

Diplôme : Cycle licence LEA : Niveau L 3

Date : 13/01/12

Unité d'enseignement concerné : UE 54 A
Intitulé de l'épreuve : Commerce extérieur
Epreuve pour : Assidus et DA

Heure : 7h 30
Salle : CIL 405
Durée : 2h

Nom du professeur responsable : Hervé JAGOT

I ère Partie : Répondre aux questions (10 points)

- 1 / Qu'est-ce que l'ASEAN ?
- 2 / Sur quels plans, l'entreprise doit faire son diagnostic export ?
- 3 / Quelles sont les méthodes de sélection des marchés cibles ?

**II ième Partie : Etude de cas ' Société Waterfree' (10 points)
(annexe jointe)**

Thème : le diagnostic d'entreprise

Mr Choltey, un ingénieur thermicien a créé son entreprise dans la région parisienne en 2001 dans le domaine du traitement de l'eau. Sa position lui permet d'explorer toutes les techniques et procédés pratiqués sur un marché qui émerge à la fin des années 90, celui de la demande de création de piscines. Dès 1990, il dépose le brevet d'une première piscine en kit ' Aline' de très bonne qualité (fiable et robuste) que le client installe lui-même et qui offre une alternative de formes libres par rapport au rectangle traditionnel, le tout avec une économie de 50% réalisée sur la pose faite par le client lui-même.

L'entreprise en 2003 offre 45 modèles standard avec des options de personnalisation qui portent à plus de 1000 les variantes possibles. 10 ans après la création, le projet d'introduction de Waterfree SA sur le second marché de la bourse de Paris est l'occasion d'un diagnostic approfondi de l'entreprise et son marché.

Questions :

- 1 / Identifiez les activités clés de l'entreprise
- 2 / Dans la perspective du développement international envisagé, dégagez les points forts et les points faibles de l'entreprise ainsi que les menaces et les opportunités.

ANNEXE

1 / le produit

Les piscines Waterfree libèrent le client des contraintes lourdes, coûteuses et souvent sources de graves ennuis des piscines traditionnelles en maçonnerie (fissures et fuites liées au gel, au mouvement des terrains, durée des chantiers).

La conception technique de la piscine Waterfree en fait un produit totalement modulable en fonction des désirs des clients et des contraintes de son terrain.

Elle se construit à partir d'une ossature en acier galvanisé ondulé.

Un jeu de panneaux standardisés permet d'obtenir toutes les formes et tailles des piscines du catalogue (un peu à la façon des meubles en kit).

La forme en acier est habillée par un liner (enveloppe synthétique) fabriqué sur mesure qui assure l'étanchéité et l'esthétique intérieure du bassin. La piscine est équipée des échelles, des escaliers, des pompes et installations de traitement de l'eau, puis finie par un entourage de margelles en pierre reconstituée.

2 / la fabrication des produits

Avec des équipements modernes, automatisés et largement dimensionnés, la société fabrique les éléments standardisés : plaques ondulées, échelles et escaliers en polyester.

La fabrication des liners est sous-traitée à Sevylor, entreprise leader européen sur ce marché. Les autres éléments standard (pompes) sont achetés chez différents fournisseurs.

3 / la commercialisation

Le chef d'entreprise a décidé de ne vendre ses piscines qu'en kit. L'objectif est double :

- offrir un produit de qualité à un prix compétitif
- affranchir la société des contraintes de la conduite des chantiers.

Le développement de la société essentiellement sur un marché régional est fondé sur la vente directe.

Le succès a conduit la société à se doter d'un réseau d'agents et de 2 filiales commerciales : une en Espagne et l'autre en Allemagne. La réussite pose problème car la clientèle n'est plus limitée aux bricoleurs, le besoin d'assistance augmente et avec lui les sources potentielles de litiges. Les agents assurent la promotion du produit sans se soucier des difficultés de la mise en œuvre chez le client. Cette tendance est un élément négatif de l'image de Waterfree et elle constitue l'amorce d'un marché que l'entreprise a du mal à contrôler.

4 / SAV (le service après-vente)

Il faut distinguer 2 aspects :

- une assistance à la résolution des problèmes lors de la réalisation de la piscine (activité technique et commerciale)

- un entretien de la piscine et la vente d'équipements complémentaires (plongeoirs, douches)

Ainsi que des consommables pour le traitement de l'eau. La rentabilité commerciale est élevée et surtout immédiate.

5 / la logistique

Une piscine représente 2 à 3 palettes europe (60cm x 80cm). Sur chaque palette la charge est d'environ 300kg. Le transport doit donc se faire directement du siège de l'entreprise chez le client, celui-ci devant être accessible par un camion équipé d'une grue de déchargement. Waterfree a des difficultés pour trouver des prestataires fiables à des coûts compatibles avec l'état du marché.

6 / le marché et la concurrence

L'offre piscine relève de 2 catégories distinctes de produits :

- la piscine 'hors sol' de la pataugeoire à la piscine structurée du leader incontesté le groupe Zodiac, via sa filiale Sevylor.

- la piscine 'enterrée' segment sur lequel opère Waterfree

Ce marché est un marché atomisé et faiblement organisé. Les intervenants peuvent être classés en 4 catégories :

- les installateurs occasionnels (maçons...)

- les installateurs multitechniques (professionnels indépendants)

- les constructeurs de piscine en béton

- les industriels de la piscine (société Desjoyeaux...et Waterfree)

Les caractéristiques des marchés européen sont très semblables à celles du marché français. La démocratisation de la piscine enterrée a cependant démarré plus tard.

Après la France, l'Espagne est le 2nd marché européen et pour le reste de l'Europe, le total des installations réalisées est sensiblement équivalent au marché français.

La part de marché détenue par Waterfree est estimée à 5%, sur un marché dynamique qui a un taux de croissance annuel d'environ 10%.