreprise CORNILLEAU :
Leader Européen du tennis de table

Activité : Développement, conception et fabrication de produits de tennis de table

Les chiffres clés de CORNILLEAU

Siège social : Bonneuil les Eaux (Oise)

Effectif : 80 personnes dont 55 en production

CA 2009 : 23,5 millions d'euros (dont 40 % à l'export)
CA 2008 : 21,9 millions d'euros

Site Internet multilingue (Français – Anglais – Espagnol – Allemand) : ***www.cornilleau.com***

Répartition géographique des ventes :
- France 60 %
- Europe 34 %, Amérique du Nord 3,5 %, Afrique et Moyen-Orient 1,5 % et Asie 1 %

À l'international :
- ventes via des importateurs dans environ la moitié des pays à l'export
- ventes par e-commerce (les ventes par Internet ont été multipliées par 4 depuis 2006, pour représenter 60 % des ventes export en 2010)

Actionnaires majoritaires et dirigeants de l'entreprise depuis 2007 :
- Michel ZANY - Président Directeur Général
- Stéphane MITHIEUX - Directeur Général

Partenaire Oséo

C'est en 2007 que débute l'aide d'Oséo à CORNILLEAU. « Jusqu'alors, la société travaillait plutôt avec des subventions de la Région », explique Stéphane MITHIEUX, DG de la société. En 2007, CORNILLEAU renforce son service R&D en engageant un ingénieur. L'occasion d'une première collaboration sous forme de subvention. « *La nouvelle équipe dirigeante a bien compris également le formidable effet de levier pour l'innovation que représentent les avances remboursables, permettant de travailler sur des projets conséquents* » rappelle Marcel DAPRE, chargé d'affaires à Oséo Picardie. Oséo finance ensuite, en 2008, dans le cadre d'un prêt à taux zéro d'aide à l'innovation, la moitié d'un projet d'îlot robotisé pour le collage des panneaux des tables de ping-pong, mis en service début 2009. Puis, en 2009, nouvelle aide, pour le renouvellement intégral de la gamme de tables loisirs, permettant de nombreux tests et essais. Au final, une nouvelle gamme riche en fonctionnalités nouvelles.
« *La société CORNILLEAU a su prendre de l'avance sur ses concurrents européens en développant de nouveaux modèles à forte valeur ajoutée, fonctionnels et ergonomiques alors que ses concurrents cherchaient surtout à conserver la rentabilité de leur gamme traditionnelle* » souligne Marcel DAPRE. Une capacité d'innovation qui a été soulignée l'année dernière par l'INPI (Institut National de la Propriété Industrielle), CORNILLEAU ayant été lauréat régional pour la Picardie des entreprises innovantes.

Source : Nathalie BLOCH-SITBON – Le MOCI – n° 1870 – 8 juillet 2010

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

ANNEXE 2

La stratégie de l'entreprise CORNILLEAU

Comment CORNILLEAU impose sa marque

Quand son distributeur devient son propre concurrent, CORNILLEAU réagit et relance son offre.

Quelle différence y a-t-il entre le ping-pong et le tennis de table ? Aucune. Si ce n'est que le premier, devenu marque commerciale dès 1901, renvoie encore de nos jours l'image d'un loisir familial simple, pratique, économique. Bref, parfaitement adapté au grand public. Un avantage pour la société CORNILLEAU, leader sur le marché européen des tables de ping (on ne dit plus ping-pong), qui peut ainsi facilement vendre ses plateaux et ses raquettes au plus grand nombre. Mais aussi un inconvénient, car, pour émerger dans ce marché qui compte environ 1,5 million de pratiquants en France, l'entreprise familiale est condamnée à innover sur tous les plans. Une habitude pour la PME de Bonneuil-les-Eaux (Oise) qui, depuis quarante ans, affine son savoir-faire technologique et ses outils industriels. Seule manière de garder une longueur d'avance sur celui qui est devenu aujourd'hui son principal concurrent en France : son distributeur lui-même.

« *Toutes les marques de sport sont en danger face à un DECATHLON* », affirme Michel ZANY, le PDG de CORNILLEAU. Avant de prendre les rênes de la société en 2007 […], ce quadra au regard clair occupait la direction commerciale de l'entreprise, où il est entré il y a une petite vingtaine d'années, au moment même où le tennis de table devenait discipline olympique aux Jeux de Séoul (Corée du Sud). C'est l'époque où la société comprend la nécessité de devenir une marque et de ne plus rester simplement fabricant.

Export et diversification

Le contrat de sponsoring avec le champion français Jacques SECRETIN permet à CORNILLEAU de se doter d'une image à la fois professionnelle et de qualité. « *Ce partenariat débouche sur le lancement d'une gamme de tables de compétition, toutes signées par le pongiste et agréées par la Fédération Française de Tennis de Table (FFTT)* », rappelle Michel ZANY.

L'occasion pour la marque d'attaquer les marchés européens face aux géants allemands tous spécialisés dans la compétition : les TIBHAR, DONIC et autres JOOLA fournissent du matériel à quelque 600 000 licenciés (trois fois plus qu'en France). CORNILLEAU fait le pari de l'innovation et met au point un concept de table de tennis d'extérieur en stratifié massif. Une première qui lui permet de se développer rapidement sur les marchés européens.

Dans la foulée, la marque signe un contrat de *sponsoring* avec le champion du monde Jean-Philippe GATIEN, dépose un nouveau procédé exclusif d'ouverture et de fermeture de la table et se diversifie en lançant une gamme de raquettes, balles et accessoires pour toucher à la fois le grand public et les sportifs de haut niveau. Ces derniers font d'ailleurs l'objet de toutes les attentions. Le fabricant renforce son budget R&D (5 % du CA), crée une salle de tests ultramoderne et, après deux ans de développement, met au point une nouvelle raquette de compétition. Une niche, certes. Mais l'objectif est clair. « *Nous voulons installer une image*

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

encore plus forte en termes de technique et de savoir-faire pour toucher davantage le marché des loisirs et renforcer l'image de la marque, notamment à l'international », soutient Michel ZANY. Sur ce plan, priorité est donnée aux marchés russe, nord-américain et même asiatique pour dépasser la barre actuelle des 90 000 tables vendues chaque année.

Penser design et ergonomie

Une table nominée et une raquette qui décroche les étoiles au concours de l'Observeur du design : de quoi récompenser les efforts de CORNILLEAU en termes de design et d'ergonomie. Sur un parc estimé à 2 millions de tables en France, celles qui portent la marque sont devenues facilement reconnaissables : pieds élargis, poignées de transport et de déverrouillage central, roues avec frein, filet rétractable et patins de réglage pour les sols irréguliers. Et l'an dernier, la PME a été la première à lancer un modèle d'extérieur au plateau gris doté d'un revêtement antireflet. Une couleur considérée comme plus haut de gamme et qui passe mieux dans les jardins que le bleu *flashy*. Le vert est aujourd'hui quasi abandonné depuis que le bleu, plus télégénique, l'a détrôné lors des JO de Barcelone en 1992.

S'appuyer sur des partenariats

Quand une PME picarde rencontre un géant de l'automobile, cela donne *Tacteo*, une raquette de ping-pong en matériaux composites indécollables et résistant aux intempéries. « *C'est tout naturellement que nous nous sommes tournés vers MICHELIN, experte en matière de caoutchouc et de durabilité* », rappelle Michel ZANY. Coût de l'investissement : 200 000 euros. Et deux ans de collaboration avec la filiale londonienne de R&D du *Bibendum*. « *Le travail sur les surfaces de contact du pneu avec le sol est comparable à celui de la balle avec la raquette de ping* », précise Adam JARA, chef de projet chez MICHELIN. Vendue entre 16 et 20 euros (contre 10 à 15 euros pour une raquette traditionnelle), la *Tacteo* génère près de 10 % du chiffre d'affaires de CORNILLEAU.

Jouer la carte de l'événementiel

Sea, ping and fun. Après avoir installé 100 tables de ping-pong avec la Fédération Française de Tennis de Table (FFTT) dans le Stade de France en juillet dernier, CORNILLEAU a renouvelé aussi sa présence estivale lors des opérations *Paris Plage* et *Konami Sports à la Playa*. Cette dernière, une tournée multisport, est passée par une quinzaine de plages du littoral français. En parallèle, une centaine de tables ont été dispersées pendant un mois dans les rues de Londres pour l'opération Stop and Play. Objectif : sensibiliser le public à la pratique de ce sport dans la perspective des JO de Londres 2012.

Miser sur la sécurité

« *Nos tables dépassent très largement la norme européenne de sécurité* », affirme Michel ZANY, le dirigeant de l'entreprise. Le système breveté DSI intègre 16 points de verrouillage de la table lorsqu'elle est rangée ou en position de jeu. « *Et si un enfant ouvre la table et lâche la poignée, le plateau se bloque à 45°, évitant ainsi tout risque d'accident* », insiste Michel ZANY. Par ailleurs, les tables d'extérieur signées CORNILLEAU sont garanties dix ans contre cinq ans chez DECATHLON. Histoire de marquer la différence.

Source : William COOP - L'entreprise, n° 293 – 12 octobre 2010

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

ANNEXE 3

CORNILLEAU, roi de la table de ping-pong

[…] Une croissance annuelle de 5 % depuis dix ans, un chiffre d'affaires de 23,5 millions d'euros en 2009. Depuis, CORNILLEAU est devenu le leader en Europe des tables de ping-pong de loisirs, qui représentent 85 % de sa production devant la collectivité (10 %) et la compétition (5 %). Il sort environ 100 000 tables par an de l'usine de Bonneuil, qui emploie 80 personnes. « *Cela fait un panneau toutes les sept minutes* », explique Michel ZANY. De la table en aggloméré sérigraphié à la table en matériaux composites, de la table familiale de jardin à celle de haute compétition, CORNILLEAU compte 25 modèles à son catalogue pour des prix oscillant entre 200 € et 750 €. « *Nous sommes un peu la voiture allemande de la table de ping-pong. Nous misons sur la qualité et l'innovation* », vante le PDG […] « *Nous avons ressenti la crise avec un décalage. Pour la première fois en 2010, notre chiffre d'affaires va rester stable par rapport à l'année précédente* ». Si toutes les tables CORNILLEAU du monde sortent des chaînes de fabrication oisiennes, les accessoires, eux, y sont seulement conçus et testés. « *Pour les raquettes, les balles, les accessoires et les vêtements, on conçoit ici et on fait fabriquer ailleurs en France ou en Asie.* »

Source : Le Parisien – 28 janvier 2011





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

ANNEXE 4

La situation économique et financière du Canada

Le Canada est stable politiquement et économiquement. Les perspectives de l'économie canadienne restent supérieures à celles de ses principaux partenaires de l'OCDE.

Indicateurs économiques	2009	2010	2011	2012(e)	2013(e)
PIB (milliards USD)	1 337,58	1 557,04	1 758,68	1 826,68	1 894,89
PIB (croissance annuelle en %, prix constants)	- 2,8	3,2	2,1	1,9	2,5
PIB par habitant (USD)	39 727,77	46 302,67	51 147,47	52 681,08	54 225,19
Taux d'inflation	0,3	1,8	2,9	2,1	2,0
Taux de chômage	8,3	8	7,5		

Note : (e) Donnée estimée

Source : FMI - World Economic Outlook Database - Banque Mondiale

POINTS FORTS

- ressources énergétiques abondantes et diversifiées ;
- gestion prudente des finances publiques ;
- faible niveau de la dette extérieure (67 % du PIB) ;
- démographie dynamique (flux migratoires) ;
- secteur bancaire solide, bien capitalisé et supervision rigoureuse.

POINTS FAIBLES

- degré d'ouverture élevé et forte dépendance à l'économie des États-Unis ;
- insuffisance des dépenses de R&D ;
- perte de compétitivité des entreprises corrélée à la montée en puissance des concurrents émergents ;
- endettement élevé des ménages ;
- fragilisation des exportations énergétiques (ressources de gaz naturel aux États-Unis).

Source : www.coface.fr

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

ANNEXE 5

Le commerce extérieur du Canada

Importations en année 2010 : 404,8 milliards de dollars (USD).
Exportations en année 2010 : 413,8 milliards de dollars (USD).

Poids de la France dans le commerce extérieur canadien : la France est le 11ème client et le 8ème fournisseur (1,5 % des importations).
Le Canada se classe au 11ème rang mondial, comme exportateur et importateur. Les ventes à l'étranger comptent pour un tiers de son PIB. Les États-Unis sont de loin le premier partenaire commercial du Canada pour les 2/3 de ses échanges. Les exportations canadiennes, remarquablement résistantes et dans une tendance de diversification des marchés, devraient s'accroître de 7 % en 2012, après + 11 % en 2011. En effet, les marchés émergents, la reprise de l'économie américaine et la reconstruction au Japon devraient stimuler les exportations canadiennes en 2012.

Les échanges bilatéraux France-Canada
La France est le 8ème partenaire du Canada. Les marges de progression sont importantes. Le solde bilatéral reste excédentaire pour la France (170 millions d'euros en 2010), en forte hausse avec un taux de couverture de 116 %.
Les échanges concernent en premier lieu des biens industriels (pour 79 % du total), et souvent des produits de haute technologie à forte valeur ajoutée.
En 2011, les échanges affichent une augmentation de 14 % avec un solde commercial équilibré (- 11 millions d'euros EUR). Les exportations de la France vers le Canada ont progressé de 8,8 %.

Droits de douane, réglementation et marchés publics
Les formalités douanières du Canada sont simplifiées pour faciliter le commerce et renforcer la sécurité aux frontières.
Le pays accorde au moins le traitement NPF (clause de la Nation la Plus Favorisée) à tous les membres de l'OMC. Hormis le cas de quelques tarifs très élevés, le niveau des tarifs douaniers ne constitue pas une entrave réelle aux échanges entre la France et le Canada. Les taxes intérieures s'appliquent uniformément aux produits domestiques et importés. L'accord de libre-échange Canada-UE pourrait permettre de réduire certains droits comme ceux sur le textile.

Source : www.ubifrance.fr

Taux de change (au 9 octobre 2012) :
1 EUR = 1,2627 CAD
1 EUR = 1,2927 USD

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

ANNEXE 6

Le marché canadien des articles de sport et d'athlétisme

Le marché canadien des articles de sport et d'athlétisme
Valeurs exprimées en millions de dollars canadiens (CAD)

	2009	2010
Production	854,1	866,5
Total des importations	1 391,0	1 420,0
Exportations de produits nationaux	308,5	274,4

Source : Ministère canadien (Statistiques de décembre 2011)
http://www.ic.gc.ca/eic/site/026.nsf/fra/h_00078.html

Importations totales canadiennes des articles et matériel pour tennis de table
Valeurs exprimées en dollars américains (USD)

	2009	2010
Chine	1 426 974	3 591 432
Allemagne	279 565	402 952
Mexique	380 736	104 913
France*	41 939	59 302
États-Unis	102 230	48 770
Sous Total	2 231 444	4 207 369
Autres	72 033	48 736
Total (tous les pays)	2 303 477	4 256 105

* comprend Monaco et Antilles françaises

Source des données : Statistique Canada
Date du rapport : 26 novembre 2011

Exportations totales canadiennes des articles et matériel pour tennis de table
Valeurs exprimées en dollars américains (USD)

	2009	2010
États-Unis	305 523	174 988
Sainte-Lucie	487	1 297
Pays-Bas	1 905	461
Sous-total	307 915	176 757
Autres	10 652	--
Total (tous les pays)	318 567	176 757

Source des données : Statistique Canada
Date du rapport : 26 novembre 2011

Base Nationale des Sujets d'Examens d'enseignement professionnel
Réseau Scérén

ANNEXE 7

L'aperçu du marché canadien des articles de sports

Economic Overview

With the exception of the period following the 2008 recession, the Apparent Domestic Market for sporting and athletic goods manufacturing has grown steadily in recent years. However, the market share for domestically produced goods has declined as well as the value of goods exported from Canada. As a result, the industry's overall employment numbers and Gross Domestic Product have decreased.

More positively, while Canadian industry shipments are generally declining, the rising Manufacturing Intensity Ratio (2008-2009) indicates that, of the goods produced in Canada, a greater share of production is focused on value-added manufacturing.

Major Issues

The sporting and athletic goods industry is fragmented in two ways. By definition, this industry includes companies that manufacture a diverse array of products for fitness and exercise, golfing, camping, fishing, winter sports, shooting, and other sports. Moreover, because there are few barriers to entry, the industry is characterized by many firms that vary in size and product specialization. Companies range from small, specialized companies to diversified, forward-integrated corporations. What these firms share, however, is the recognition that brand loyalty plays an important role in their success.

Several socio-economic criteria influence the market demand in this industry. Because sporting and athletic goods are leisure products, and leisure is primarily a matter of individual preferences, market demand is subject to changing tastes and popular trends. Furthermore, the industry must compete against dissimilar industries that also produce leisure products, such as music, books, and video games. Finally, economic conditions, demographics, and the pricing of substitute and complementary goods also affect the market demand.

Source : Statistique Canada, Données sur le commerce en direct
Date de modification : 22 décembre 2011
http://www.ic.gc.ca/eic/site/026.nsf/eng/h_00078.html

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

ANNEXE 8

À propos des jeux Pan/Parapanaméricains de 2015 à Toronto

[…] Les Jeux panaméricains et parapanaméricains de 2015 sont le premier événement international multisport qui aura lieu en Ontario depuis plus de 80 ans.

On prévoit que les Jeux de 2015 attireront plus de 250 000 visiteurs vers la région élargie du Golden Horseshoe […].

Les Jeux panaméricains représentent l'un des plus importants événements sportifs multidisciplinaires d'envergure internationale au monde. Ils ont lieu tous les quatre ans pour les athlètes des 41 pays membres de l'Organisation Sportive Panaméricaine (OSP). Les Jeux panaméricains se composent de tous les sports olympiques d'été ainsi que de certaines épreuves panaméricaines traditionnelles. Les Jeux panaméricains et parapanaméricains de 2015 à Toronto attireront plus de 10 000 athlètes, entraîneurs et officiels en sol canadien et regrouperont quelque 48 sports différents répartis dans 17 municipalités de la grande région du Golden Horseshoe. Les Jeux panaméricains de 2015 à Toronto se dérouleront du 10 au 26 juillet 2015 et les Jeux parapanaméricains se tiendront du 7 au 14 août de la même année.

Note :
Jeux panaméricains : Compétition multisportive organisée tous les 4 ans pour les pays des Amériques.
Jeux Parapanaméricains : Compétition multisportive organisée tous les 4 ans réunissant les sportifs handicapés pour les pays des Amériques.

Source : http://www.newswire.ca – 26 octobre 2011

ANNEXE 9

L'économie de l'Ontario prospère et crée des emplois

Le gouvernement McGuinty bonifie le climat commercial pour appuyer la création d'emplois.

Le plan de création d'emplois et de croissance économique du gouvernement Mc Guinty porte ses fruits. En mars, l'Ontario a créé 46 100 emplois nets à temps plein et le taux de chômage a fléchi à 7,4 %, son plus bas niveau en plus de trois ans.

L'économie de l'Ontario suit un parcours durable à long terme en adoptant des mesures vigoureuses pour éliminer le déficit, aider les entreprises à prospérer et créer des emplois pour les familles à l'échelle de la province.

Instaurer le bon climat pour attirer les investissements et parfaire les entreprises s'inscrit dans le plan du gouvernement McGuinty de s'assurer que les familles, les entreprises et les investisseurs internationaux continuent de voir dans l'Ontario un excellent endroit où vivre et travailler.

Par suite des modifications fiscales adoptées par l'Ontario, les impôts sur les investissements des entreprises ont été retranchés de moitié, rendant l'Ontario plus concurrentiel et encourageant de nouveaux investissements de la part des entreprises.

Source : Ministère du Développement économique et de l'Innovation
http://news.ontario.ca/economie - 5 avril 2012

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

ANNEXE 10

Regroupement Loisir et sport du Québec

Tennis de table

Fédération de tennis de table du Québec
(année d'incorporation : 1971)

Jacques Plamondon, directeur général
4545, av. Pierre-De Coubertin
C. P. 1000, succursale M
Montréal (Québec)
H1V 3R2
Site web : http://www.tennisdetable.ca
Courriel : jacques@tennisdetable.ca
Téléphone : (514) 252-3064
Télécopieur : (514) 251-8038

Mission :

- Développer le tennis de table compétitif au Québec.

Principaux services :

- Réseau de compétition accessible à tous les niveaux de jeu
- Programme de l'équipe du Québec
- Cliniques et démonstrations
- Stages d'entraîneurs

Effectifs :

- 3 500 membres individuels
- 100 organismes locaux
- 14 organismes régionaux

Principaux événements :

- Circuit québécois de tennis de table (7 tournois majeurs)
- Huit (8) autres tournois provinciaux

Principales publications :

- Ping-pong Québec 8/an
- Jouer au tennis de table avec les vrais règlements, gratuit
- Techniques de base du tennis de table, gratuit

Principales affiliations :

- Association canadienne de tennis de table
- Sports Québec
- Regroupement Loisir Québec

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

Source : http://www.loisirquebec.qc.ca

ANNEXE 11

Le tennis de table dans le monde

Têtes de séries

Le classement des équipes est basé sur le classement individuel des joueurs en juillet 2012 mais sont seulement pris en compte les joueurs qualifiés de chaque équipe [1, 3].

Rang	Équipe	Athlètes (classement mondial au 4 juillet)[4].		
1	Chine	Zhang Jike (1)	Ma Long (2)	Wang Hao (4)
2	Corée du Sud	Joo Se-hyuk (10)	Oh Sang-eun (11)	Ryu Seung-min (17)
3	Japon	Jun Mizutani (5)	Koki Niwa (16)	Seiya Kishikawa (21)
4	Allemagne	Timo Boll (7)	Dimitrij Ovtcharov (12)	Bastian Steger (24)
5	Singapour	Gao Ning (15)	Zhan Jian (25)	Yang Zi (54)
6	Hong Kong	Jiang Tianyi (20)	Tang Peng (32)	Leung Chu-yan (35)
7	Autriche	Robert Gardos (29)	Chen Weixing (32)	Werner Schlager (47)
8	Portugal	Marcos Freitas (31)	Tiago Apolónia (34)	João Monteiro (39)
9	Russie	Alexander Shibaev (29)	Kirill Skachkov (41)	Alekseï Smirnov (46)
10	Suède	Jens Lundqvist (51)	Pär Gerell (80)	Jörgen Persson (90)
11	Corée du Nord	Jang Song-man (59)	Kim Hyok-bong (77)	Kim Song-nam (181)
12	Brésil	Gustavo Tsuboi (104)	Thiago Monteiro (126)	Hugo Hoyama (217)
13	Royaume-Uni	Paul Drinkhall (107)	Andrew Baggaley (133)	Liam Pitchford (143)
14	Égypte	El-Sayed Lashin (123)	Ahmed Saleh (157)	Omar Assar (209)
15	Canada	Zhen Wang (113)	Pierre-Luc Hinse (305)	Andre Ho (393)
16	Australie	William Henzell (130)	Justin Han (386)	Robert Frank (434)

Le tennis de table dans le monde

Associations par continent

La Fédération internationale de tennis de table (ITTF) est structurée en cinq fédérations continentales, qui rassemblent 207 fédérations nationales au total, réparties de la façon suivante:

Continent	Fédération[68]	Nombre d'associations[69]
Afrique	Confédération Africaine de tennis de table[69]	45
Asie	Asian Tennis Table Union (ATTU)[70]	45
Europe	European Table Tennis Union (ETTU)[71]	57
Amérique latine	Union Latinoamericana de Tenis de Mesa (ULTM)[72]	35
Amérique du nord	*(voir ci-dessous)*	4
Océanie	Oceania Table Tennis Federation (OTTF)[73]	21
Total		207

Il n'y a pas de fédération pour l'Amérique du Nord, mais des fédérations nationales, dont *USA Table Tennis* (USATT) aux États-Unis, et Table Tenis Canada (TTCAN) au Canada.

Le président actuel de la Fédération internationale est le Canadien Adham Sharara (de), depuis octobre 1999[74]

Nombre de licenciés de quelques pays

Le tennis de table est un des sports les plus populaires du monde; plus de dix millions de joueurs participent à des tournois chaque année[75]. Le nombre de pratiquants est estimé à vingt-deux millions dans le monde, ce qui placerait le tennis de table au 6e rang mondial[1].

Nombre de licenciés de quelques pays

Pays	Nombre de licenciés[8]
Chine	10 000 000
Ex-URSS	3 000 000
Allemagne[76]	630 000
Indonésie	385 000
Japon	300 000
Grande-Bretagne	220 000
France[77]	191 202
Ex-Tchécoslovaquie	110 000

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

Source : www.wikipedia.org

ANNEXE 12

Un extrait du site *http://www.tabletennischat.com/*



Official colors of table tennis rubbers

January 27th, 2010

You might have seen table tennis and ping pong paddles having coverings on both sides. They come in all kinds of colors. They come in green, pink, blue etc... However, the official colors are red and black only. When you see a racket in the store having red and black color rubbers on both sides, it is more of a legal paddle.

Look at some of the rubbers in the my table tennis store. They come in red and black.

Tags: table tennis rubber
Posted in General | No Comments »

Source : http://www.tabletennischat.com/

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.