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 2017 • Code sujet : **CIE4DME** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Diagnostic du marché espagnol des piscines et de l'aquabike pour JOINTEC (8 questions) **Page 3**

2. 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/2017/BTS CI - E4 - Analyse diagnostique des marchés étrangers - Session 2017 - 1-Sujet.pdf

1. Diagnostic du marché espagnol des piscines et de l'aquabike pour JOINTEC

JOINTEC, entreprise française spécialisée dans les équipements d'aqua-fitness et de rééducation, envisage de développer sa gamme Archimède en Espagne, notamment auprès des piscines privées. Le dossier réunit des informations sur l'entreprise, le pays, le marché des piscines et le salon Piscina & Wellness Barcelona pour étayer le diagnostic et les recommandations.

Question 1. Évaluez la qualité des ressources documentaires fournies.

Le dossier croise des données sur JOINTEC, l'Espagne et le secteur des piscines. Les ressources sont cependant de qualité inégale :

- Plusieurs sources sont identifiées, comme l'OMC, Comtrade et l'EUSA, mais certaines données sont anciennes ou limitées dans le temps.
- La nomenclature 9506 couvre de nombreux articles et ne permet pas d'isoler le marché des aquabikes.
- Les informations fournies par l'entreprise et le salon peuvent avoir une visée promotionnelle.

Le dossier permet un premier diagnostic, à compléter par des données récentes et une enquête auprès des acteurs locaux.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Sources variées et utiles, mais certaines données sont anciennes, agrégées ou promotionnelles : elles doivent être recoupées et actualisées.

Question 2. Analysez les opportunités et les menaces que présente l'Espagne pour l'entreprise JOINTEC.

Opportunités	Menaces
Reprise économique : croissance prévue de 2,5 % en 2016.	Chômage élevé, revenus modestes pour une partie des salariés et forte sensibilité au prix.
Parc de 1,2 million de piscines privées, dont 60 % ont plus de dix ans : rénovation et montée en gamme.	Pullbiking est le leader espagnol ; des produits chinois sont également présents sur le marché.
Tourisme important et intérêt croissant pour le bien-être et le sport aquatique.	Préférence possible pour les produits espagnols et prudence envers les nouveautés.
Hausse des importations de la catégorie 9506 entre 2013 et 2014.	Obligation de respecter les normes européennes et espagnoles.

L'Espagne présente un potentiel réel, surtout pour la rénovation et le bien-être. JOINTEC devra se différencier et adapter son prix à un marché concurrentiel.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Marché porteur grâce au parc vieillissant, au tourisme et à l'essor du bien-être, mais concurrentiel et sensible au prix.

Question 3. À partir du nombre de piscines privées construites en Espagne, dégagez la tendance d'évolution pour 2016 et 2017.

Les constructions passent de 16 000 en 2012 à 8 000 en 2015, soit une baisse moyenne de $(16\,000 - 8\,000)/3$, environ 2 667 piscines par an. En prolongeant cette baisse linéaire, l'estimation pour 2016 est de 8 000 - 2 667, soit environ 5 333 piscines ; pour 2017, elle est d'environ 2 667. Cette projection suppose que le rythme de baisse constaté entre 2012 et 2015 se poursuit.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Projection linéaire : environ 5 333 piscines en 2016, puis 2 667 en 2017, dans le prolongement de la baisse observée.

Question 4. Analysez le résultat de la question précédente en le confrontant aux données de l'annexe 8, puis concluez sur la pertinence de la méthode de calcul utilisée.

1. La projection linéaire aboutit à environ 5 333 piscines en 2016.
2. L'annexe 8 indique 16 000 piscines installées en 2016, soit deux fois les 8 000 constructions relevées en 2014 et en 2015.
3. Cette évolution contredit la projection et signale une reprise que la tendance de crise ne pouvait anticiper. L'extrapolation linéaire est donc peu pertinente pour prévoir 2016 et 2017. De plus, il convient de vérifier que les chiffres comparés reposent sur des définitions et des sources comparables.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les 16 000 piscines annoncées pour 2016 contredisent la projection de 5 333 : l'extrapolation linéaire de la période de crise n'est pas fiable.

Question 5. Appréciez les perspectives du marché de la piscine en Espagne.

Les perspectives sont favorables, notamment pour les équipements et la rénovation du parc, plutôt que pour la seule construction neuve.

- L'Espagne compte 1,2 million de piscines privées ; 60 % ont plus de dix ans et leurs équipements sont souvent basiques.
- La rénovation, la maintenance et la montée en gamme offrent des débouchés.
- La motivation liée à la qualité de vie et au bien-être progresse de 4,2 % en 2012 à 40,8 %.
- Les 16 000 piscines installées en 2016 signalent une reprise, à confirmer par des données comparables.

Le prix et la concurrence restent des facteurs de risque.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Perspectives favorables pour la rénovation, la maintenance et les équipements de bien-être, avec une offre adaptée au prix du marché.

Question 6. Rédigez à l'attention de monsieur Pécheux une note structurée lui présentant les informations pertinentes qu'il convient de collecter sur le salon Piscina & Wellness Barcelona 2017.

À l'attention de Monsieur Pécheux : veille au salon Piscina & Wellness Barcelona, du 13 au 16 octobre 2017.

1. **Concurrence :** comparer les gammes, les prix, les matériaux, les garanties et les arguments de Pullbiking et des autres fabricants.
2. **Demande :** interroger piscines, hôtels, campings, spas et centres de bien-être sur les usages, les volumes d'achat, les budgets et les critères de choix des aquabikes.
3. **Accès au marché :** repérer distributeurs, importateurs et partenaires, ainsi que leurs conditions de référencement.
4. **Évolutions :** recueillir les tendances du bien-être, de la rénovation et de la maintenance, puis vérifier les attentes réglementaires et de service après-vente.

Classer les informations recueillies et noter les contacts à relancer.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Comparer concurrents et prix, sonder les acheteurs, repérer des distributeurs, relever les tendances et vérifier les exigences de service et de conformité.

Question 7. Analysez les forces sur lesquelles JOINTEC peut s'appuyer.

JOINTEC peut s'appuyer sur la résistance à la corrosion de son aquabike en acier inoxydable, sa robustesse et son entretien minimal. La fabrication française, les contrôles unitaires, les tests d'endurance, le marquage CE et la garantie de deux ans renforcent son argumentaire qualité. La gamme Archimède comprend plusieurs équipements aquatiques, et l'entreprise a quinze ans d'activité, dont cinq à l'export. Elle possède déjà des distributeurs aux États-Unis et aux Émirats arabes unis, ainsi qu'un partenaire belge pour HMS. Enfin, son chiffre d'affaires export a presque doublé entre 2015 et 2016.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Qualité et résistance des produits, fabrication française, conformité, gamme diversifiée, expérience à l'export et progression des ventes internationales.

Question 8. Formulez des recommandations pour aborder ce marché.

- **Cibler d'abord les professionnels :** piscines, hôtels, campings, spas et centres de bien-être, notamment pour moderniser les installations existantes.
- **Différencier l'offre :** mettre en avant la résistance à la corrosion, la sécurité, le faible entretien et la garantie ; proposer des démonstrations.
- **Adapter le prix :** étudier une gamme ou des conditions commerciales accessibles, car le prix est décisif pour les acheteurs espagnols.
- **Développer la distribution :** rechercher un partenaire local, communiquer en espagnol et assurer un service après-vente efficace.
- **Réduire le risque :** exploiter les contacts du salon, tester la demande et vérifier les normes applicables avant d'engager des investissements importants.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Entrer par les professionnels de la rénovation et du bien-être, avec un partenaire local, un prix adapté, des démonstrations et un service après-vente efficace.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2017)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve de BTS Commerce International, session 2017, porte le code CIE4DME et dure 3 heures, avec un coefficient 4. Le cas JOINTEC porte sur le développement de la gamme Archimède en Espagne. Les questions évaluent l'analyse documentaire et pays, l'évolution du marché des piscines, la veille concurrentielle au salon Piscina & Wellness Barcelona, le diagnostic des forces de l'entreprise et la formulation de recommandations.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Évaluer une source selon son origine, sa date, sa fiabilité, sa méthode et son adéquation avec la question étudiée.
- Distinguer les opportunités du marché espagnol des menaces liées à la conjoncture, au pouvoir d'achat et à la concurrence.
- Taux d'évolution : (valeur finale - valeur initiale) / valeur initiale × 100.
- Comparer une projection aux données observées en vérifiant les périodes, les périmètres et les unités.

Points de vigilance & attentes du jury

- Précisez l'origine, la date, le périmètre et les limites des documents avant d'en tirer des conclusions.
- Distinguez les données observées des estimations et des prévisions.
- Justifiez les calculs, indiquez les unités et vérifiez la cohérence des périodes comparées.
- Structurez la note de veille et les recommandations en les reliant aux besoins de JOINTEC.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le taux d'évolution du nombre de piscines construites ?

Soustrayez la valeur initiale de la valeur finale, divisez le résultat par la valeur initiale, puis multipliez par 100. Indiquez les années comparées et précisez si le résultat est une observation ou une estimation.

Q : Pourquoi confronter une estimation aux données de l'annexe 8 ?

La comparaison permet de vérifier si la projection est cohérente avec les données disponibles, notamment les 16 000 piscines installées en 2016. Tenez compte de la période couverte et distinguez un chiffre observé d'une prévision.

Q : Comment organiser les trois heures d'épreuve ?

Le sujet ne fixe pas de répartition du temps par question. Réservez du temps à l'analyse des annexes et aux calculs, puis rédigez des réponses structurées et gardez quelques minutes pour vérifier les justifications et la présentation.

Q : Un barème détaillé par question est-il indiqué ?

Aucun barème détaillé par question n'est imprimé dans le sujet. Il comporte huit consignes et demande des réponses concises et rigoureuses, situées dans le contexte de JOINTEC et justifiées par les documents du dossier.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtsci.fr/assets/annales/bts-ci/E4 - Analyse diagnostique des marchés étrangers/2017/BTS CI - E4 - Analyse diagnostique des marchés étrangers - Session 2017 - 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.