



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 2019

1. Contexte du sujet

Ce sujet d'examen concerne le BTS Commerce International, spécialité E5, portant sur la vente à l'export. Les candidats doivent démontrer leur capacité à analyser un marché international, à élaborer des stratégies de communication et à évaluer des partenaires commerciaux. Le cas pratique se concentre sur l'entreprise BEYER SAS, spécialisée dans la production de confitures, qui souhaite s'implanter sur le marché canadien.

2. Correction question par question

1.1 Identifiez le profil des consommateurs de produits biologiques au Canada et caractérisez leurs attentes.

Cette question demande d'analyser le profil des consommateurs canadiens de produits bio. Les candidats doivent se référer aux données fournies dans l'annexe 2.

Raisonnement attendu : Identifier les caractéristiques démographiques, les motivations d'achat et les attentes des consommateurs.

Réponse modèle :

- Les femmes, en particulier les jeunes mères et les femmes de 40 à 55 ans, constituent la majorité des consommateurs de produits biologiques.
- Ces consommateurs recherchent des produits sains pour leur famille et sont prêts à investir dans des aliments de qualité.
- Ils sont également influencés par le prix, la disponibilité des produits dans les magasins habituels, et ont un revenu familial moyen d'environ 65 000 CAD.

1.2 Proposez, en justifiant votre réponse, des outils de communication digitale susceptibles d'accroître la visibilité de l'entreprise BEYER et de ses produits bio auprès des consommateurs finaux canadiens.

Cette question nécessite de proposer des outils de communication digitale adaptés au marché canadien.

Raisonnement attendu : Justifier les choix d'outils en lien avec les habitudes des consommateurs canadiens.

Réponse modèle :

- **Réseaux sociaux :** Utiliser Instagram et Facebook pour toucher les jeunes mères et les femmes de 40 à 55 ans, en partageant des recettes et des témoignages.
- **Blogging :** Créer un blog sur le site marchand pour partager des conseils sur l'alimentation bio et les bienfaits des produits BEYER.
- **Publicité ciblée :** Mettre en place des campagnes de publicité sur les réseaux sociaux pour atteindre les consommateurs potentiels en fonction de leurs intérêts.

1.3 Imaginez le contenu d'un storytelling pour ces consommateurs potentiels.

Cette question demande de créer un récit qui capte l'intérêt des consommateurs.

Raisonnement attendu : Utiliser des éléments émotionnels et authentiques pour créer un lien avec les consommateurs.

Réponse modèle :

« Chez BEYER, chaque pot de confiture raconte l'histoire de notre famille, qui depuis 1921, sélectionne avec soin des fruits locaux pour créer des recettes authentiques. En choisissant nos confitures bio, vous offrez à votre famille le goût pur des fruits, tout en soutenant l'agriculture locale. Ensemble, faisons de chaque petit-déjeuner un moment de partage et de santé. »

1.4 Identifiez les catégories de prospects susceptibles de présenter un intérêt pour l'entreprise BEYER. Justifiez vos propositions.

Cette question nécessite d'identifier des segments de marché pertinents.

Raisonnement attendu : Justifier les choix en fonction des caractéristiques des produits BEYER.

Réponse modèle :

- **Magasins bio :** Établissements spécialisés dans la vente de produits biologiques.
- **Supermarchés :** Chaînes comme Loblaw's et Metro qui ont une section bio.
- **Restaurants bio :** Établissements qui privilégient des ingrédients locaux et bio.

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

Cette question demande d'expliquer les raisons de la participation au salon SIAL Canada.

Raisonnement attendu : Identifier les bénéfices d'une telle participation.

Réponse modèle :

- Visibilité accrue sur le marché canadien.
- Opportunité de rencontrer des partenaires commerciaux et des clients potentiels.
- Accès à des conférences sur les tendances du marché et les innovations.

2.2 Déterminez le budget des dépenses réellement engagées pour participer au salon et assurer le suivi de l'opération.

Cette question nécessite des calculs basés sur les dépenses fournies dans l'annexe 7.

Raisonnement attendu : Additionner toutes les dépenses.

Réponse modèle :

Pour calculer le budget total, additionnons les dépenses :

- Frais d'enregistrement : 390 CAD
- Location du stand (18 m² à 30,50 CAD/pi.ca.) : 549 CAD
- Équipement du stand : 234 CAD
- Taxes : 616 CAD
- Kit de communication : 790 CAD
- Billets d'avion pour 3 personnes (1 133 €) : 3 399 CAD (environ)
- Visa : 321 CAD
- Hôtel pour 3 nuits : 492 CAD
- Repas (30 CAD/repas x 3 jours x 3 personnes) : 270 CAD
- Coût des échantillons : 2 000 EUR (environ 2 920 CAD)

- Transport des marchandises : 750 EUR (environ 1 100 CAD)
- Coût des opérations de suivi : 1 500 EUR (environ 2 200 CAD)

Total estimé : 12 000 CAD (approximatif).

2.3 Calculez le montant de l'indemnité susceptible d'être versée par BPIFRANCE fin 2018 pour un chiffre d'affaires prévisionnel de 38 000 EUR.

Cette question nécessite d'appliquer le taux d'indemnisation.

Raisonnement attendu : Utiliser le taux de 65 % sur le chiffre d'affaires prévisionnel.

Réponse modèle :

Indemnité = 65 % de 38 000 EUR = 24 700 EUR.

2.4 Justifiez l'intérêt pour l'entreprise d'avoir souscrit l'assurance prospection.

Cette question demande d'expliquer les avantages de l'assurance prospection.

Raisonnement attendu : Identifier les bénéfices de la couverture d'assurance.

Réponse modèle :

- Protection financière en cas d'échec de la prospection.
- Remboursement des dépenses engagées non compensées par les recettes.
- Accès à un soutien financier pour développer des activités à l'international.

3.1 Indiquez les avantages pour l'entreprise BEYER d'avoir recours à un importateur-distributeur.

Cette question nécessite d'expliquer les bénéfices de cette stratégie.

Raisonnement attendu : Identifier les avantages d'un partenariat avec un importateur-distributeur.

Réponse modèle :

- Accès à un réseau de distribution établi.
- Réduction des coûts logistiques et de stockage.
- Expertise locale sur le marché canadien.

3.2 Analysez la situation financière des deux partenaires potentiels.

Cette question demande d'évaluer les bilans financiers des partenaires.

Raisonnement attendu : Comparer les ratios financiers fournis dans l'annexe 10.

Réponse modèle :

- **GREENFOOD :** Bonne indépendance financière (0,74), mais une liquidité qui diminue (1,24).
- **AGFOOD :** Solide autonomie financière (0,29) et bonne liquidité (1,37).

Conclusion : AGFOOD semble plus solide financièrement.

3.3 Complétez l'analyse précédente par une analyse commerciale et concluez sur le partenaire à privilégier à ce stade.

Cette question demande de combiner l'analyse financière et commerciale.

Raisonnement attendu : Évaluer les forces et faiblesses commerciales.

Réponse modèle :

- **GREENFOOD** : Spécialisé en agroalimentaire, bon réseau, mais moins d'expérience en bio.
- **AGFOOD** : Plus d'expérience dans le bio, réseau plus large, mais dépendance à un secteur (cosmétiques).

Conclusion : Privilégier AGFOOD pour son expérience dans le bio.

3.4 Précisez l'intérêt d'embaucher un VIE pour l'entreprise BEYER.

Cette question nécessite d'expliquer les avantages d'un VIE.

Raisonnement attendu : Identifier les bénéfices d'un VIE pour l'entreprise.

Réponse modèle :

- Coûts réduits en matière de charges sociales.
- Accès à un jeune talent motivé et formé.
- Facilitation de l'intégration dans le marché canadien.

3.5 Présentez, de manière structurée et synthétique, les éléments interculturels clés dont elle doit tenir compte lors de ces rencontres.

Cette question demande d'identifier les éléments culturels importants.

Raisonnement attendu : Dresser une liste des éléments à considérer.

Réponse modèle :

- Importance de la ponctualité.
- Respect du contact visuel.
- Comportement poli et respectueux.

3.6 Listez les informations complémentaires à recueillir lors des rendez-vous avec les importateurs potentiels pour faciliter la prise de décision de madame BEYER.

Cette question demande de dresser une liste d'informations utiles.

Raisonnement attendu : Identifier les informations clés à recueillir.

Réponse modèle :

- Conditions de paiement et de livraison.
- Stratégies de marketing et de vente.
- Historique des ventes de produits bio.

3. Synthèse finale

Les erreurs fréquentes lors de cette épreuve incluent :

- Manque de précision dans les réponses, notamment sur les chiffres et les justifications.
- Omissions d'éléments clés dans les analyses demandées.
- Incompréhension des attentes des questions, notamment sur le raisonnement à adopter.

Points de vigilance : Toujours justifier ses réponses avec des éléments du sujet ou des annexes. Utiliser des

exemples concrets pour étayer ses propos.

Conseils pour l'épreuve

- Lire attentivement chaque question pour bien comprendre ce qui est demandé.
- Utiliser les annexes comme support pour justifier vos réponses.
- Structurer vos réponses de manière claire et logique.

© 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.