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 - E6 - Développement commercial international - BTS CI (Commerce International) - Session 2010

1. Contexte du sujet

Ce sujet d'examen fait partie de l'épreuve E6 du BTS Commerce International, qui évalue les compétences des étudiants en matière de développement commercial à l'international. Les candidats doivent démontrer leur capacité à analyser des situations commerciales et à proposer des solutions adaptées.

2. Correction question par question

Question 1 : Analyse de marché

Cette question demande aux étudiants d'analyser un marché spécifique pour un produit donné. L'idée est de comprendre les enjeux liés à l'entrée sur ce marché.

Pour répondre à cette question, il est attendu que l'étudiant présente :

- Une analyse des caractéristiques du marché (taille, croissance, segmentation).
- Les principaux acteurs et la concurrence.
- Les opportunités et menaces liées à ce marché.

Exemple de réponse :

Le marché de la cosmétique bio en France est en pleine expansion, avec une croissance de 15% par an. Les consommateurs sont de plus en plus sensibles aux produits naturels, ce qui représente une opportunité pour notre marque. Cependant, la concurrence est forte, avec des acteurs bien établis comme L'Occitane et Yves Rocher, ce qui constitue une menace pour notre entrée sur ce marché.

Question 2 : Stratégie de pénétration

Cette question porte sur les stratégies possibles pour pénétrer le marché analysé. Les étudiants doivent justifier leur choix de stratégie.

Le raisonnement attendu inclut :

- Une présentation des différentes stratégies (exportation, joint-venture, etc.).
- Une justification du choix de la stratégie retenue.

Exemple de réponse :

Pour pénétrer le marché de la cosmétique bio, nous optons pour une stratégie d'exportation directe. Cela nous permettra de garder un contrôle sur la distribution et de mieux gérer notre image de marque. De plus, le coût d'entrée est moins élevé comparé à une joint-venture.

Question 3 : Plan d'action

Cette question demande aux étudiants de proposer un plan d'action concret pour mettre en œuvre la stratégie choisie.

Il est attendu que les étudiants détaillent :

- Les étapes clés de la mise en œuvre.

- Les ressources nécessaires (financières, humaines, matérielles).
- Un calendrier prévisionnel.

Exemple de réponse :

Le plan d'action se décompose en trois étapes : 1) étude de marché approfondie (1 mois), 2) création de la campagne marketing (2 mois), 3) lancement du produit (3 mois). Nous aurons besoin d'un budget de 50 000 euros pour la campagne et de deux personnes dédiées au projet.

3. Synthèse finale

Les erreurs fréquentes observées lors de cette épreuve incluent :

- Une analyse superficielle des marchés sans données concrètes.
- Des justifications de stratégies peu convaincantes.
- Un manque de détails dans le plan d'action proposé.

Conseils pour l'épreuve :

- Bien structurer vos réponses en suivant le plan demandé.
- Utiliser des données chiffrées pour étayer vos analyses.
- Prendre le temps de relire vos réponses pour éviter les erreurs de fond et de forme.

© 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.