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 :
formav.co/explorer

BTS COMMERCE INTERNATIONAL • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

U51 - Prospection et suivi de clientèle

Session 2018 • Code sujet : **CIE5PSC** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **3**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Approche du marché cible des Émirats arabes unis (3 questions) **Page 3**

2. Choix d'un partenaire sur le marché des Émirats arabes unis (2 questions) **Page 5**

3. Participation à un salon international (2 questions) **Page 6**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 8**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtsci.fr/assets/annales/bts-ci/E5 - Mise en œuvre des opérations internationales/2018/BTS CI - E5 - Mise en œuvre des opérations internationales - Session 2018 - 1-Sujet.pdf

1. Approche du marché cible des Émirats arabes unis

La conserverie bretonne Groix & Nature souhaite étendre sa présence au Moyen-Orient, en ciblant particulièrement les Émirats arabes unis. Les annexes décrivent ses produits et ses circuits actuels, les caractéristiques de la demande locale et les réseaux de distribution agroalimentaire.

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

Levier	Adaptations proposées
Produit	Mettre en avant les recettes naturelles, originales et haut de gamme, notamment l'huile de homard et les aides culinaires. Prévoir un étiquetage en arabe et en anglais et vérifier les exigences alimentaires locales, dont la pertinence d'une certification halal.
Prix	Construire un positionnement premium en intégrant les marges d'importation d'environ 50 % et de distribution de 42 à 50 %.
Distribution	Passer par un importateur-distributeur local agréé, ciblant notamment les supermarchés, les épiceries fines et la restauration.
Communication	Valoriser l'origine bretonne, le savoir-faire artisanal, la qualité et les dégustations.

La demande porte sur les nouveautés, les produits naturels et les spécialités de luxe. Les produits de la mer et les aides culinaires répondent à ces attentes et aux usages locaux. Adapter les formats et les conseils de dégustation aux repas partagés, tout en conservant l'image française et artisanale de la marque.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Une offre naturelle et premium, conforme aux exigences locales, distribuée par un importateur agréé et promue autour de l'origine bretonne et du savoir-faire artisanal.

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

La vente directe est peu répandue. Un agent commercial local peut prospecter et négocier, mais ne prend pas nécessairement en charge l'importation ni la distribution. L'implantation locale avec un sponsor offre une présence directe, mais impose des coûts et limite la maîtrise de la distribution ; hors zones franches, le capital étranger est plafonné à 49 %.

Le mode d'accès le plus adapté est l'exportation par un importateur-distributeur local, qui possède la licence obligatoire et connaît les réseaux ainsi que les formalités. Pour développer la couverture, il est recommandé de choisir des importateurs-distributeurs ou agents distincts dans chaque émirat, plutôt que de dépendre d'un seul partenaire pour tout le territoire.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Privilégier l'exportation via des importateurs-distributeurs locaux agréés, avec des partenaires adaptés à chaque émirat.

Question 1.3. Identifiez les critères de sélection à retenir pour choisir un intermédiaire en cohérence avec les réseaux de distribution aux Émirats arabes unis.

Le partenaire doit disposer d'un réseau correspondant au positionnement haut de gamme de Groix & Nature et aux circuits dominants : les supermarchés représentent 49,2 % des ventes et la vente de gros 28,3 %.

- Licence d'importation, maîtrise des formalités et respect des règles locales.
- Accès réel aux supermarchés, à la vente en gros et, selon sa spécialité, aux épiceries fines et à l'hôtellerie-restauration.
- Expérience des produits alimentaires importés, naturels et premium, avec capacités de stockage et de livraison adaptées.
- Couverture des émirats ciblés, force de vente efficace, références vérifiables et solidité financière.
- Engagement de promotion et conditions commerciales équilibrées, avec toute exclusivité encadrée par des objectifs.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Choisir un importateur agréé, solide et expérimenté, bien implanté dans les supermarchés et la vente de gros, et adapté aux produits premium.

2. Choix d’un partenaire sur le marché des Émirats arabes unis

Transcontinental Food Company (TFC), importateur-grossiste, envisage de distribuer les produits de Groix & Nature dans la chaîne de supermarchés Fathima Group. Avant de s’engager, Groix & Nature veut évaluer la situation financière de TFC et examiner son projet de contrat de distribution.

Question 2.1. Évaluez la situation financière de l’importateur-grossiste TFC à partir de son bilan et des indicateurs financiers fournis, puis concluez.

Montants en milliers d’euros. Le fonds de roulement se calcule avec les capitaux permanents et l’actif immobilisé. Le besoin en fonds de roulement porte sur les stocks, créances et dettes courantes hors trésorerie passive. La trésorerie nette vérifie bien l’égalité FR - BFR.

Indicateur	Calcul	Résultat	Appréciation
Fonds de roulement	195 500 - 138 500	57 000	Positif
Besoin en fonds de roulement	50 500 + 44 000 - 32 000 - 11 000	51 500	Couvert par le FR
Trésorerie nette	57 000 - 51 500	5 500	Positive
Autonomie financière	127 500 / 242 500	52,6 %	Supérieure au seuil de 20 %
Solvabilité	68 000 / 127 500	0,53	Supérieure au seuil de 0,5

Les indicateurs sont favorables : les ressources stables financent les immobilisations et le BFR, et les capitaux propres dépassent largement les seuils requis. La trésorerie nette est positive, mais le délai contractuel de 120 jours accroît le risque de tension de trésorerie. Il convient donc de sécuriser les règlements.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> TFC présente une situation financière saine. Sécuriser les paiements et réduire le délai de règlement.

Question 2.2. Analysez les clauses du contrat de distribution proposé par TFC et apportez les modifications nécessaires dans l’intérêt de Groix & Nature.

1. **Objet et territoire :** préciser la liste des produits, les Émirats concernés et la durée du contrat. L’extension du territoire doit rester soumise à un accord écrit.
2. **Achat et exclusivité :** l’achat ferme convient à une relation de distribution indépendante. Conditionner toutefois l’exclusivité à des objectifs chiffrés, à des actions de promotion et à un suivi régulier des ventes, avec possibilité de résiliation si les résultats ne sont pas atteints.
3. **Obligations :** équilibrer les responsabilités. Groix & Nature garantit la conformité des produits ; TFC assume les formalités d’importation, les exigences locales d’étiquetage, le stockage et la commercialisation.
4. **Paiement :** remplacer le délai de 120 jours par un délai court, par exemple 30 jours, et prévoir une garantie de paiement, des pénalités de retard et une résiliation en cas d’impayé.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Exclusivité liée à des objectifs, responsabilités équilibrées et paiement sécurisé dans un délai court.

3. Participation à un salon international

Mme Guyader et une collaboratrice envisagent de participer à GULFOOD 2018 à Dubaï ou au SIAL Middle East 2018 à Abu Dhabi, avec le soutien de Business France et du Pavillon France. Les annexes présentent les salons, leurs visiteurs et débouchés, ainsi que les programmes et dépenses prévisionnelles des déplacements.

Question 3.1. Comparez de façon structurée GULFOOD 2018 et le SIAL Middle East 2018 en vous appuyant sur des critères quantitatifs et qualitatifs, puis aidez Mme Guyader à faire un choix.

Critère	GULFOOD, Dubaï	SIAL Middle East, Abu Dhabi
Envergure	Plus de 93 000 visiteurs, 5 000 exposants de 120 pays ; acheteurs de plus de 166 pays.	16 562 visiteurs, 952 exposants ; visiteurs issus de 91 pays.
Public et débouchés	Épiceries fines, distribution sélective, hôtels et restauration ; produits gourmets et à forte valeur ajoutée.	Distributeurs, grossistes, supermarchés, hôtels et fabricants ; synergie avec le salon Middle East Pack.
Budget estimé pour deux personnes	18 095,68 €	12 509,58 €

Les deux salons sont pertinents et bénéficient des services du Pavillon France. GULFOOD offre une audience beaucoup plus vaste et cible particulièrement les produits gourmets de Groix & Nature ; Dubaï constitue aussi une plateforme régionale. Son budget est supérieur. Le calcul retient six nuits et cinq jours de repas à Dubaï, contre quatre nuits et trois jours de repas à Abu Dhabi, puis convertit les dépenses en AED au taux de 4,188 AED pour 1 €.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Choix recommandé : GULFOOD, mieux adapté aux produits gourmets et doté d'un rayonnement international supérieur, malgré un coût estimé plus élevé de 5 586,10 €.

Question 3.2. Exposez les éléments interculturels à prendre en compte lors du rendez-vous sur le salon choisi pour finaliser les modalités de partenariat avec TFC.

La relation personnelle, le respect et la confiance sont essentiels lors du rendez-vous avec TFC.

1. Saluer d'abord la personne la plus âgée, puis respecter la hiérarchie. Adopter une attitude assurée et réservée, sans arrogance ni démonstration excessive.
2. Accueillir avec courtoisie les invitations et les échanges informels, qui comptent autant que la réunion professionnelle.
3. Ne pas presser les interlocuteurs : la négociation peut durer. Toute parole engage ; éviter les promesses imprécises et vérifier les modalités convenues.
4. Formaliser ensuite les accords par écrit, document ayant force de loi. La présence d'une femme d'affaires ne constitue pas un obstacle.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Respecter l’âge et la hiérarchie, entretenir la confiance, accepter l’hospitalité et négocier sans précipitation. Toute parole engage ; formaliser les accords par écrit.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2018)

Bilan de l'épreuve : Session 2018 du BTS Commerce International, épreuve E5 Vente à l'export, unité U51 Prospection et suivi de clientèle, code CIE5PSC, d'une durée de 3 heures et de coefficient 3. Le cas porte sur l'implantation de Groix & Nature aux Émirats arabes unis : adaptation du marchéage, choix et évaluation d'un partenaire, analyse contractuelle, sélection d'un salon professionnel et négociation interculturelle.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le plan de marchéage articule produit, prix, distribution et communication en fonction de la demande et des contraintes du marché cible.
- Fonds de roulement = capitaux permanents - actif immobilisé ; besoin en fonds de roulement = actif circulant hors disponibilités - dettes d'exploitation à court terme.
- Trésorerie nette = fonds de roulement - besoin en fonds de roulement ; elle équivaut aux disponibilités - trésorerie passive.
- L'autonomie financière se calcule par capitaux propres / total passif ; le ratio de solvabilité demandé est endettement / fonds propres.

Points de vigilance & attentes du jury

- Justifiez les adaptations commerciales par les caractéristiques des produits et les données du marché émirien.
- Distinguez les modes d'accès et vérifiez la licence d'importation obligatoire ainsi que le recours à un partenaire local.
- Comparez les salons selon les visiteurs, les débouchés, la durée, le lieu et les dépenses prévisionnelles.
- Examinez dans le contrat l'exclusivité, le partage des responsabilités et le délai de paiement de 120 jours.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer et interpréter les indicateurs financiers demandés pour TFC ?

Calculez le fonds de roulement, le besoin en fonds de roulement, puis la trésorerie nette. Évaluez ensuite l'autonomie financière et le ratio de solvabilité avec les formules de l'annexe, puis comparez les résultats aux seuils indiqués.

Q : Comment comparer les deux salons sans se limiter au nombre de visiteurs ?

Comparez les chiffres clés, les profils professionnels, les pays représentés et les circuits de vente visés. Reliez ces données aux débouchés adaptés aux produits de Groix & Nature et tenez compte du lieu, de la durée et des coûts.

Q : Comment organiser son temps et connaître le barème de cette épreuve ?

L'épreuve dure trois heures. Les trois parties valent respectivement 25, 12 et 23 points. Aucun barème par question n'est indiqué : répartissez le temps selon les points de chaque partie et le travail demandé.

Q : Quels critères culturels faut-il respecter lors de la négociation aux Émirats arabes unis ?

Tenez compte de l'hospitalité et des relations personnelles, respectez l'âge et la hiérarchie, et adoptez une attitude assurée mais mesurée. Soyez patient : les engagements oraux comptent et les écrits formalisent les accords.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtsci.fr/assets/annales/bts-ci/E5 - Mise en œuvre des opérations internationales/2018/BTS CI - E5 - Mise en œuvre des opérations internationales - Session 2018 - 1-Sujet.pdf
Ressources BTS Commerce International : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

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.