



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](http://www.formav.co/explorer)

# **Corrigé du sujet d'examen - E5 - Mise en œuvre des opérations internationales - BTS CI (Commerce International) - Session 2017**

## **1. Rappel du contexte du sujet**

Ce sujet d'examen fait partie de l'épreuve E5 du BTS Commerce International, qui se concentre sur la prospection et le suivi de clientèle à l'international. Les candidats doivent analyser le marché japonais pour les produits agroalimentaires de l'entreprise SAVEURS DES PYRÉNÉES et proposer des solutions adaptées.

## **2. Correction question par question**

### **PARTIE 1 : LE CIBLAGE DU MARCHÉ JAPONAIS**

#### **1.1 Identifiez les caractéristiques de la demande du marché agroalimentaire japonais que SAVEURS DES PYRÉNÉES devra prendre en compte pour pénétrer ce marché.**

Les candidats doivent identifier les spécificités du marché japonais, notamment :

- Préférence pour des produits de haute qualité et authentiques.
- Importance de la présentation et de l'emballage des produits.
- Goût pour la nouveauté et l'expérimentation.
- Préférences pour des portions plus petites.
- Exigences élevées en matière de sécurité alimentaire et de traçabilité.

#### **1.2 Justifiez l'adéquation des produits SAVEURS DES PYRÉNÉES à la demande du marché japonais.**

Les produits de SAVEURS DES PYRÉNÉES, tels que les fromages, les confitures et les condiments, répondent aux attentes des consommateurs japonais :

- Produits artisanaux de qualité, en accord avec la recherche de produits authentiques.
- Emballage soigné et respect des normes de salubrité, ce qui est essentiel pour le marché japonais.
- Offre de nouvelles saveurs, ce qui correspond à l'intérêt des Japonais pour l'expérimentation.

#### **1.3 Sélectionnez les cibles correspondant aux caractéristiques du marché visé et justifiez votre choix.**

Les cibles peuvent inclure :

- Les jeunes consommateurs, attirés par les nouvelles saveurs et les produits innovants.
- Les ménages avec un revenu élevé, prêts à investir dans des produits de qualité.
- Les restaurants et hôtels haut de gamme, qui cherchent à offrir des produits uniques à leurs clients.

Ces cibles sont justifiées par leur intérêt pour la qualité et l'authenticité des produits, ainsi que leur capacité à payer un prix plus élevé.

## PARTIE 2 : LE PROJET DE PARTICIPATION AU SALON FOODEX

### 2.1 Indiquez les atouts du salon FOODEX pour SAVEURS DES PYRÉNÉES.

Les atouts incluent :

- Visibilité accrue auprès d'un public professionnel ciblé.
- Opportunités de networking avec des importateurs et distributeurs japonais.
- Accès à des tendances du marché et des comportements de consommation.

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

Exposer sous le « Pavillon France » permet :

- De bénéficier d'une visibilité collective et d'une image de marque forte.
- D'un soutien logistique et marketing pour attirer des visiteurs.
- D'opportunités de rencontres B to B organisées par SOPEXA.

### 2.3 Estimez le chiffre d'affaires à réaliser pour amortir l'ensemble des frais de participation au salon.

Pour amortir les frais, il faut d'abord calculer le coût total de participation :

- Frais de déplacement :  $2 \times 1305 \text{ EUR} = 2610 \text{ EUR}$
- Frais d'hôtel :  $120 \text{ EUR} \times 5 \text{ nuits} = 600 \text{ EUR}$
- Frais de stand : 4500 EUR
- Frais de documentation : 1500 EUR
- Frais de communication : 1850 EUR
- Frais de réception : 800 EUR
- Frais d'interprètes : 2500 EUR

Coût total =  $2610 + 600 + 4500 + 1500 + 1850 + 800 + 2500 = 12360 \text{ EUR}$ .

Avec un taux de marge de 40 %, le chiffre d'affaires nécessaire pour couvrir ces frais est :

$\text{CA} = \text{Coût total} / (1 - \text{Taux de marge}) = 12360 / 0.60 = 20600 \text{ EUR}$ .

### 2.4 Présentez les pratiques culturelles à prendre en compte lors des rencontres avec les prospects japonais.

Les pratiques culturelles incluent :

- Ponctualité : arriver à l'heure est essentiel.
- Échange de cartes de visite : cérémonial et respectueux.
- Modestie dans les échanges : éviter l'arrogance.
- Communication non verbale : attention aux gestes et au silence.

## PARTIE 3 : LE CHOIX D'UN INTERMÉDIAIRE DE DISTRIBUTION

### 3.1 Justifiez le choix de Mitsubishi Corporation comme intermédiaire.

Mitsubishi Corporation est justifié par :

- Sa position de leader sur le marché japonais.
- Son réseau étendu et sa connaissance des canaux de distribution.
- Sa réputation et sa capacité à assurer la distribution de produits de qualité.

### **3.2 Identifiez les éléments contractuels spécifiques auxquels l'entreprise doit être attentive.**

Les éléments contractuels incluent :

- Clauses de durée et de résiliation.
- Conditions de paiement et de livraison.
- Exclusivité de distribution et obligations de performance.

### **3.3 Déterminez le prix de vente public toutes taxes comprises pour chacun des deux produits.**

Pour déterminer le prix de vente public :

- Prix de base de la confiture de cerise noire : 4,60 EUR
- Prix de base du confit d'oignons au piment d'Espelette : 4,20 EUR

Ajout des frais supplémentaires (15%) et marge des grossistes (20%) et détaillants (40%) :

Prix de vente = Prix de base x (1 + 0,15 + 0,20 + 0,40) = 4,60 x 1,75 = 8,05 EUR pour la confiture de cerise noire et 4,20 x 1,75 = 7,35 EUR pour le confit d'oignons.

### **3.4 Concluez sur le positionnement de cette marque sur le marché japonais.**

Le positionnement de la marque « Artisans Pyrénéens » se veut haut de gamme, répondant aux attentes de qualité et d'authenticité des consommateurs japonais. Les prix sont en adéquation avec le marché premium, justifiant la qualité des produits.

### **3.5 Au vu de ces observations, formulez des préconisations relatives au plan de marchéage.**

Les préconisations incluent :

- Renforcer la présence en ligne pour capter la clientèle connectée.
- Utiliser des campagnes de marketing ciblées sur les réseaux sociaux.
- Travail sur l'emballage pour qu'il soit attrayant et en phase avec les attentes japonaises.

## **3. Synthèse finale**

Les erreurs fréquentes lors de cet examen incluent :

- Manque de précision dans l'analyse des documents annexes.
- Inattention aux spécificités culturelles japonaises.
- Omissions dans les calculs financiers.

Points de vigilance :

- Lire attentivement chaque question et les documents associés.
- Justifier chaque réponse avec des éléments concrets tirés des annexes.
- Respecter la structure demandée pour les réponses.

### **Conseils pour l'épreuve**

- Préparez-vous en étudiant les spécificités des marchés internationaux.
- Familiarisez-vous avec les pratiques culturelles des pays cibles.
- Pratiquez des exercices de calculs financiers pour être rapide et précis le jour de l'examen.

© 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.