

BTS CI

Commerce international

Le pack de révision

60 fiches · 60 questions corrigées
20 ateliers approfondis · 4 cas complets corrigés
120 pages · Calculs, tableaux et anglais commercial

Comprendre une opération.

Justifier un choix.

Savoir répondre au client.

PRÉPARATION DE LA SESSION 2027

Relation commerciale interculturelle

Opérations internationales · Développement commercial

Anglais · Méthodes LV2 · CEJM · Culture générale

Une collection originale pour travailler une notion, refaire un exemple et tester sa compréhension.

Fiches-de-cours.com · Collection BTS

Édition indépendante. Synthèses et entraînements pour compléter les cours, la pratique et les annales.

Ta méthode de travail

01 · COMPRENDRE

Lis l'objectif et les repères, puis explique la notion sans regarder.

02 · APPLIQUER

Refais l'exemple en cachant le résultat. Écris formule, unité et hypothèses.

03 · VÉRIFIER

Réponds à la question puis compare au corrigé. Note la cause de l'erreur.

04 · REVENIR

Reprends la fiche à J+2 et J+7, puis attaque un cas complet sans aide.

Trois questions pour chaque opération

Qui paie ? Qui supporte le risque ? Quel document le prouve ? Garde ces questions en tête pour relier les calculs, les conditions commerciales et la communication avec le client.

PÉRIMÈTRE

Les trois blocs professionnels et les matières générales sont réunis, avec vingt ateliers supplémentaires corrigés. La LV2 est traitée par des méthodes transposables ; ce PDF ne constitue pas un cours de grammaire pour chaque langue et ne contient pas d'audio. Les situations de stage restent personnelles.

Repères vérifiés au 20 octobre 2026. Appliquer les annexes du sujet, les consignes de l'établissement et la circulaire de la session 2027 lorsqu'elle est publiée. Les taux et données des exercices sont des hypothèses annoncées.

Incoterms : séparer frais et risques

Ne plus confondre transport payé et risque supporté.

LES REPÈRES

Une règle Incoterms s'utilise avec un lieu ou port précisément nommé et une édition. Repère séparément livraison, transfert de risques, transport payé, assurance et formalités.

Les règles en C illustrent la distinction : le vendeur paie un transport jusqu'à une destination, mais le transfert de risques intervient plus tôt. Les sept règles multimodales et les quatre maritimes ne sont pas interchangeables.

Question	Réflexe
Où le risque change-t-il ?	Repérer la livraison
Qui paie jusqu'où ?	Lire la répartition des frais
Qui assure et dédouane ?	Vérifier les obligations distinctes

EXEMPLE EXPLIQUÉ

Sous CPT, le vendeur peut payer le transport jusqu'au client tout en transférant le risque à la remise au transporteur au point convenu. Une marchandise endommagée en route impose donc de vérifier le contrat et l'assurance.

À TOI DE JOUER

Sous DAP, le vendeur doit-il décharger à destination ?

Corrigé

Non : livraison prête à être déchargée au lieu convenu. DPU prévoit la livraison déchargée. Dans les deux cas, les formalités d'importation incombent en principe à l'acheteur.

Le piège : « Port payé » ne signifie pas nécessairement « aux risques du vendeur jusqu'à l'arrivée ».

Repères : S1 · S4 à S7

Calculer une cotation de fret

Appliquer la règle tarifaire et ses unités.

LES REPÈRES

Identifie poids brut, dimensions, nombre de colis, coefficient de taxation et minimum. La base facturable peut être le plus élevé du poids réel et du poids volumétrique.

Les coefficients diffèrent selon le mode, le contrat et le transporteur. Applique celui donné dans le sujet, puis ajoute les frais et surcharges prévus sans les compter deux fois.

Étape	Exemple
Poids volume	$2 \times 167 = 334 \text{ kg}$
Base taxable	$\max(280 ; 334) = 334 \text{ kg}$
Fret total	$334 \times 4 + 90 = 1\,426 \text{ €}$

EXEMPLE EXPLIQUÉ

Hypothèse de devis aérien : $1 \text{ m}^3 = 167 \text{ kg}$ taxables. Pour 2 m^3 et 280 kg réels, base = $\max(334 ; 280) = 334 \text{ kg}$. À $4 \text{ €/kg} + 90 \text{ €}$ fixes, total = $1\,426 \text{ €}$.

À TOI DE JOUER

Avec 3 m^3 , 400 kg , coefficient 167 kg/m^3 , tarif 3 €/kg et 50 € fixes, combien ?

Corrigé

Poids volume = 501 kg ; poids taxable = 501 kg ; $501 \times 3 + 50 = 1\,553 \text{ €}$. Hypothèse : pas d'autre supplément ni d'arrondi tarifaire.

Le piège : Ne pas utiliser un coefficient mémorisé si le tarif en fournit un autre.

Repères : S1 · S4 à S7

Construire un prix export

Passer du coût au prix sans mélanger les marges.

LES REPÈRES

Établir le coût de revient du périmètre vendu : produit, emballage, logistique à charge et frais affectés. Éviter d'ajouter un transport déjà inclus dans une cotation.

Taux de marge = $\text{marge} / \text{coût}$; taux de marque = $\text{marge} / \text{prix de vente}$. Avec un taux de marque m , $\text{prix} = \text{coût} / (1 - m)$. Avec un taux de marge t , $\text{prix} = \text{coût} \times (1 + t)$.

Élément	Montant
Produit	7 200 €
Emballage et frais à charge	800 €
Coût de revient	8 000 €
Prix avec marque de 20 %	10 000 €

EXEMPLE EXPLIQUÉ

Coût de revient 8 000 €. Pour 20 % de taux de marque : $\text{prix} = 8\,000 / 0,80 = 10\,000$ €, marge 2 000 €. Avec 20 % de taux de marge, $\text{prix} = 9\,600$ €.

À TOI DE JOUER

Coût de 12 000 €, taux de marque visé 25 %. Prix et marge ?

Corrigé

$\text{Prix} = 12\,000 / 0,75 = 16\,000$ € ; marge = 4 000 €. Vérification : $4\,000 / 16\,000 = 25\%$.

Le piège : Une majoration de 25 % du coût ne donne pas 25 % de taux de marque.

Repères : S1 · S4 à S7

Calculer droits et TVA à l'importation

Construire les bases avant d'appliquer les taux.

LES REPÈRES

La valeur en douane repose généralement sur le prix de transaction ajusté selon les règles douanières. Les frais jusqu'à l'entrée dans l'Union peuvent être à intégrer s'ils ne le sont pas déjà.

La base de TVA import inclut notamment valeur en douane, droits et frais accessoires jusqu'à la première destination, selon les règles applicables. Pour un assujetti identifié à la TVA en France, l'autoliquidation est le principe ; la déduction dépend des conditions.

Calcul	Montant
$10\,000 \times 4\%$	400 € de droits
$10\,000 + 400 + 300$	10 700 € de base TVA
$10\,700 \times 20\%$	2 140 € de TVA

EXEMPLE EXPLIQUÉ

Exemple simplifié : valeur douane 10 000 €, droit donné 4 %, frais à ajouter pour la base TVA 300 €. Droit = 400 € ; base TVA = 10 700 € ; TVA supposée 20 % = 2 140 €.

À TOI DE JOUER

Même hypothèse avec valeur douane 20 000 €, droit 5 %, frais 500 € et TVA 20 %. Résultats ?

Corrigé

Droits : 1 000 €. Base TVA : 21 500 €. TVA : 4 300 €. Une TVA entièrement déductible n'entre pas dans le coût économique d'achat, mais son traitement déclaratif reste obligatoire.

Le piège : Les taux du cas sont fictifs ; ni le droit ni la TVA ne sont universels.

Repères : S1 · S4 à S7

Calculer et couvrir le risque de change

Lire le sens de la cotation avant toute conversion.

LES REPÈRES

Écris explicitement l'équivalence : si 1 EUR = 1,10 USD, convertir des dollars en euros demande de diviser par 1,10. Une créance en devise expose à sa baisse face à la monnaie de référence.

Une couverture à terme fixe un cours pour une échéance ; une option confère un droit contre une prime. Facturer en euros déplace le risque vers le client et peut influencer la négociation.

EXEMPLE EXPLIQUÉ

Créance de 11 000 USD : à 1 EUR = 1,10 USD, elle vaut 10 000 €. À 1 EUR = 1,20 USD, elle vaut 9 166,67 €. L'euro renforcé réduit la contre-valeur de 833,33 €.

À TOI DE JOUER

Un terme fixe 1 EUR = 1,10 USD pour 22 000 USD à recevoir. Contre-valeur hors frais ?

Corrigé

$22\,000 / 1,10 = 20\,000$ €. Comparer au scénario non couvert, mais ne pas juger la couverture uniquement après coup : son objectif est de stabiliser un montant.

Le piège : Toujours écrire la devise du résultat et la convention de cours.

Repères : S1 · S4 à S7

Classer les marchés par une matrice

Rendre une recommandation explicable.

LES REPÈRES

Choisis des critères indépendants, des poids totalisant 100 % et une échelle orientée dans le même sens : note élevée = favorable. Applique d'abord les contraintes éliminatoires.

Multiplie chaque note par son poids puis additionne. Teste une variation des poids pour vérifier si la décision résiste à des hypothèses raisonnables.

Critère	Poids	A	B
Demande	40 %	4	3
Accès	35 %	3	4
Concurrence favorable	25 %	2	4
Score / 5	100 %	3,15	3,60

EXEMPLE EXPLIQUÉ

Demande 40 %, accès 35 %, concurrence 25 %. A noté 4/3/2 obtient 3,15 sur 5 ; B noté 3/4/4 obtient 3,60. B arrive devant sous ces critères.

À TOI DE JOUER

Pourquoi faut-il inverser une note brute de risque si les autres notes mesurent l'attractivité ?

Corrigé

Pour garder le même sens de lecture : un risque élevé doit diminuer le score favorable. Sinon la formule récompense à tort le danger.

Le piège : Un score organise le jugement ; il ne remplace pas la qualité des données.

Repères : S1 · S9

Write a useful business email

Rédiger un message professionnel clair en anglais.

LES REPÈRES

Structure : specific subject, short context, action requested, deadline and polite closing. Utilise des phrases courtes ; précise les dates avec le mois en lettres pour éviter les ambiguïtés.

Relis noms, pièces jointes, quantités et ton. « Please confirm » demande une action précise ; « ASAP » ne donne pas une échéance fiable.

EXEMPLE EXPLIQUÉ

Subject: Order 428 - delivery confirmation. Dear Ms Reed, Could you confirm delivery of the 200 units by 15 June? Please let us know by 10 June if this date is not feasible. Kind regards, Alex Martin.

À TOI DE JOUER

Réécris « Send price soon » pour demander une offre de 300 unités avant le 8 avril.

Corrigé

Could you please send us your quotation for 300 units by 8 April? Please specify the delivery terms and the validity of your offer.

Le piège : « Actually » signifie « en fait », pas « actuellement ».

Repères : S1

Cas 1 · Une offre export

L'entreprise française Atelier Rivage prépare une offre à un client canadien. Toutes les données sont fictives et les coûts en euros, hors taxes récupérables.

Donnée	Valeur
Quantité	400 unités
Coût produit unitaire	18 €
Emballage export du lot	400 €
Collecte et formalités export	300 €
Transport principal payé par le vendeur	900 €
Taux de marque visé sur le prix vendu	20 %
Paieement souhaité	30 % à la commande, solde à 60 jours
Cours de l'offre	1 EUR = 1,50 CAD

Le vendeur propose CPT terminal de Montréal, point à préciser, Incoterms 2020. Le client souhaite que le vendeur paie le transport. Aucune assurance n'est incluse dans les chiffres.

TRAVAIL DEMANDÉ

1. Calcule le coût de revient du lot et le prix avec le taux de marque demandé.
2. Donne le prix unitaire et la contre-valeur de l'offre en CAD.
3. Calcule l'acompte en CAD, puis le solde. Explique le risque de change si l'offre est acceptée en CAD.
4. Distingue le point où le vendeur paie le transport et celui où les risques sont transférés.
5. Rédige en anglais une demande de confirmation des conditions et propose un moyen de réduire le risque de non-paiement.

Pour t'autoévaluer : calculs 8 points ; conditions et risques 8 ; communication 4. Barème d'entraînement, non officiel.

Cas 1 · Corrigé

Étape	Calcul	Résultat
Produit	400×18	7 200 €
Coût complet	$7\,200 + 400 + 300 + 900$	8 800 €
Prix de vente	$8\,800 / (1 - 0,20)$	11 000 €
Prix unitaire	$11\,000 / 400$	27,50 €
Offre en CAD	$11\,000 \times 1,50$	16 500 CAD
Acompte / solde	$16\,500 \times 30 \% / \times 70 \%$	4 950 / 11 550 CAD

Marge : $11\,000 - 8\,800 = 2\,200$ €, soit 20 % du prix de vente. Les coûts listés supposent que le périmètre est complet ; vérifier les frais terminaux et toute surcharge avant une vraie offre.

RISQUES ET CONTRAT

Sous CPT, le vendeur organise et paie le transport jusqu'à la destination convenue. Le risque est transféré à la remise au transporteur au point de livraison convenu, pas automatiquement à Montréal. Préciser les points et vérifier la couverture d'assurance.

Une facturation en CAD expose le vendeur à une baisse du CAD face à l'euro. Une couverture à terme ou une facturation en euros peut être étudiée. L'acompte diminue l'encours ; il ne supprime pas le risque sur le solde. Une garantie ou une assurance adaptée se compare selon coût et éligibilité.

Possible email

Please confirm your acceptance of our offer for 400 units at CAD 16,500, CPT Montréal terminal [exact point to be agreed], Incoterms 2020. Payment terms are 30% in advance and the balance 60 days after the agreed invoicing date. Please confirm the delivery point and required delivery date before we issue the final order confirmation.

La date exacte déclenchant les 60 jours doit être convenue. Une copie peut proposer une autre solution cohérente si elle est justifiée.

Quatre semaines pour te tester

Semaine	Travail	Preuve de progression
1	Relation client et anglais ; 15 minutes d'oral par jour ; cas 4.	Un message clair et une réponse orale sans lire.
2	Opérations internationales ; refaire chaque calcul ; cas 1 et 2.	Formule, unité, résultat et décision dans un tableau.
3	Développement commercial ; cas 3 ; méthodes LV2.	Une recommandation de marché argumentée.
4	CEJM, CGE et simulations E4/E6 ; annale E5 en temps limité.	Une liste d'erreurs corrigées et des preuves personnelles classées.

RYTHME INDICATIF

Pour une séance de 45 minutes : 10 minutes de rappel, 20 minutes d'application, 10 minutes de correction, 5 minutes pour noter ce qu'il faudra refaire. Ajuste au temps disponible et à tes difficultés.

CONTRÔLE AVANT EXAMEN

Dossiers et attestations conformes ; dates de dépôt confirmées ; documents et matériel autorisés ; exemples personnels maîtrisés ; langue et unités vérifiées. Consulte la circulaire et ta convocation.

Ton score ne suffit pas.

Tu progresses lorsque tu peux expliquer pourquoi la solution convient, modifier les chiffres et reconnaître les limites d'une conclusion.

Tester une matrice de marchés

Montrer qu'une recommandation dépend des notes et des poids.

LA SITUATION

Trois marchés fictifs sont notés de 1 à 5, 5 étant toujours favorable. Les poids totalisent 100 %. La direction souhaite une recommandation accompagnée d'un test de sensibilité, pas un classement présenté comme une vérité.

Critère et poids	Marché A / B / C
Potentiel : 40 %	5 / 3 / 4
Accessibilité : 35 %	2 / 5 / 3
Risque maîtrisable : 25 %	3 / 4 / 4
Variante de priorité	Potentiel 60 %, accessibilité 20 %, risque 20 %
Contrainte	Budget de lancement limité à un seul test

TRAVAIL DEMANDÉ

1. Calcule le score de chaque marché avec les poids initiaux.
2. Refais le classement avec la variante. Identifie le basculement.
3. Rédige une recommandation et deux vérifications avant engagement du budget.

Pour construire ta réponse

Vérifie le sens de chaque note : une note élevée de risque doit signifier ici un risque mieux maîtrisable. Les poids doivent exprimer les priorités de l'entreprise.

Livrable : calculs ou diagnostic, justification et contrôle final. Barème indicatif : 12 points pour la méthode et les résultats, 4 pour l'interprétation, 4 pour les contrôles.

Tester une matrice de marchés

ÉTAPE 1

Scores initiaux : $A = 5 \times 0,40 + 2 \times 0,35 + 3 \times 0,25 = 3,45$; $B = 3,95$; $C = 3,65$. B arrive en tête grâce à son accessibilité.

ÉTAPE 2

Variante : $A = 4,00$; $B = 3,60$; $C = 3,80$. A passe premier lorsque le potentiel devient prépondérant. Le choix n'est donc pas robuste à cette modification de stratégie.

ÉTAPE 3

Recommander un test sur B si l'accessibilité reste prioritaire et les données sont fiables ; sinon arbitrer explicitement avec la direction. Vérifier sources des notes, exigences réelles d'accès, capacité de livraison et budget complet.

Marché	Score initial	Score variante
A	3,45	4,00
B	3,95	3,60
C	3,65	3,80

Ce qu'il faut retenir

Une matrice rend les hypothèses visibles ; elle ne remplace pas la décision. Tester les poids et les notes évite de donner une fausse impression de précision.

Pour aller plus loin : Si l'accessibilité de B était surévaluée d'un point, son score initial diminuerait de 0,35 et passerait à 3,60.

Repères : S1, S9. Les hypothèses du dossier priment pour les calculs.