EXAMEN DE PREMIER SEMESTRE

Matière: Marketing International Durée: 2H00

Spécialité : MCV <u>Année académique : 2019/2020</u>

Proposé par : M. EPYE

I- CONNAISSANCES DE COURS

1- **Définir**: marketing international, importation, exportation.

- 2- Après avoir défini diagnostic export, donner ses grandes articulations.
- 3- Donner trois raisons pour lesquelles une entreprise peut accéder aux marchés étrangers.

II- ETUDE DE CAS

EXERCICE 1:

Les tableaux ci-dessous représentent les statistiques du commerce extérieur concernant le ciment.

Tableau 1

Pays	production	exportation	Importations	
Cote d'ivoire	9009	4300	1900	
Sénégal	4845	1058	1306	
Cameroun	8442	1780	1210	
Nigéria	28158	11400	7800	
Guinée	3564	890	880	

NB: les chiffres sont exprimés en millions de dollars

Tableau 2

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportations	12 .1	12.4	13.5	16	21.2	24	26.4	26.4
Importations	8.4	15	16.9	21.7	20.2	23.8	30.5	31.1

TAF:

- 1)- Calculer la demande, le taux de couverture et le taux de pénétration de chaque pays
- 2)- Calculer à partir du tableau2 le solde commercial et le taux de couverture pour chaque année

EXERCICE 2

Le complexe cosmétique du littoral (CCL) est une entreprise Camerounaise spécialisée dans la fabrication et la commercialisation du savon et de l'huile raffinée présenté sous divers conditionnements. Il désire aujourd'hui pénétrer le marché de la CEMAC pour la commercialisation de ses produits ceci pour un certain nombre de raisons évoquées par le responsable commercial à l'occasion de la dernière réunion de clôture des activités.

TAF

- 1- Quels sont les principes directeurs de l'OMC ?
- 2- Pourquoi est-il nécessaire pour CCL de réaliser au préalable une étude approfondie du marché visé ?
- 3- Quels sont les préalables à l'engagement sur le marché étranger ?
- 4- Citer trois manières possibles de l'implantation de la société CIL à l'étranger.