

Brevet de Technicien Supérieur
COMMERCE INTERNATIONAL
à référentiel commun européen

U 41 – Analyse diagnostique des marchés étrangers

Éléments de correction – FEROTEC

- 1- **Justifiez l'intérêt que représente, pour FEROTEC, le marché des granulés de bois au Brésil. (7 points)**

UC41CP5 Analyser l'information collectée et en établir la synthèse.

- Les filières produites par FEROTEC sont destinées aux industries fabriquant des granulés de bois. Toutes ces entreprises intègrent des pièces (filières) comme celles fabriquées par FEROTEC : **adéquation de l'offre de FEROTEC à la demande du marché (annexes 1+2) (1point)**
- Le secteur de la fabrication de granulés de bois est en **plein développement au Brésil (annexes 4+5) : (5 points maxi, 1 point par idée)**
 - une production brésilienne encore modeste alors que le potentiel d'utilisation de la biomasse forestière reste important
 - l'évolution favorable du marché brésilien des granulés de bois : 9 milliards de dollars en 2020
 - existence de projets (expérimentaux et à l'échelle industrielle) dans le but de consolider cette gamme de produits,
 - une construction effective d'une usine de granulés de bois et deux prévisions d'usines en 2018-2019,
 - implantation d'une usine brésilienne de granulés de bois (EABWR Ltd) avec un fort investissement (159 millions de BRL)
 - une présence française encore très faible : un seul producteur présent, Paul BERNARD **(annexe 5 seulement)**
- Conclusion : Le Brésil offre donc un potentiel important pour une entreprise française comme FEROTEC, qui pourrait proposer ses filières à l'industrie du granulé de bois. **(1 point)**

- 2- **Appréciez la qualité des sources d'information fournies dans les annexes 1 à 5.**

UC41CP1 Mener une veille commerciale permanente (recherche documentaire), collecter l'information à l'étranger, s'assurer de sa fiabilité et de sa pertinence au regard de la recherche.

(10 points : 2 points de forme + 8 points de fond)

La qualité des sources d'information s'apprécie à travers différents critères à savoir leur pertinence, leur actualité et leur fiabilité. **Moins 2 points si absence de tableau**

CIE4DME

	Actualité (0,25 point)	Fiabilité (0,25 point)	Pertinence (0,5 point)
<p><u>Annexe 1</u> http.ferotec.eu (1 point maxi)</p>	<p>Non indiqué --</p>	<p>Données fournies par l'entreprise elle-même à travers son site internet ++</p>	<p>Informations permettant de connaître l'entreprise, ses produits → diagnostic interne, ++</p>
<p><u>Annexe 2</u> http://www.valeurenergiegipaysdeloire.fr (1 point maxi)</p>	<p>2015, source peu récente +</p>	<p>Informations issues d'une source locale +</p>	<p>Informations permettant de connaître le fonctionnement du produit phare de l'entreprise, les filières, dans la fabrication des granulés bois → diagnostic interne ++</p>
<p><u>Annexe 3</u> http://www.coface.com/fr/Etudes-economiques-et-risque-pays/Bresil (1 point maxi)</p> <p>http://www.lemoci.com/ (1 point maxi)</p>	<p>Données 2015 car 2016 et 2017 en prévisionnel (p) mais actualisation permanente car site officiel +++</p> <p>Données 2016 +</p>	<p>Coface est un organisme semi public fournissant des services d'aide aux entreprises exportatrices, donc source très fiable ++</p> <p>Le Moci est un journal en ligne spécialisé dans le commerce international, source très fiable, ++</p>	<p>Données générales & économiques sur le Brésil étude pays ++</p> <p>→ étude pays ++</p>
<p><u>Annexe 4</u> http://iba.org (1 point maxi)</p> <p>http://www.biomasspelletplant.com/news/latin-pellet-market.html (1 point maxi)</p> <p>http://renewables.see.com/news (1 point maxi)</p>	<p>Données de 2013 avec des projections pour 2020 +</p> <p>Difficile à dater Illustrations passées avec projections pour 2018-2019</p> <p>2017 ++</p>	<p>Site de l'association de la sylviculture brésilienne : fiable +</p> <p>Source non connue et extension en .com --</p> <p>Source non connue et extension en .com --</p>	<p>Très bonne pertinence car source professionnelle : projet de construction d'une usine de production de granulés en bois → étude sectorielle, ++</p> <p>Informations pertinentes sur le nombre d'usines brésiennes de production de granulés de bois au Brésil, projections de production jusqu'en 2019 → étude sectorielle +</p> <p>Informations sur la création d'usines de granulés de bois → étude sectorielle ++</p>
<p><u>Annexe 5</u> Les principaux fabricants de filières au Brésil (1 point maxi)</p>	<p>Non indiqué --</p>	<p>Non indiqué --</p>	<p>Informations sur les principaux producteurs de filières au Brésil → étude sectorielle ++</p>

3- Identifiez les opportunités et les menaces que présente le Brésil pour FEROTEC.
(15 points)

Forme : 5 points = 2 points (Opportunités / Menaces) + 3 points (Accessibilité / Potentialité / Risque ou PESTEL)

Fond : 10 points (0,5 par donnée)

UC41CP1 Mener une veille commerciale permanente (recherche documentaire), collecter l'information à l'étranger, s'assurer de sa fiabilité et de sa pertinence au regard de la recherche.

UC41CP2 Analyser et sélectionner l'information commerciale et repérer les contraintes réglementaires sur les marchés étrangers

UC41AP2 Être attentif aux opportunités et aux menaces détectées dans l'environnement

UC41AP3 Adopter un mode de raisonnement commercial

UC41CP5 Analyser l'information collectée et en établir la synthèse.

	OPPORTUNITÉS	MENACES
Accessibilité 1,5 point	- anglais : langue des affaires Annexe 3	- autorisation préalable pour les importations (licence) - droits de douane assez élevés (10,73 % en moyenne) Annexe 3
Potentialité 7 points	- population totale de plus de 207 millions d'habitants - reprise de la croissance prévue en 2017 - 9 ^{ème} économie mondiale - ressources naturelles abondantes en minerais : fer (2 ^{ème} exportateur mondial), aluminium et houille, pétrole et bois (4 ^{ème} exportateur mondial de bois) Annexe 3 - important potentiel d'utilisation de la biomasse forestière à la production de granulés de bois - projet d'ouvertures d'entreprises de granulation Annexe 4	- niveau de développement moyen (classement IDH 75 ^{ème} / 188) - le taux de chômage augmente et atteint 11 % - récession en 2015 et 2016 - inflation est à un niveau élevé en 2015 et 2016 - dette publique ne cesse d'augmenter (81,2 % du PIB prévu en 2017) - baisse de la consommation des ménages - recul de l'investissement industriel - balance commerciale excédentaire en 2016 : 47,7 milliards USD (car baisse des importations) - la France ne fait pas partie des cinq premiers fournisseurs du Brésil - fortes inégalités de revenus Annexe 3
Risques 1,5 point	- l'environnement des affaires reste stable avec peu de risques majeurs (notation A4 par la Coface) Annexe 3	- risque de change - risque politique élevé (notation C) Annexe 3

4- Analysez la pertinence des informations des annexes 6 et 7 pour appréhender le marché des granulés pour l'alimentation animale. (8 points)

UC41CP5 Analyser l'information collectée et en établir la synthèse.

UC41CP1 Mener une veille commerciale permanente (recherche documentaire), collecter l'information à l'étranger, s'assurer de sa fiabilité et de sa pertinence au regard de la recherche.

Annexe 6 : (3 points)

- le Brésil fait partie des 10 premiers **producteurs mondiaux** d'alimentation animale, (1 pt)
- les 9 principaux **fabricants** d'alimentation animale au Brésil sont : BRF, JBS SA, Aurora Alimentos.... (avec leur production en milliers de tonnes). (1 pt)
- Ce sont des **clients potentiels** pour les filières de FEROTEC. (1 pt)

Les graphiques montrent que le Brésil produit des aliments composés (7 % de la production mondiale) et donc vraisemblablement des granulés.

Sa production a **plus que doublé en 15 ans** et représente la plus forte augmentation dans le monde.

Le potentiel semble donc important pour FEROTEC.

Annexe 7 : (5 points)

- **le cheptel brésilien** de bovins et de porcs en 2017 permettra à FEROTEC d'estimer d'une manière indirecte **le volume potentiel du marché** à satisfaire.

En effet, il s'agit du marché principal des entreprises de fabrication d'alimentation animale. Il est essentiel de connaître l'évolution du cheptel pour savoir si les fabricants brésiliens d'aliments pour animaux vont produire autant ou plus : plus leur production sera élevée, plus ils investiront dans de nouveaux équipements, plus ils seront susceptibles d'acheter des filières. (2 points)

- parallèlement, les filières étant des pièces d'usure (durée de vie de 3 ans environ), une utilisation intensive de ces équipements de production d'alimentation animale nécessite de faire **rectifier** les filières et, in fine, de les **remplacer** = le SAV de FEROTEC peut être un argument de vente important (2 points)

L'évolution du cheptel dans les années futures permet donc d'apprécier indirectement le potentiel du marché brésilien pour l'entreprise FEROTEC. (1 point)

CIE4DME

- 5- **Identifiez les données manquantes et leurs sources possibles pour mener une étude de ce marché. (12 points)**

Forme : 4 points

2 points = information manquante +source pertinente (1 point +1 point)

2 points (4 x 0,5 point) = structure : demande/offre/distribution/réglementation

Fond : 8 points (1 point par donnée)

UC41CP1 Mener une veille commerciale permanente (recherche documentaire), collecter l'information à l'étranger, s'assurer de sa fiabilité et de sa pertinence au regard de la recherche

Informations manquantes	Sources
Demande : <ul style="list-style-type: none">Le nombre d'usines de fabrication d'aliments pour animaux et leur capacité de productionLe type de produits fabriqués : sous forme de granulés ou autresLe niveau des ventes en volume et en valeur des granulés pour animauxLes projets à venir	Ministère de l'agriculture brésilien Sopexa Syndicats professionnels Business France Le Moci Revue presse brésilienne FAO OCDE
Offre : <ul style="list-style-type: none">La stratégie des prix des concurrents de FerotecLeur position concurrentielleLeur gamme de produits, les services...	Salons Sites des entreprises concurrentes
La distribution : <ul style="list-style-type: none">Les circuits de distribution	Le MOCI Chambre de commerce brésilienne Mission économique Salons
La réglementation <ul style="list-style-type: none">la réglementation et la procédure en termes d'importations (droits de douane)	OMC Sites des douanes

- 6- **Rédigez la demande d'information à l'attention d'une des sources identifiées pour obtenir les données manquantes. (8 points)**

UC41CP1 Mener une veille commerciale permanente (recherche documentaire), collecter l'information à l'étranger, s'assurer de sa fiabilité et de sa pertinence au regard de la recherche

UC41AP3 Adopter un mode de raisonnement commercial

La réponse devra être rédigée sous forme de lettre ou d'e-mail. 2 points pour la rédaction
1 point par élément de contenu : maximum 6 points

LETTRE/ E-Mail

Coordonnées de l'émetteur, du destinataire (+/-e-mail)

Objet de la demande

Date, lieu

Présentation de l'entreprise et du contexte de sa requête ;

Demande des **informations manquantes** (à décrire rapidement) ;

Remerciements

Formule de politesse

Signature +Coordonnées professionnelles

7- Indiquez les forces sur lesquelles l'entreprise peut s'appuyer pour aborder le marché brésilien. (10 points) Présentation du cas + Annexe 1

UC41CP5 analyser l'information collectée et en établir la synthèse.

UC41AP3 Adopter un mode de raisonnement commercial

Structure obligatoire (classification) : 2 points ou 0 point si « faiblesses »

Des idées justifiées sur :

- produit et production
- commercialisation
- expérience à l'international

Production & produit : (5 points maxi)

- expert de la production de filières depuis plus de 20 ans (création 1992)
- position de spécialiste dans la fabrication de filières
- production sur mesure
- qualité des produits : utilise des matières premières de haute qualité, l'acier provient d'Allemagne par exemple
- SAV très fiable
- produit « haut de gamme » qui s'adapte à la demande
- bon rapport qualité/prix
- stocks importants pour répondre rapidement à la demande (filières bois)
- innovation et renouvellement des outils de production pour garantir la qualité.

Commercialisation : (1 point)

- large réseau d'agents et de distributeurs locaux dans plus de 20 pays, disposant de connaissances du marché.

Expérience à l'international : (1 point)

- forte expérience en matière de commercialisation à l'international : distribution des produits dans plus de 20 pays à travers le monde
- 50% de son CA à l'international

Communication : (1 point)

- Site internet en plusieurs langues (anglais, espagnol, russe)

8- Présentez vos conclusions et recommandations quant à la faisabilité d'un développement au Brésil.

(10 points=)

**6 points pour les conclusions (1 point par idée)
et 4 points pour les recommandations)**

UC41CP5 analyser l'information collectée et en établir la synthèse.

UC41AP3 Adopter un mode de raisonnement commercial.

UC41AP2 Être attentif aux opportunités et aux menaces détectées dans l'environnement.

UCP41CP4 Formuler des recommandations pour établir un plan d'action opérationnel conforme à la politique commerciale de l'entreprise et aux conclusions de l'analyse diagnostique du marché étranger

Acceptez toute forme pour présenter les conclusions avec recommandations : MIX marketing ou SWOT ou toute autre analyse argumentée et pertinente

Conclusions: (6 points)

> 1ère possibilité : MIX Marketing

- **Produit** : qualité des produits, production sur mesure, SAV très fiable, etc...
- **Prix** : bon rapport qualité/prix
- **Promotion** : Site internet en plusieurs langues (anglais, espagnol, russe)
- **Place** : large réseau d'agents et de distributeurs locaux dans plus de 20 pays, disposant de connaissances du marché.

> 2de possibilité : Analyse SWOT

Forces : <ul style="list-style-type: none">- expert de la production de filières depuis plus de 20 ans (création 1992)- position de spécialiste dans la fabrication de filières- production sur mesure- qualité des produits : utilise des matières premières de haute qualité, l'acier provient d'Allemagne par exemple- SAV très fiable- produit « haut de gamme » qui s'adapte à la demande- bon rapport qualité/prix- stocks importants pour répondre rapidement à la demande (filières bois)- innovation et renouvellement des outils de production pour garantir la qualité.	Faiblesses : <ul style="list-style-type: none">- coûts importants liés aux stocks- petite entreprises : RH limitées (31 salariés)
Opportunités : <ul style="list-style-type: none">- population importante ;- grande superficie forestière- 4^{ème} exportateur mondial de bois ;- projet d'ouvertures d'entreprises de granulés de bois- un important cheptel qui consomme des granulés (alimentation animale) qui a augmenté de 2,5 % entre 2015 et 2016.- le fort développement de la production de granulés de bois ;- l'augmentation du cheptel et donc du besoin de nourriture ;- une forte demande de filières (neuves ou à renouveler) est à prévoir.	Menaces : <ul style="list-style-type: none">- pays relativement fermé : barrières aux importations ;- diminution des importations ;- très faible présence de la France dans le commerce extérieur- concurrence étrangère et locale importante

CIE4DME

Recommandations : (4 points)

- trop peu d'informations donc il faut envisager une **recherche documentaire plus approfondie** et plus ciblée (en particulier rechercher qui sont les principaux fabricants de machines sur lesquelles sont montées les filières)
- prévoir éventuellement un **déplacement au Brésil** afin de compléter la connaissance du marché, par exemple en participant à l'un des **salons** spécialisés (Agrishow ou Power-Gen)
- s'adresser aux **agents et distributeurs** basés au **Mexique et au Pérou** pour approfondir sa connaissance du marché brésilien grâce à une veille informationnelle
- envisager une mise en conformité aux **normes** brésiliennes en vigueur ainsi qu'un dépôt de **brevet**