

DEVOIR DE RATTRAPAGE SEMESTRE 5
LEA 3 UNIVERSITE D'ORLEANS

Cas n° 1 : Le marché du vêtement suédois : société Marina

La société Marina produit des vêtements fabriqués avec des tissus enrichis en stretch pour un meilleur confort et un entretien très facile : pas de repassage, car par exemple ils ne se froissent pas. Les couleurs et les lignes sont classiques mais gaies.

Son positionnement est plutôt haut de gamme, mais avec des prix très étudiés.

Elle a une bonne renommée en France et exporte dans quelques pays autour de la France avec succès.. Elle souhaiterait aborder le marché suédois.

Questions :

- 1 – Etudier la demande suédoise.
- 2 - Quelles sont les opportunités et les menaces de ce marché pour la société Marina ?
- 3 – Conseillez l'entreprise pour l'adaptation de son plan de marchéage.

Cas n°2 Assurance prospection

La société Calisson fabrique et distribue des calissons d'Aix. Elle souhaite prospector le marché coréen. Son budget de prospection est évalué à 25000 Euros la première année et 15000 Euros la deuxième. BPI France après examen de son dossier lui accorde sa garantie.

Les dépenses réelles et les chiffres d'affaires sont les suivants :

ANNEES	DEPENSES REELLES DE PROSPECTION EN EUROS	CHIFFRES D'AFFAIRES EN EUROS
1	30000	50000
2	25000	55000
3		65000
4		80000
5		90000

La quotité garantie est de 65%, le taux d'amortissement est de 7% et la prime est de 3%.

- 1 – Réalisez le tableau d'amortissement de l'assurance prospection.
- 2 – Quel est le bilan final de ce contrat ?