



SUJET D'EXAMEN DE 2ème SESSION

Semestres 2-4-6

Année universitaire 2021 – 2022

Intitulé de l'épreuve : Marketing

Semestre : 4

Nom de l'enseignant : SUGIER L

Licence : LEA

Modalités et durée de l'épreuve : Etude de cas

Document et/ou matériels autorisés : Cours (version papier)

Sujet

cas « VeloBoo »



Où produire ? Où vendre un vélo en bambou ?

Centrale de Formation et Médias Pédagogiques des

Instituts Universitaires de Technologie

I.U.T. - Place du 8 Mai 1945 - 93206 St Denis Cedex 01

Tél. 06 52 83 37 32

<http://www.centrale-iut.net> - e-mail : contact@centrale-iut.net

Cas VéloBoo

SOMMAIRE

1. Présentation de l'entreprise et questions

2. Documents fournis :

Document 1 : Caractéristiques de la fabrication d'une bicyclette en Bambou au Vietnam

Document 2 : Diagnostic interne de VéloBoo

Document 3 : Les acheteurs européens de vélo en bambou

Document 4 : Etude de la concurrence dans l'Industrie de la bicyclette en bambou

Document 5 : Interview récente d'un chef d'entreprise français qui travaille au Vietnam et qui produit du textile, et plus particulièrement des gants de vélo

Bibliographie

Bouveret-Rivat C. et Mercier-Suissa C. (2010), PME:conquérir des parts de marché à l'international, Dunod, collection Entreprendre, Paris.

Sitographie :

<http://inbo.fr/fr/14-velos-bambou>

<http://www.bamboobike.fr/>

<https://bike-cafe.fr/2014/11/bamboobee-un-cadre-en-bambou-a-mon/>

Présentation de l'entreprise

VeloBoo est la filiale française d'une firme multinationale allemande, spécialisée dans le sport et plus particulièrement le cyclisme. Cette filiale vient d'être créée et est dirigée par 3 ingénieurs, passionnés de cyclisme dont un est d'origine vietnamienne, S. N'guyen. La filiale française est pour le moment uniquement composée d'un bureau d'études. Jeune diplômé, Mr S. N'guyen a réalisé son projet de fin d'étude sur les caractéristiques de la fabrication d'une bicyclette en bambou au Vietnam (document 1). VeloBoo envisage maintenant de fabriquer et commercialiser des vélos en bambou. Pour ce faire elle a consulté un cabinet de conseil spécialisé dans l'accompagnement des PME à l'export. Celui-ci a dans un premier temps réalisé un diagnostic interne de l'entreprise (document 2). Il a également réalisé deux études de marché portant sur les acheteurs européens de vélo en bambou (document 3) et sur les caractéristiques de la concurrence dans l'industrie de la bicyclette en bambou en Europe (document 4). Il a aussi collecté des informations sur le climat des affaires au Vietnam auprès d'un chef d'entreprise français fin connaisseur de ce pays (document 5). A ce jour le cabinet de conseil a suggéré plusieurs options à Veloboo :

- a) Produire en France et vendre en Europe
- b) Produire au Vietnam et vendre en Europe
- c) Produire au Vietnam et vendre en Asie
- d) Produire au Vietnam et vendre en Asie et en Europe

Un peu perplexe quant aux options qui lui ont été proposées, Veloboo vous demande de l'aider à prendre une décision, sur la base des documents que le cabinet de consultant a laissés dans l'entreprise. Pour cela vous répondrez aux questions suivantes, à partir des documents joints.

- 1. Quelles sont les forces et les faiblesses de VeloBoo ?**
- 2. Quels sont les avantages et les inconvénients d'une production au Vietnam ?**
- 3. Que recherchent les consommateurs européens lors de l'achat d'une bicyclette en Bambou ?**
- 4. Quelles sont les caractéristiques des principaux concurrents potentiels de VeloBoo ?**

Enfin, que conseillez-vous à VeloBoo ? a) Produire en France et vendre en Europe, b) Produire au Vietnam et vendre en Europe, c) Produire au Vietnam et vendre en Asie ou d) Produire au Vietnam et vendre en Asie et en Europe ?

Document 1 : Caractéristiques de la fabrication d'une bicyclette en Bambou au Vietnam

Type : vélo de route Armature : bambou Origine : Vietnam

Pliable : non Engrenages : 6 vitesses Fourchette : acier Jante : aluminium

Taille de roue : 28''

Spécifications : Il s'agit d'une armature hybride de bambou et d'alliage (aluminium, acier).

Tailles : 60 cm de longueur et 51 cm de largeur.

Détails d'un cadre : le cadre est en bambou

A : Tube supérieur ou tube horizontal

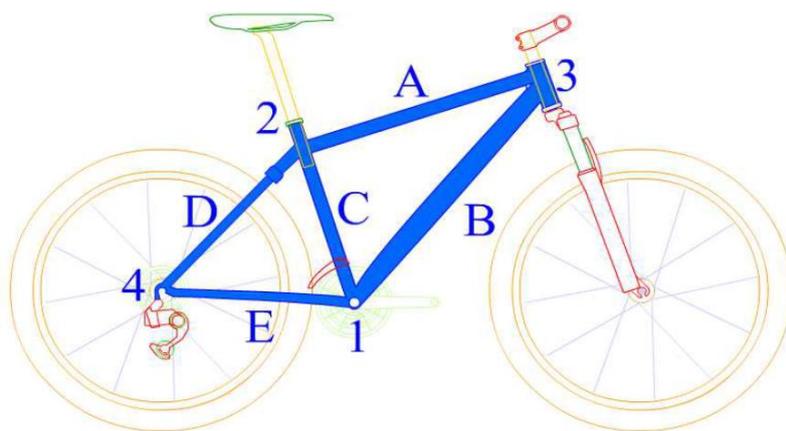
B : Tube oblique

C : Tube vertical

D : Haubans

E : Bases

1 : Boîtier de pédalier / 2 : Tige de selle / 3 : Tube de direction / 4 : Axe de la roue arrière



Les connaissances de base pour la construction de cadres de vélo peuvent être rapidement transférées. La réduction des coûts de production peut être réalisée au Vietnam, car la main d'oeuvre est moins chère (100\$ le salaire moyen).

Cependant les premiers tests ont montré l'existence de difficultés en termes de compétences et d'équipement. A ce stade, le vélo fabriqué au Vietnam risque d'être de moins bonne qualité par rapport aux vélos qui sortent des entreprises occidentales plus performantes et qui disposent de techniciens qualifiés en Europe. La différence de qualité se reflètera alors dans le prix de revient et donc dans le prix de vente.

La société Veloboo a identifié deux **fournisseurs** au Vietnam : Le premier ABC Jointstock Company est chargé de concevoir les pièces détachées de la bicyclette et de les ajuster pour former le cadre en bambou. Le second DEF Special steels a pour mission de livrer au premier la matière première, des pièces détachées, tout en garantissant un gage de qualité. DEF Special steels : est une entreprise familiale allemande de renommée spécialisée dans le négoce d'aciers spéciaux au niveau mondial. Elle a une implantation au Vietnam et Veloboo pourrait envisager de développer un partenariat pour s'assurer de la qualité des pièces détachées de la bicyclette en bambou.

Au Vietnam, l'intense concurrence entre les centaines de fournisseurs donnent aux fabricants de vélos un large choix. Le large choix de solutions de rechange réduit la capacité des fournisseurs à avoir un impact sur les prix et sur le marché émergent de la bicyclette en bambou.

Document 2 : diagnostic interne de VéloBoo

CRITERES	Faible	Moyen	Bon
1.Production			
Capacité en France	x		
Capacité sous-traitée			x
2. Produits			
Aptitudes physiques		x	
Aptitudes commerciales		x	
Aptitudes règlementaires		x	
3.Capacité financière			
Croissance CA			x
VA/CA			x
FDR/BFR			x
Capacité d'emprunt			x
4.Préparation export			
expérience	x		
Connaissances aides	x		
Connaissances techniques	x		
Potentiel humain			x
1. Management			
Dynamisme commercial			x
Prévision		x	
Animation réseau de sous-traitance			x
Management équipe multiculturelle		x	

Document 3 : Les acheteurs européens de vélo en bambou

Une bicyclette est un produit qui est généralement orienté vers les consommateurs, et comme la plupart des marchés de consommation, les acheteurs sont largement dispersés.

Dans le secteur du bambou, les bicyclettes sont principalement vendues par les détaillants de magasins spécialisés directement au client final.

Lors de l'évaluation des vélos en bambou, il y a un certain nombre d'aspects que les consommateurs européens regardent. Tout d'abord, un vélo en bambou doit avoir un certain niveau de finition. Les clients pour les vélos en bambou sont sensibles aussi à l'environnement, aux propriétés d'absorption des vibrations et au caractère distinctif d'une armature en bambou.

La commercialisation des bicyclettes en bambou profite de la conscience environnementale accrue des consommateurs européens, de la hausse des prix du carburant et des caractéristiques du matériau en question. Parce que le bambou est une ressource renouvelable, il contribue à la lutte contre l'effet de serre. Enfin, l'augmentation des coûts de l'acier et de l'aluminium rehausse l'attrait du bambou.

Document 4 : Etude de la concurrence dans l'Industrie de la bicyclette en bambou

Le marché de la bicyclette en bambou peut être divisé en trois groupes distincts :

Haut de gamme : Les cadres se vendent \$2000 ou plus. Ces bicyclettes pour la plupart construites dans les pays industrialisés se caractérisent par la précision et la finition de haute qualité qui nécessitent une main d'oeuvre qualifiée, chère. Fondée par Jens Martin Skibsted en 1998, Biomega est une société danoise spécialisée dans la conception de vélos en bambou haut de gamme.

Moyenne gamme : On trouve ici des fabricants de vélos en bambou vendus à un prix plus bas que les précédents, avec des finitions propres. Le vélo organique aborde une voie stratégique sur le prix. Les entreprises comptent faire adopter leur produit à un public plus large. Ainsi Oozon, est une entreprise berlinoise fondée en 2009 par Stefan, un technicien orthopédique, Dan, un designer industriel, et David, un ancien coureur professionnel qui ont créé ce projet par conviction écologique et dans le but de faire adhérer un public relativement large.

Bas de gamme : Enfin, il existe un certain nombre de petits ateliers ou les « constructeurs dans le garage ». Ces producteurs ont tendance à se concentrer sur les caractéristiques écologiques du produit et la qualité des produits est très variable mais le prix reste attractif. Certains même, propose un kit pour un vélo en bambou à monter soi-même pour un prix de 145 euros. (<https://bike-cafe.fr/2014/11/bamboobee-un-cadre-en-bambou-a-mon/>)

Document 5 : Interview récente d'un chef d'entreprise français qui travaille au Vietnam et qui produit du textile, et plus particulièrement des gants de vélo

Pouvez-vous nous parler de votre expérience au Vietnam ?

« Aujourd'hui, il y a de gros problèmes envers les sociétés françaises puisque les vietnamiens mettent une pression terrible sur les européens implantés là-bas au niveau des contrôles : contrôles de douane, contrôles fiscaux, etc. Ils ne favorisent pas vraiment l'investissement étranger là-bas. Ils essaient plutôt de récupérer de l'argent.

En fait, le Vietnam a beaucoup de sollicitations, il y a beaucoup de gens qui veulent s'implanter au Vietnam : les gens se sont détournés de la Chine et ils se retournent tous vers le Vietnam. Du coup, il y a une sorte de folie là-dessus et ça n'est pas très très bon. »

N'y a-t-il pas des discussions entre le Vietnam et L'Union européenne en faveur des échanges ?

« Si, il y a des pourparlers entre le Vietnam et l'UE pour des accords de coopération, mais rien est signé...Il y a d'autres pays intéressants comme la Mongolie...Actuellement, le Vietnam prend des mesures contre les investissements étrangers. Les mesures se matérialisent par des contrôles systématiques de toutes les entreprises étrangères, élévation des droits de douanes, des changements de lois les visant, plus d'autorisations pour les cabinets d'avocats à l'étranger dont les licences seront retirées etc. Pour la première fois en 20 ans, l'ensemble des conseillers du Commerce Extérieurs représentant des entreprises présentes au Vietnam sont pessimistes. Pour la première fois également, le climat politique est instable avec une guerre de clivages entre le Président et ses partisans et premier ministre et ses partisans. Ce climat est largement dégradé aussi en raison de la baisse de l'immobilier qui a généré des pertes chez les investisseurs entraînant une succession de faillite d'où une impossibilité de payer. Bref, ce n'est pas la sérénité. Ceux qui ont déjà investi se retirent ou se mettent en *stand-by* pour laisser passer l'orage, sachant qu'on espère de meilleures conditions pour 2014 (2013 devant être la pire année). »