



**Ce document a été numérisé par le CRDP de Bordeaux pour la  
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

**Campagne 2009**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

**Brevet de Technicien Supérieur**

**COMMERCE INTERNATIONAL**  
**à référentiel commun européen**

**U41 – Analyse diagnostique des marchés étrangers**

**Durée : 3 heures**

**Coefficient : 4**

**L'utilisation d'une calculatrice réglementaire est autorisée.**

*Calculatrice électronique de poche – y compris programmable, alphanumérique ou à écran graphique, – à fonctionnement autonome, non imprimante, autorisée conformément à la circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999.*

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

Le candidat est invité à vérifier qu'il est en possession des pages 1/14 à 14/14.

*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.*

Dans le cas où un(e) candidat(e) repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il (elle) le signale très lisiblement dans sa copie, propose la correction et poursuit l'épreuve en conséquence.

**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.**

## Les Laboratoires CATTIER



L'entreprise CATTIER a été créée en 1968 par Pierre CATTIER qui s'est intéressé au développement des produits à base d'argile. En 1987, Daniel ARESSY, pharmacien-cosmétologue, spécialiste de la cosmétique naturelle, reprend la direction de l'entreprise. Sous son impulsion, l'entreprise s'oriente vers la Cosmétique Écologique et Biologique. Aujourd'hui Les Laboratoires CATTIER sont une entreprise d'une quarantaine de salariés. Elle propose une gamme étendue de produits d'hygiène et de soins bio.

La société CATTIER est située en région parisienne. Elle est constituée d'un laboratoire de recherche et de développement, d'un département qualité ainsi que d'une usine de production avec une zone de fabrication et de conditionnement.

CATTIER maîtrise donc toute la chaîne de production, de l'élaboration du produit, avec la recherche des meilleurs actifs, jusqu'à la mise sur le marché des produits grâce à un réseau de commerciaux dynamiques et performants.

Ses produits sont labellisés BIO par l'organisme ECOCERT.

Les produits CATTIER ont obtenu le label BIO car :

- Au moins 95 % du total des ingrédients sont d'origine naturelle ;
- Au moins 95 % du total des végétaux sont issus de l'Agriculture Biologique ;
- Au moins 10 % du total des ingrédients sont issus de l'Agriculture Biologique.

Seize produits CATTIER viennent d'être récompensés dans le Palmarès des Cosmétiques 2008 : ce Palmarès récompense les meilleurs produits de beauté parmi plus de 1500 produits naturels ou BIO de 130 marques conventionnelles, étudiés par un jury d'experts indépendants.

Les Laboratoires CATTIER commercialisent leurs produits dans de nombreux pays étrangers, notamment en Pologne, en Espagne, en Italie, en Belgique, au Portugal, en Corée du Sud, au Japon, au Canada et aux États-Unis.

Confortée, ces dernières années, par une forte progression de ses ventes, l'entreprise a décidé de conquérir de nouveaux marchés étrangers.

Elle souhaite poursuivre le développement de ses exportations et a pour objectif de prospecter les marchés scandinaves. Dans un premier temps, elle s'intéresse au marché danois.

## **PARTIE I : ÉTUDE PAYS (annexes 5 à 12)**

- 1.1 Dans un tableau, identifiez les sources d'information exploitées et précisez leur degré de pertinence et de fiabilité pour l'étude du marché danois.
- 1.2 Établissez une fiche pays mettant en évidence les principales caractéristiques du Danemark.
- 1.3 Justifiez le choix du Danemark comme marché cible.

## **PARTIE II : L'ÉTUDE DU MARCHÉ DES COSMÉTIQUES (annexes 8 à 12)**

- 2.1 Analysez de façon structurée le marché danois des cosmétiques.
- 2.2 Identifiez les informations qui permettraient de compléter l'étude du marché des cosmétiques. Indiquez par quels moyens il serait possible de les obtenir.

## **PARTIE III : LE DIAGNOSTIC EXPORT (annexes 1 à 4)**

- 3.1 Analyse du chiffre d'affaires de l'entreprise CATTIER :
  - 3.1.1 Calculez les taux de croissance annuels du chiffre d'affaires de l'entreprise de 2003 à 2007.
  - 3.1.2 Calculez le taux de croissance moyen du chiffre d'affaires sur la période 2003-2007.
  - 3.1.3 Commentez vos résultats.
- 3.2 Établissez le diagnostic interne de l'entreprise. Présentez vos conclusions sur sa capacité à aborder le marché danois. Commentez.
- 3.3 Présentez quatre idées forces du plan d'action commerciale que l'entreprise devrait mettre en œuvre pour accéder au marché danois.

**Barème**

<b>1<sup>ère</sup> Partie - L'ÉTUDE PAYS</b>	<b>28 points</b>
<b>2<sup>ème</sup> Partie - L'ÉTUDE DU MARCHÉ DES COSMÉTIQUES</b>	<b>26 points</b>
<b>3<sup>ème</sup> Partie - LE DIAGNOSTIC EXPORT</b>	<b>26 points</b>
<b>Total</b>	<b>80 points</b>

**LISTE DES ANNEXES**

<b>N°</b>	<b>Intitulé</b>	<b>Page(s)</b>
<b>1</b>	<b>Caractéristiques de l'entreprise CATTIER</b>	<b>5</b>
<b>2</b>	<b>Éléments financiers</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>Les produits CATTIER</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>Extraits d'un entretien avec Alexis FORT directeur général (18/09/08)</b>	<b>7</b>
<b>5</b>	<b>Invest in Denmark – Ministry of foreign affairs of Denmark</b>	<b>8</b>
<b>6</b>	<b>Informations économiques et commerciales sur le Danemark</b>	<b>9</b>
<b>7</b>	<b>Le risque pays</b>	<b>10</b>
<b>8</b>	<b>Cosmetics : notification in Denmark</b>	<b>10</b>
<b>9</b>	<b>La zone nordique</b>	<b>11</b>
<b>10</b>	<b>Un consommateur danois plus ouvert</b>	<b>12</b>
<b>11</b>	<b>Le Danemark sera le pays à l'honneur dans le cadre du BioFach 2009</b>	<b>12</b>
<b>12</b>	<b>Le marché danois des parfums, cosmétiques et produits de soins</b>	<b>13 et 14</b>