



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 2018

1. Rappel du contexte du sujet

Ce sujet d'examen concerne le BTS Commerce International, épreuve E5, qui porte sur la vente à l'export. Les étudiants doivent démontrer leur capacité à analyser un marché international, à choisir des partenaires et à participer à des événements commerciaux. Le contexte est centré sur l'entreprise Groix & Nature, une conserverie bretonne souhaitant se développer sur le marché des Émirats arabes unis.

2. Correction des questions

2.1 Question 1.1 : Proposez les adaptations nécessaires du plan de marchéage en tenant compte des spécificités du marché des Émirats arabes unis.

Cette question demande d'adapter le plan de marchéage (4P : Produit, Prix, Place, Promotion) aux spécificités du marché émirien.

- **Produit** : Proposer des produits haut de gamme et bio, en respectant les goûts locaux (ex. : épices, produits frais).
- **Prix** : Positionner les prix en tenant compte des marges élevées et de la clientèle aisée, tout en restant compétitif.
- **Place** : Utiliser des canaux de distribution modernes, notamment les supermarchés et les magasins spécialisés, en s'associant avec des distributeurs locaux.
- **Promotion** : Mettre en avant l'authenticité et la qualité des produits via des campagnes ciblées et des événements culinaires.

2.2 Question 1.2 : Analysez les modes d'accès possibles au marché des Émirats arabes unis pour l'entreprise et choisissez le plus pertinent en justifiant votre réponse.

Il existe plusieurs modes d'accès au marché : exportation directe, partenariat avec un distributeur local, création d'une joint-venture.

Le mode le plus pertinent est le partenariat avec un distributeur local. Cela permet de bénéficier de l'expertise du marché, de la connaissance des canaux de distribution et de la réglementation locale. De plus, cela réduit les risques liés à l'implantation directe.

2.3 Question 1.3 : Identifiez les critères de sélection pour choisir l'intermédiaire en cohérence avec les réseaux de distribution aux Émirats arabes unis.

Les critères de sélection d'un intermédiaire doivent inclure :

- **Réputation** : Vérifier la notoriété et la fiabilité de l'intermédiaire.
- **Réseau de distribution** : S'assurer qu'il a accès aux canaux appropriés (supermarchés, magasins spécialisés).
- **Expertise sectorielle** : Choisir un intermédiaire ayant une expérience dans le secteur agroalimentaire.
- **Capacité financière** : Évaluer la solidité financière pour éviter les risques d'impayés.

2.4 Question 2.1 : Évaluez la situation financière de l'importateur-grossiste TFC. Concluez.

Pour évaluer la situation financière de TFC, il est nécessaire de calculer les ratios d'autonomie financière et de solvabilité.

Autonomie financière : $\text{Capitaux propres} / \text{Total passif} = 127\,500 / 242\,500 = 0,526$ (satisfaisant, supérieur à 0,2).

Solvabilité : $\text{Endettement} / \text{Capitaux propres} = (68\,000 + 32\,000 + 11\,000 + 4\,000) / 127\,500 = 0,792$ (à surveiller, supérieur à 0,5).

Conclusion : TFC présente une bonne autonomie financière, mais son niveau d'endettement est élevé, ce qui peut poser un risque.

2.5 Question 2.2 : Analysez les clauses de ce contrat et apportez les modifications nécessaires dans l'intérêt de Groix & Nature.

Les clauses à analyser incluent :

- **Exclusivité** : Groix & Nature devrait s'assurer que l'exclusivité est réciproque et que des conditions de performance sont établies.
- **Conditions de paiement** : Réduire le délai de paiement de 120 jours à 60 jours pour améliorer la trésorerie.
- **Responsabilité** : Clarifier les responsabilités en cas de litige sur la qualité des produits.

2.6 Question 3.1 : Comparez de façon structurée ces deux salons en vous appuyant sur des critères quantitatifs et qualitatifs et aidez Mme Guyader à faire un choix.

Pour comparer les salons GULFOOD et SIAL MIDDLE EAST, on peut utiliser les critères suivants :

- **Visiteurs** : GULFOOD attire plus de 93 000 visiteurs, tandis que SIAL est en croissance rapide mais moins fréquenté.
- **Exposants** : GULFOOD a plus de 5 000 exposants, ce qui lui donne une plus grande visibilité.
- **Réputation** : GULFOOD est reconnu comme le salon de référence pour les produits alimentaires.
- **Opportunités de marché** : GULFOOD offre plus d'opportunités dans le secteur de l'hôtellerie et de la restauration.

Conclusion : Mme Guyader devrait privilégier GULFOOD pour sa notoriété et son afflux de visiteurs.

2.7 Question 3.2 : Exposez les éléments interculturels à prendre en compte lors de ce rendez-vous.

Les éléments interculturels à considérer incluent :

- **Importance de la relation personnelle** : Établir une relation de confiance est essentiel.
- **Hiérarchie et respect** : Saluer d'abord le membre le plus âgé, montrer du respect.
- **Hospitalité** : Accepter les invitations, même informelles, est crucial pour le succès des négociations.
- **Patience** : Les négociations peuvent prendre du temps, il est important de ne pas se précipiter.

3. Synthèse finale

Erreurs fréquentes :

- Ignorer les spécificités culturelles et commerciales du marché cible.
- Ne pas justifier les choix stratégiques de manière claire.
- Oublier de vérifier la solidité financière des partenaires potentiels.

Points de vigilance :

- Respecter les délais et formats demandés dans les réponses.
- Utiliser des données chiffrées pour appuyer les analyses.
- Être précis dans les recommandations et les justifications.

Conseils pour l'épreuve :

- Lire attentivement chaque question et les annexes.
- Structurer ses réponses de manière claire et logique.
- Utiliser des exemples concrets pour illustrer ses propos.

© 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.