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 2015

1. Contexte du sujet

Ce corrigé concerne l'épreuve E5 du BTS Commerce International, session 2015. Les candidats doivent démontrer leur capacité à analyser une situation d'exportation et à proposer des solutions adaptées dans le cadre d'une entreprise souhaitant se développer sur le marché américain.

2. Correction des questions

1.1 Caractérisez la cible visée par l'entreprise.

La question demande de définir la cible de clientèle de LOIZEAU-DEVILLE sur le marché américain.

Raisonnement attendu : Il faut identifier les segments de marché que l'entreprise souhaite atteindre, en tenant compte des informations fournies dans le sujet et les annexes.

Réponse modèle : La cible visée par LOIZEAU-DEVILLE sur le marché américain se compose principalement de deux segments : les poseurs et distributeurs de parquets, ainsi que les fabricants de parquets et de sols plastiques. Ces segments sont stratégiques car ils représentent les utilisateurs finaux des produits aqueux, qui sont en forte demande en raison de l'engouement pour les parquets aux États-Unis.

1.2 Comparez les deux salons en vous appuyant sur des critères précis.

Cette question vise à établir une comparaison entre les deux salons sélectionnés.

Raisonnement attendu : Il est nécessaire d'utiliser des critères tels que le nombre de visiteurs, le type d'exposants, la durée, le coût, et la pertinence pour l'entreprise.

Réponse modèle : Le salon "Surfaces" à Las Vegas attire 50 000 visiteurs, dont 60% d'Américains, et couvre tous types de revêtements de sol, ce qui en fait un événement généraliste. En revanche, le "NWFA Show" à Nashville est plus spécialisé, avec 15 500 visiteurs, principalement américains, et se concentre sur les sols en bois. Le coût de participation est également plus élevé pour le salon de Nashville (2 000 USD pour 10 m²) comparé à "Surfaces" (550 USD pour 12 m²). En termes de pertinence, le "NWFA Show" est plus ciblé pour les professionnels du bois, tandis que "Surfaces" offre une visibilité plus large.

1.3 Conseillez Sébastien LAMBERT sur le choix à opérer.

Cette question demande de faire un choix entre les deux salons en justifiant la décision.

Raisonnement attendu : Il faut peser les avantages et inconvénients de chaque salon en tenant compte de l'objectif de l'entreprise.

Réponse modèle : Je conseille à Sébastien LAMBERT de participer au salon "NWFA Show" à Nashville. Bien que le nombre de visiteurs soit inférieur, la spécialisation de ce salon dans les sols en bois correspond parfaitement à la cible de LOIZEAU-DEVILLE. De plus, la présence majoritaire d'Américains parmi les visiteurs peut faciliter l'établissement de contacts commerciaux directs et pertinents.

1.4 Proposez des actions à mettre en œuvre à la suite de cette participation.

Cette question demande des actions concrètes post-salon.

Raisonnement attendu : Il faut proposer des actions qui permettent de capitaliser sur les contacts établis lors du salon.

Réponse modèle : Après la participation au salon, il serait judicieux de :

- Envoyer des e-mails de remerciement aux contacts rencontrés, en incluant des informations sur les produits.
- Organiser des webinaires pour présenter les produits et répondre aux questions des prospects.
- Mettre en place une campagne de suivi téléphonique pour renforcer les relations établies.
- Évaluer les retours d'expérience et ajuster la stratégie de communication si nécessaire.

2.1 Justifiez le choix de la filiale de distribution par rapport à l'importateur-distributeur.

Cette question demande une analyse des deux modes de présence sur le marché.

Raisonnement attendu : Il faut mettre en avant les avantages d'une filiale par rapport à un importateur-distributeur.

Réponse modèle : La création d'une filiale de distribution permet à LOIZEAU-DEVILLE de mieux contrôler ses opérations, d'établir des relations directes avec les clients et de gérer efficacement la logistique. Contrairement à un importateur-distributeur, la filiale permet de conserver une marge plus élevée et d'adapter rapidement l'offre aux besoins du marché local. De plus, cela renforce l'image de marque "made in France" auprès des consommateurs américains.

2.2 Proposez des solutions pour limiter les risques liés à la création de cette filiale.

Cette question vise à identifier les risques et à proposer des solutions.

Raisonnement attendu : Il faut identifier les risques financiers, juridiques et opérationnels et proposer des mesures pour les atténuer.

Réponse modèle : Pour limiter les risques liés à la création de la filiale, il est recommandé de :

- Réaliser une étude de marché approfondie pour évaluer la demande et la concurrence.
- Consulter un avocat spécialisé en droit des affaires américaines pour s'assurer de la conformité légale.
- Établir des partenariats avec des entreprises locales pour bénéficier de leur expertise.
- Prévoir une trésorerie suffisante pour couvrir les premiers mois d'activité.

2.3 Dans ce contexte multiculturel, conseillez Sébastien LAMBERT quant au choix du futur directeur de la filiale.

Cette question demande des conseils sur le profil du directeur de la filiale.

Raisonnement attendu : Il faut définir les compétences et qualités requises pour le futur directeur.

Réponse modèle : Il est conseillé de choisir un directeur ayant une expérience significative dans le secteur du parquet et une bonne connaissance du marché américain. De plus, il doit posséder des compétences en management interculturel pour naviguer efficacement dans un environnement multiculturel. La maîtrise de l'anglais est essentielle, ainsi qu'une capacité à établir des relations solides

avec les partenaires locaux.

3.1 Présentez des adaptations nécessaires pour les produits aqueux afin de répondre aux exigences du marché.

Cette question demande d'identifier les adaptations produit nécessaires.

Raisonnement attendu : Il faut mentionner les aspects réglementaires et les préférences des consommateurs.

Réponse modèle : Pour répondre aux exigences du marché américain, les produits aqueux de LOIZEAU-DEVILLE devront être adaptés en termes de formulation pour se conformer aux normes de sécurité et environnementales. Il est également nécessaire de proposer des conditionnements en gallons, car c'est l'unité de mesure utilisée aux États-Unis. Enfin, il est important d'assurer un étiquetage conforme aux réglementations locales, notamment en matière de sécurité chimique.

3.2 Indiquez à Sébastien LAMBERT les démarches à entreprendre pour protéger les marques de LOIZEAU-DEVILLE.

Cette question demande des conseils sur la protection des marques.

Raisonnement attendu : Il faut évoquer les démarches juridiques nécessaires pour protéger la propriété intellectuelle.

Réponse modèle : Pour protéger les marques de LOIZEAU-DEVILLE aux États-Unis, il est essentiel de :

- Enregistrer les marques auprès de l'USPTO (United States Patent and Trademark Office) pour bénéficier d'une protection juridique.
- Surveiller le marché pour détecter d'éventuelles contrefaçons et agir rapidement en cas de violation.
- Utiliser des mentions de marque sur tous les supports de communication pour renforcer la notoriété et la reconnaissance de la marque.

3.3 Compte tenu du prix pratiqué sur le marché américain, l’entreprise peut-elle conserver sa marge habituelle ? Justifiez votre réponse.

Cette question nécessite une analyse financière.

Raisonnement attendu : Il faut comparer le coût de revient avec le prix de vente sur le marché américain.

Réponse modèle : Pour déterminer si LOIZEAU-DEVILLE peut conserver sa marge habituelle de 30%, il est nécessaire de calculer le coût total de revient incluant le coût d'achat, les frais logistiques, et les droits de douane. Avec un coût de revient de 27 EUR par litre, ce qui équivaut à environ 101,50 USD par gallon (27 EUR * 1,358 USD/EUR * 3,785 L/gallon), et un prix d'achat constaté de 330 USD le gallon, il est clair que l'entreprise ne pourra pas maintenir sa marge de 30%. Il est donc crucial de revoir la stratégie de pricing ou d'optimiser les coûts pour rester compétitif.

3. Synthèse finale

Erreurs fréquentes :

- Ne pas justifier les choix stratégiques avec des données concrètes.

- Oublier d'adapter les réponses aux spécificités du marché américain.
- Ne pas prendre en compte les aspects réglementaires et culturels.

Points de vigilance :

- Être précis dans les réponses et structurer les arguments de manière logique.
- Utiliser les annexes pour étayer les réponses.
- Vérifier les conversions de devises et les unités de mesure.

Conseils pour l'épreuve :

- Lire attentivement chaque question et identifier les mots-clés.
- Prendre le temps de planifier les réponses avant de rédiger.
- Utiliser des exemples concrets pour illustrer les réponses.

© 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.