



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV®](#)

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

www.formav.co/explorer

Corrigé du sujet d'examen - E5 - Mise en œuvre des opérations internationales - BTS CI (Commerce International) - Session 2014

1. Rappel du contexte du sujet

Ce sujet d'examen concerne le BTS Commerce International, spécialité E5, qui traite de la vente à l'export. Les étudiants doivent démontrer leur capacité à analyser des situations commerciales internationales et à proposer des solutions adaptées. Le sujet est divisé en deux parties : la participation au salon Valve World et l'approche du marché australien.

2. Correction question par question

1.1 Bénéfices d'une participation régulière au salon Valve World

Cette question demande d'identifier les avantages pour BERNARD CONTROLS de participer régulièrement à ce salon professionnel.

Les bénéfices attendus incluent :

- **Visibilité de la marque** : Renforcer la notoriété de l'entreprise auprès des clients potentiels.
- **Networking** : Établir des contacts avec des fabricants de vannes et d'autres acteurs du marché.
- **Feedback produit** : Obtenir des retours sur les produits et services offerts.
- **Analyse de la concurrence** : Observer les tendances du marché et les innovations des concurrents.
- **Génération de leads** : Collecter des informations sur des prospects intéressés par les produits.

1.2 Support pour collecter des informations sur le stand

Il est demandé de proposer un support pour les commerciaux afin de recueillir des informations lors des rencontres avec les prospects.

Le support pourrait être un **formulaire de rencontre** comprenant :

- **Nom et coordonnées du prospect**
- **Intérêts spécifiques** (produits FIRST BC ou BC PREMIUM)
- **Questions posées par le prospect**
- **Réponses et informations fournies**
- **Suivi à effectuer** (date, actions à mener)

1.3 Outils pour animer le stand

Cette question demande de lister des outils pour animer le stand au salon.

Les outils adaptés pourraient inclure :

- **Démo de produits** : Présentation en direct des servomoteurs.
- **Supports visuels** : Affiches, brochures et vidéos explicatives.
- **Jeux concours** : Pour attirer les visiteurs et collecter leurs coordonnées.
- **Échantillons** : Offrir des échantillons de produits aux prospects.
- **Présence d'experts** : Des techniciens pour répondre aux questions techniques.

1.4 Analyse des coûts d'animation du stand

Il s'agit d'analyser le poids des coûts d'animation dans le budget du salon.

En 2012, le coût total était de 55 577,17 euros, avec les coûts d'animation suivants :

- Stand booking : 16 550,00 €
- Stand construction : 30 683,41 €
- Autres coûts (suspension, nettoyage, etc.) : environ 7 000 €

Le coût d'animation représente environ 25% du budget total. Pour 2014, avec une augmentation de 10%, le budget total serait de 61 135,89 euros. Il est donc pertinent de maintenir ou d'augmenter le budget d'animation pour garantir une bonne visibilité.

1.5 Grandes lignes du communiqué de presse

Le communiqué de presse doit présenter l'entreprise et sa gamme FIRST BC.

Les grandes lignes pourraient inclure :

- **Introduction** : Présentation de BERNARD CONTROLS et son expertise.
- **Gamme FIRST BC** : Description des produits, avantages et innovations.
- **Engagement qualité** : Certification et standards respectés.
- **Invitation** : Encouragement à visiter le stand au salon.
- **Contact** : Informations pour suivre et contacter l'entreprise.

1.6 Critères de mesure de l'efficacité de la participation

Il faut proposer des critères quantitatifs et qualitatifs pour mesurer l'efficacité de la participation au salon.

Critères quantitatifs :

- Nombre de prospects rencontrés.
- Chiffre d'affaires généré post-salon.
- Taux de conversion des prospects en clients.

Critères qualitatifs :

- Satisfaction des prospects sur la présentation des produits.
- Qualité des échanges avec les visiteurs.
- Feedback sur les supports utilisés.

1.7 Estimation du chiffre d'affaires prévisionnel

Il s'agit d'estimer le chiffre d'affaires prévisionnel sur le marché allemand pour les trois prochaines années.

Chiffre d'affaires 2013 : 1,8 million d'euros. Croissance prévue de 9,6% par an :

- 2014 : $1,8 * 1,096 = 1,973$ millions d'euros
- 2015 : $1,973 * 1,096 = 2,164$ millions d'euros
- 2016 : $2,164 * 1,096 = 2,373$ millions d'euros

Le chiffre d'affaires prévisionnel total sur trois ans serait donc d'environ 6,51 millions d'euros.

1.8 Nombre de clients nécessaires pour atteindre le chiffre d'affaires prévisionnel

Pour atteindre le chiffre d'affaires prévisionnel de 2,373 millions d'euros en 2016, avec un chiffre d'affaires moyen par client de 87 500 euros :

Nombre de clients nécessaires = $2,373,000 / 87,500 \approx 27$ clients.

Il est donc crucial d'atteindre ce nombre de clients pour réaliser les objectifs de chiffre d'affaires.

2.1 Caractéristiques à prendre en compte lors d'une rencontre avec un prospect australien

Cette question demande de présenter les caractéristiques culturelles et professionnelles à respecter lors des rencontres.

- **Authenticité** : Être naturel et respectueux.
- **Communication** : Établir un contact visuel et utiliser un ton amical.
- **Sujets de conversation** : Éviter les sujets sensibles comme la politique.
- **Tenue vestimentaire** : Opter pour une tenue formelle au début.
- **Ponctualité** : Être à l'heure, mais une certaine flexibilité est acceptée.

2.2 Adaptations du plan de marchéage pour le marché australien

Il s'agit de proposer des adaptations du plan de marchéage en fonction des spécificités du marché australien.

- **Produit** : Adapter les produits aux normes locales et aux attentes des clients.
- **Prix** : Ajuster les prix en tenant compte des taxes et des coûts d'importation.
- **Distribution** : Sélectionner des partenaires locaux pour une meilleure couverture.
- **Communication** : Mettre en avant l'image française et les succès passés.

2.3 Formes de partenariat pour le marché australien

Il est demandé d'identifier les formes de partenariat adaptées pour le marché australien.

- **Agents commerciaux** : Pour promouvoir et distribuer les produits.
- **Distributeurs** : Pour une gestion locale des stocks et des ventes.
- **Joint-ventures** : Pour partager les risques et les investissements.
- **Partenariats stratégiques** : Avec des entreprises locales pour renforcer la présence sur le marché.

2.4 Critères de sélection des partenaires

Chaque forme de partenariat doit être accompagnée de critères de sélection.

- **Expérience** : Historique de succès dans le secteur.
- **Réseau** : Capacité à mobiliser un bon carnet d'adresses.
- **Capacité logistique** : Gestion efficace des stocks et des livraisons.
- **Alignement culturel** : Compréhension des valeurs et pratiques commerciales australiennes.

2.5 Clauses essentielles du contrat d'agence

Il convient d'expliquer les clauses essentielles à inclure dans un contrat d'agence en Australie.

- **Objet du contrat** : Définir clairement les responsabilités de l'agent.
- **Durée** : Durée du contrat et conditions de renouvellement.
- **Rémunération** : Modalités de paiement (commission, frais fixes).
- **Résiliation** : Conditions de résiliation et conséquences.
- **Confidentialité** : Protection des informations sensibles.

3. Synthèse finale

Les erreurs fréquentes à éviter incluent :

- Ne pas justifier les réponses avec des exemples concrets.
- Omettre d'analyser les coûts et bénéfices de manière rigoureuse.
- Ne pas respecter les spécificités culturelles lors de l'approche d'un marché étranger.

Conseils pour l'épreuve :

- Lire attentivement chaque question et identifier les mots-clés.
- Structurer vos réponses de manière claire et logique.
- Utiliser des annexes pour appuyer vos arguments lorsque cela est pertinent.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.