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

E4 – Études et veille commerciales, U41 – Analyse diagnostique des marchés étrangers

Session 2016 • Code sujet : **CIE4DME** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Développement à l'export et choix d'un marché asiatique (6 questions) **Page 3**

2. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 6**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtsci.fr/assets/annales/bts-ci/E4 - Analyse diagnostique des marchés étrangers/2016/BTS CI - E4 - Analyse diagnostique des marchés étrangers - Session 2016 - 1-Sujet.pdf

1. Développement à l’export et choix d’un marché asiatique

PISCINES SAPHY, fabricant français de piscines en kit et d’équipements associés, envisage de développer ses ventes au grand export. Le dossier réunit des informations sur l’entreprise, le secteur de la piscine et les marchés de Malaisie et du Vietnam pour guider la sélection d’un pays et la démarche commerciale.

Question 1. Dans une note destinée à monsieur Saphy, démontrez la nécessité d’approcher de nouveaux marchés étrangers afin d’accroître le développement de l’entreprise.

Note à Monsieur Saphy. Le secteur français de la piscine reste important, mais ses débouchés européens sont inégaux : l’activité a chuté de 70 % en Espagne et au Portugal et le marché italien demeure en retrait. La croissance est donc limitée par la dépendance à ces marchés. Pourtant, l’exportation représente déjà 17 % de l’activité du secteur et le savoir-faire français est recherché. Approcher de nouveaux marchés permettrait de diversifier les risques, de compenser les ralentissements régionaux et de valoriser l’offre SAPHY. L’entreprise, déjà présente dans 29 pays européens et forte d’une expérience export, dispose d’une base pour développer progressivement le grand export.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Le grand export diversifie les débouchés, réduit la dépendance aux marchés européens fragilisés et ouvre de nouvelles perspectives de croissance.

Question 2. Comparez les marchés malaisien et vietnamien en mettant en évidence, pour chacun, les opportunités et les menaces.

Marché	Opportunités	Menaces
Malaisie	Construction en hausse de 8,7 % en 2014, demande de logements distinctifs, tourisme et offre hôtelière en croissance ; PIB par habitant élevé ; anglais courant ; logistique classée 11e ; droits indiqués de 0 % sur l’acier et 7 % sur le PVC au Vietnam en comparaison.	Droits moyens indiqués de 20 % sur l’acier et le PVC ; échanges franco-malaisiens en baisse de 7,25 % en 2014 ; difficultés de prise en compte du développement durable dans le tourisme.
Vietnam	Population de 90,6 millions, importations en hausse de 13,3 % en 2014 ; urbanisation, construction et tourisme en développement ; droits indiqués de 0 % sur l’acier et 7 % sur le PVC ; accord UE-Vietnam annoncé.	PIB par habitant nettement inférieur ; logistique classée 75e ; environnement des affaires et risque commercial moins favorables ; risque de transfert de 4/7.

La Malaisie présente des conditions d’accès et un pouvoir d’achat plus favorables à court terme. Le Vietnam offre un potentiel de croissance marqué, mais son accord commercial est seulement annoncé dans le dossier et ses risques opérationnels sont plus élevés. Les droits cités sont des moyennes sur les produits indiqués : il faut vérifier les taux réellement applicables au classement douanier de chaque produit.

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Malaisie : marché plus solvable et environnement d’affaires plus favorable. Vietnam : potentiel de croissance élevé, avec des risques supérieurs.

Question 3. Sélectionnez le marché qui vous semble le plus porteur et argumentez votre réponse.

Je présélectionne la **Malaisie** pour une entrée à court terme. Son PIB par habitant atteint 10 803,5 dollars en 2014, contre 2 052,8 dollars au Vietnam, et ses services logistiques et douaniers sont mieux classés. La construction y progresse de 8,7 % en 2014, avec une demande de logements originaux, tandis que le tourisme et l'offre hôtelière augmentent. L'anglais, langue des affaires, facilite les échanges. Les droits moyens indiqués sur l'acier et le PVC constituent toutefois un frein à intégrer au prix rendu. Le Vietnam reste une option de développement ultérieur, avec un potentiel de croissance et des risques plus élevés.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Marché présélectionné : la Malaisie, pour son pouvoir d'achat, ses débouchés sectoriels et son environnement commercial plus favorable.

Question 4. Identifiez les informations manquantes dans le dossier pour compléter l'étude du marché présélectionné et citez les sources permettant de les obtenir.

Pour confirmer le potentiel malaisien et préparer l'entrée sur le marché, il faut compléter les données sectorielles disponibles par une étude directement centrée sur la piscine :

- **Demande :** parc de piscines, constructions annuelles, segments résidentiel et hôtelier, saisonnalité. Sources : fédérations professionnelles, statistiques nationales, ministères du tourisme et de la construction.
- **Clients et concurrence :** attentes, prix, marques, parts de marché et solutions de remplacement. Sources : entretiens locaux, distributeurs, salons et étude de marché.
- **Accès et rentabilité :** normes, homologations, droits applicables par code douanier, transport, fiscalité, installation et service après-vente. Sources : douanes malaisiennes, Business France, CCI franco-malaisienne et transitaires.
- **Partenaires :** distributeurs et installateurs fiables. Sources : prospection locale et annuaires professionnels.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> À compléter : demande piscine, clientèle, concurrence, prix, normes, coûts d'accès et partenaires locaux.

Question 5. Explicitez les forces sur lesquelles l'entreprise peut s'appuyer pour aborder le marché asiatique choisi.

SAPHY peut s'appuyer sur une innovation brevetée, le concept de piscine en kit à ossature en acier ondé, déjà adopté par plus de 95 000 particuliers. Sa gamme de 90 modèles et plus de 200 000 variantes permet de proposer une offre diversifiée. Les tests indépendants, la certification ISO 9001:2008 et les garanties de 20 ans sur la structure et 12 ans sur le liner rassurent les acheteurs. L'entreprise a aussi une expérience commerciale dans 29 pays, une réputation fondée sur des prix et la qualité du service, ainsi qu'un savoir-faire français reconnu. Enfin, l'éco-conception, la réduction des emballages et les équipements économes en eau et en énergie complètent ses atouts.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Atouts : innovation brevetée, gamme adaptable, qualité contrôlée, garanties longues, expérience export et démarche écoresponsable.

Question 6. Formulez des recommandations au directeur de PISCINES SAPHY pour aborder le marché asiatique choisi.

1. Valider la demande par une étude terrain, en ciblant notamment les hôtels, les résidences et les particuliers, puis sélectionner les modèles et équipements adaptés aux usages locaux.
2. Établir un prix rendu précis : vérifier les droits selon le classement douanier, puis intégrer transport, formalités, installation et service après-vente. Contrôler les normes et homologations applicables.
3. Sélectionner un importateur-distributeur et des installateurs locaux ; formaliser les contrats, les garanties, les pièces disponibles et les délais d'intervention. Former les partenaires à la pose et à l'entretien.
4. Tester l'offre avec un lancement limité, mesurer les ventes et la satisfaction, puis élargir le réseau selon les résultats. Utiliser les salons professionnels régionaux, dont Piscine SPLASH! Asia à Singapour, pour rencontrer des partenaires et présenter le design, la qualité, la sécurité et les économies de ressources.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Entrer progressivement en Malaisie avec des partenaires qualifiés, une offre adaptée, un prix rendu vérifié et un service après-vente local.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2016)

Bilan de l'épreuve : Épreuve U41 du BTS Commerce international à référentiel commun européen, session 2016, code CIE4DME, durée 3 heures, coefficient 4. Le cas PISCINES SAPHY porte sur l'opportunité du grand export et la comparaison de la Malaisie et du Vietnam. Les tâches évaluent le diagnostic de marché, l'analyse des opportunités et menaces, la recherche d'informations complémentaires, l'analyse des forces de l'entreprise et la formulation de recommandations.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Un diagnostic pays croise données économiques, risques, droits de douane, logistique, usages et potentiel sectoriel.
- Évaluez les opportunités au regard de la demande, de son évolution, des débouchés et de l'adéquation de l'offre.
- Les risques pays du dossier incluent l'environnement des affaires, le risque commercial et le risque de transfert.
- Les droits de douane diffèrent selon le pays et le matériau importé, notamment pour l'acier et le PVC.

Points de vigilance & attentes du jury

- Comparez les deux pays selon des critères communs et distinguez clairement opportunités et menaces.
- Appuyez vos constats sur les chiffres et les sources du dossier, en respectant les dates et les unités.
- Justifiez la sélection du marché par des arguments liés aux capacités et à l'offre de SAPHY.
- Pour chaque information manquante, précisez ce qu'il faut rechercher et une source pertinente.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment comparer méthodiquement les deux marchés proposés ?

Utilisez une grille commune : demande et évolution, potentiel sectoriel, droits de douane, logistique, risques et environnement des affaires. Relevez ensuite les éléments favorables et défavorables de chaque pays, en vous appuyant sur les données du dossier.

Q : Comment interpréter les notes de risque et les taux de douane ?

Respectez les légendes du dossier : pour les notes de risque, les valeurs les plus faibles et les lettres proches de A sont les meilleures. Comparez les taux de douane séparément selon le pays et le matériau importé.

Q : Le sujet donne-t-il un barème par question et comment gérer les trois heures ?

Aucun barème ni nombre de points par question n'est indiqué. Les trois heures concernent l'ensemble de l'épreuve : répartissez votre temps entre les six tâches, en réservant du temps à la comparaison, à la justification du choix et à la relecture.

Q : Qu'est-ce qui rend une sélection de marché et des recommandations convaincantes ?

La sélection doit découler de la comparaison des marchés et de données précises du dossier. Les recommandations doivent être adaptées au pays retenu et aux forces de SAPHY, tout en identifiant les informations complémentaires nécessaires avant d'agir.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtsci.fr/assets/annales/bts-ci/E4 - Analyse diagnostique des marchés étrangers/2016/BTS CI - E4 - Analyse diagnostique des marchés étrangers - Session 2016 - 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.