PARTIE 1 - APPROCHE DU MARCHÉ CIBLE

(Annexes 1 à 5)

KANGO souhaite développer sa gamme Hypnos au Brésil.

1.1 Démontrez l'adéquation du positionnement de l'entreprise KANGO au marché brésilien.

1.2 Déterminez toutes les cibles de consommation et les cibles de prospection présentant un intérêt commercial pour l'entreprise KANGO sur ce marché.

PARTIE 2 - PARTICIPATION AU SALON HOSPITALAR

(Annexes 6 à 9)

Monsieur MICHAUD envisage de participer au salon HOSPITALAR qui se tiendra à São Paulo du 24 au 27 octobre 2022. La participation de KANGO à ce salon international est indispensable pour assurer sa notoriété, prospecter et mener une veille concurrentielle active sur le marché brésilien.
L'entreprise bénéficiera du soutien de Business France et exposera sous « Pavillon France ».
Monsieur MICHAUD vous demande de l'aider à préparer ce salon. Il sera accompagné d'une collaboratrice.

2.1 Justifiez la participation de l'entreprise KANGO à ce salon.

2.2 Expliquez l'intérêt d'exposer sous « Pavillon France » avec l'aide de Business France.

2.3 Calculez le budget prévisionnel des dépenses de prospection (en euros) en mettant en évidence les différents postes de dépenses.

2.4 Calculez le prix de vente d'un fauteuil KANGO pratiqué par l'importateur-distributeur qui applique un taux de marge de 20 % et concluez.

PARTIE 3 - ORGANISATION DU RÉSEAU DE VENTE

(Annexes 10 à 14)

Pour s'implanter sur le marché brésilien, l'entreprise KANGO a décidé de recourir à un importateur-distributeur. Les contraintes d'accessibilité au marché brésilien nécessitent ce choix.
Monsieur MICHAUD a identifié un importateur-distributeur intéressant. Avant de s'engager dans une relation durable avec ce partenaire potentiel, il souhaite vérifier sa fiabilité et sa santé financière.

3.1 Évaluez la situation financière de l'importateur potentiel et concluez.