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

Licence AEI

Administration et échanges internationaux - BC06

Session 2026 • Code sujet : **26-LIC-AEI-EP1** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **3, indicatif**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Analyse du choix stratégique et traduction en objectifs opérationnels** (3 questions) — **Page 3**
2. **Planification opérationnelle et analyse économique** (4 questions) — **Page 5**
3. **Organisation du déploiement et pilotage de la performance** (3 questions) — **Page 8**
4. **Responsabilité sociale et sociétale, conformité et accompagnement des équipes** (3 questions) — **Page 11**
5. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 13**

Sujet officiel (PDF) : https://licenceaei.fr/assets/annales/licence-aei/C6 - Accompagner le développement opérationnel des choix stratégiques d'une entreprise/2026/Licence Administration et Échanges Internationaux - C6 - Accompagner le développement opérationnel des choix stratégiques d'une entreprise - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse du choix stratégique et traduction en objectifs opérationnels

Noroît Équipements souhaite développer à partir de 2027 la vente en Allemagne de ses bacs isothermes réutilisables N-Box. Il faut analyser cette décision, identifier les acteurs concernés et formuler des objectifs opérationnels cohérents avec le cahier des charges.

Partie 1

Question 1.1. Indiquez la décision stratégique prise par l'entreprise et justifiez en quoi son déploiement constitue un développement international, en vous appuyant sur deux éléments du DT 1.

Noroît Équipements décide de développer à partir de 2027 les ventes de sa gamme N-Box auprès de clients professionnels allemands. Il s'agit d'un développement international puisque l'entreprise étend sa commercialisation de la France vers un autre pays. Le DT 1 justifie cette orientation par les demandes reçues lors de deux salons professionnels et par la volonté de diversifier les débouchés. Le lancement suppose aussi d'adapter en allemand les informations commerciales et les documents destinés aux clients, et de réaliser les premières livraisons au plus tard en avril 2027.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Développer les ventes de N-Box en Allemagne dès 2027, pour diversifier les débouchés et répondre aux demandes professionnelles, avec des documents en allemand et une première livraison au plus tard en avril.

Question 1.2. Relevez quatre acteurs internes ou externes concernés par le projet et précisez, pour chacun, une contribution ou une attente opérationnelle. Présentez votre réponse dans le DR 1.

Quatre acteurs distincts sont retenus parmi les acteurs internes et externes mentionnés dans le DT 1. Leurs rôles couvrent la coordination commerciale, l'adaptation des supports, la capacité de production et les attentes des clients allemands. Ces contributions sont complémentaires : leur coordination aide à rendre l'offre compréhensible, à planifier les volumes et à assurer un service fiable.

Acteur	Contribution ou attente opérationnelle
Direction commerciale	Coordonne le projet, prospecte et suit les commandes.
Marketing	Adapte les supports de vente et les contenus en allemand.
Production	Planifie et fabrique les volumes supplémentaires.
Clients professionnels allemands	Attendent des informations compréhensibles, des délais fiables et un service après-vente accessible.

Ces quatre rôles relient la préparation interne du lancement aux besoins des clients sur le marché allemand.

DR 1 complété : acteurs du projet

Acteur	Contribution ou attente opérationnelle
Direction commerciale	Coordonne, prospecte, suit les commandes
Marketing	Adapte les supports de vente en allemand
Production	Planifie et fabrique les volumes supplémentaires
Clients professionnels al	Informations claires, délais fiables, SAV accessible

✓ RÉPONSE À RETENIR

Direction commerciale : coordination et prospection. Marketing : supports allemands. Production : planification et fabrication. Clients allemands : informations claires, délais fiables et service après-vente accessible.

Question 1.3. Formulez deux objectifs opérationnels SMART pour la première année du projet : un sur la performance commerciale et un sur la qualité de service ou la conformité. Pour chacun, indiquez un indicateur, une valeur cible et une échéance, en restant cohérent avec le cahier des charges.

Les cibles reprennent le cahier des charges et sont mesurables sur la première année du projet.

1. **Performance commerciale :** vendre 450 unités de N-Box en Allemagne en 2027. Indicateur : nombre d'unités vendues, relevé dans le suivi des commandes par la direction commerciale. Cible : 450 unités au 31 décembre 2027.
2. **Qualité de service :** maintenir le taux de réclamation à 3 % au maximum des commandes livrées. Indicateur : commandes livrées avec réclamation / commandes livrées × 100, suivi mensuellement. Cible : au plus 3 % au 31 décembre 2027.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Au 31 décembre 2027 : 450 unités vendues en Allemagne et un taux de réclamation inférieur ou égal à 3 % des commandes livrées.

2. Planification opérationnelle et analyse économique

La direction demande d'estimer les volumes de ventes en France et en Allemagne pour 2027, puis d'évaluer le chiffre d'affaires et la marge sur coûts variables du projet allemand. Il faut aussi répartir le budget maximal de lancement entre quatre postes, en respectant les minima et le total imposé.

Partie 2

Question 2.1. Calculez le volume cible de ventes en France en 2027, puis le volume total prévisionnel France et Allemagne. Appliquez la progression française aux 1 800 unités vendues en 2026 et détaillez le calcul.

La progression française s'applique aux 1 800 unités de 2026 : 1 800 × (1 + 10/100) = 1 980 unités en 2027. Le volume total prévisionnel additionne les ventes françaises et la cible allemande : 1 980 + 450 = 2 430 unités. Il s'agit d'une prévision de volumes, pas d'un chiffre d'affaires : les prix et coûts unitaires du DT 2 concernent uniquement les ventes en Allemagne.

Prévision des volumes de vente 2027

Zone ou donnée	Calcul	Volume
France 2026	Donnée	1 800 unités
Progression France	10 %	
France 2027	1 800 × 1,10	1 980 unités
Allemagne 2027	Cible	450 unités
Total 2027	1 980 + 450	2 430 unités

Volumes prévisionnels selon les hypothèses du DT 2.

✓ RÉPONSE À RETENIR

France : 1 980 unités. Total France et Allemagne : 2 430 unités en 2027.

Question 2.2. À partir du volume prévisionnel total obtenu à la question 2.1, calculez le chiffre d'affaires réalisé en Allemagne, le coût variable correspondant et la marge sur coûts variables en Allemagne. Présentez les formules et les montants en euros HT.

Le chiffre d'affaires et le coût variable sont calculés sur les 450 unités prévues en Allemagne. Même si l'énoncé renvoie au volume total de la question 2.1, le DT 2 précise que le prix moyen et le coût variable unitaire s'appliquent aux unités allemandes. Chiffre d'affaires : 450 × 58 = 26 100 € HT. Coût variable : 450 × 31 = 13 950 € HT. Marge sur coûts variables : 26 100 - 13 950 = 12 150 € HT.

Marge sur coûts variables des ventes allemandes

Élément	Calcul	Montant HT
Chiffre d'affaires	450 × 58	26 100 €
Coût variable	450 × 31	13 950 €
Marge sur coûts variables	26 100 - 13 950	12 150 €

Calcul fondé sur la cible de 450 unités vendues en Allemagne.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Allemagne : chiffre d'affaires 26 100 € HT, coût variable 13 950 € HT et marge sur coûts variables 12 150 € HT.

Question 2.3. Calculez le résultat prévisionnel simplifié du projet Allemagne en déduisant 36 000 € de coûts fixes opérationnels spécifiques de la marge sur coûts variables réalisée en Allemagne. Précisez la limite principale de cet indicateur pour apprécier la rentabilité globale de l'entreprise.

Le résultat prévisionnel simplifié est obtenu en déduisant les coûts fixes opérationnels spécifiques de la marge sur coûts variables : 12 150 - 36 000 = -23 850 € HT. Le projet présente donc un déficit prévisionnel selon cet indicateur. Sa limite principale est qu'il ne mesure pas la rentabilité globale de l'entreprise : il porte uniquement sur le projet allemand et ne prend pas en compte les autres activités ni les charges communes.

Résultat prévisionnel simplifié du projet Allemagne

Étape	Calcul	Montant HT
Marge sur coûts variables	450 × (58 - 31)	12 150 €
Coûts fixes spécifiques	Donnée DT 2	36 000 €
Résultat simplifié	12 150 - 36 000	-23 850 €

Indicateur limité aux ventes et coûts spécifiques du projet Allemagne.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Résultat simplifié Allemagne : -23 850 € HT. Cet indicateur ne permet pas de conclure sur la rentabilité globale de l'entreprise.

Question 2.4. Répartissez les 120 000 € HT de budget maximal de lancement entre les quatre postes du DR 1. Le total doit être égal à 120 000 €. Affectez au minimum 30 000 € à l'adaptation produit et à la conformité et 25 000 € au marketing et à la prospection, puis justifiez brièvement chaque montant.

Poste	Montant HT	Justification
Adaptation produit et conformité	40 000 €	Financer les études, adaptations documentaires et vérifications préalables du produit.
Marketing et prospection	35 000 €	Préparer les supports en allemand et prospecter les clients professionnels.
Logistique et service client	25 000 €	Organiser les expéditions, les retours et le service après-vente.
Formation et accompagnement des équipes	20 000 €	Former les équipes et accompagner le changement lié au projet.
Total	**120 000 €**	**Budget maximal respecté**

Les minima imposés sont respectés : 40 000 € pour l'adaptation produit et la conformité, et 35 000 € pour le marketing et la prospection. Les enveloppes restantes soutiennent la préparation des livraisons et du service client, ainsi que la formation des équipes. La direction financière doit valider les engagements de dépenses.

DR 1 complété : répartition du budget

Répartition du budget de lancement

Poste	Montant proposé en € HT	Justification de la priorité
Adaptation produit et conformité	40 000 €	Études, conformité produit
Marketing et prospection	35 000 €	Supports allemands, prospection
Logistique et service client	25 000 €	Expéditions, retours et SAV
Formation et accompagnement des équipes	20 000 €	Formation, accompagnement
Total	120 000 €	

✓ RÉPONSE À RETENIR

Adaptation et conformité : 40 000 € ; marketing : 35 000 € ; logistique : 25 000 € ; formation : 20 000 €. Total : 120 000 € HT.

3. Organisation du déploiement et pilotage de la performance

Le projet démarre en janvier 2027 et doit permettre les premières livraisons en Allemagne au plus tard en avril, selon les ressources et jalons prévus. Il faut établir un plan d'action, définir des indicateurs de suivi et proposer des mesures de prévention pour deux risques opérationnels.

Partie 3

Question 3.1. Établissez dans le DR 2 un plan d'action de quatre actions distinctes, avec une échéance, un responsable fonctionnel et un livrable vérifiable pour chacune. Incluez l'adaptation documentaire en allemand, la vérification des obligations de conformité, la préparation du canal de vente et la formation des équipes.

Le cadrage de conformité commence en janvier. Les supports allemands sont préparés en février et transmis pour validation. En mars, le canal de vente et les expéditions sont testés, puis les équipes sont formées avant les premières livraisons d'avril. La production reçoit une prévision ferme des volumes avant la fin de février.

1. **Documents allemands** : février ; marketing ; supports prêts à validation.
2. **Conformité** : janvier ; bureau d'études et référent conformité ; exigences vérifiées et justificatifs recensés.
3. **Canal de vente et expéditions** : mars ; direction commerciale et logistique ; processus de commande et de livraison testé.
4. **Formation** : mars ; ressources humaines ; formation réalisée et présences consignées.

DR 2 complété : plan d'action

Plan d'action opérationnel

Action	Échéance	Responsable fonctionnel	Livrable vérifiable
Adaptation documentaire en allemand	Fév. 2027	Marketing	Supports allemands prêts à valider
Vérification des obligations de conformité	Janv. 2027	Bureau d'études / conformité	Exigences vérifiées, justificatifs listés
Préparation du canal de vente et des expéditions	Mars 2027	Commercial / logistique	Commande
Formation et accompagnement des équipes	Mars 2027	Ressources humaines	Formation réalisée, présences notées

✓ RÉPONSE À RETENIR

Conformité cadrée en janvier, documents allemands prêts à validation en février, canal testé et équipes formées en mars : premières livraisons au plus tard en avril 2027.

Question 3.2. **Choisissez trois indicateurs de pilotage adaptés au projet : au moins un indicateur commercial, un indicateur de qualité ou de service et un indicateur de réalisation du plan d'action. Pour chacun, précisez le mode de calcul ou la source de mesure, la fréquence de suivi et une cible chiffrée cohérente avec les DT 1 à DT 3.**

Le suivi mensuel permet de repérer les écarts de ventes, de qualité de service et de réalisation des actions. Les cibles reprennent le cahier des charges et les jalons du DT 3. Pour l'avancement, on compare les actions terminées à leur échéance au nombre total d'actions prévues.

Indicateur et catégorie	Mode de calcul ou source	Fréquence	Cible 2027
Ventes en Allemagne, commercial	Unités vendues, suivi des commandes	Mensuelle	450 unités au 31 décembre
Taux de réclamation, qualité/service	Commandes livrées avec réclamation / commandes livrées × 100	Mensuelle	≤ 3 %
Actions réalisées à temps, avancement	Actions achevées à l'échéance / 4 actions prévues × 100	Mensuelle jusqu'en mars	100 % au 31 mars

La revue commerciale et financière mensuelle consigne les écarts, les risques et les décisions.

DR 2 complété : indicateurs de pilotage

Tableau de pilotage des indicateurs

Indicateur et catégorie	Mode de calcul ou source	Fréquence de suivi	Cible 2027
Ventes Allemagne	Unités vendues, commandes	Mensuelle	450 unités
Taux de réclamation	Commandes avec réclamation / liv	Mensuelle	≤ 3 %
Actions réalisées à temps	Actions à l'échéance / 4 × 100	Mensuelle, jusqu'en mar	100 % au 31 mars

✓ RÉPONSE À RETENIR

Cibles : 450 ventes en Allemagne, réclamations ≤ 3 % des commandes livrées et 4 actions sur 4 réalisées à l'échéance au 31 mars 2027.

Question 3.3. **À partir des risques recensés au DT 3, choisissez deux risques prioritaires. Pour chacun, indiquez une mesure préventive, un responsable de suivi et un déclencheur mesurable conduisant à réexaminer le plan d'action.**

Deux risques peuvent compromettre le démarrage ou la qualité du service. Les mesures préventives doivent être suivies par un responsable identifié. Dès que le seuil du DT 3 est atteint, la direction commerciale réexamine le plan avec les services concernés.

- **Retard des documents allemands** : prévoir des étapes de traduction et de validation intermédiaire ; suivi par le marketing ; réexaminer le plan si le livrable n'est pas validé à la fin de février.

- **Retards ou erreurs d’expédition** : tester les emballages, les règles d’envoi et le traitement des retours ; suivi par la logistique ; réexaminer le plan si le taux de réclamation dépasse 3 % des commandes livrées.

DT 3 : risques prioritaires et réponses



✓ RÉPONSE À RETENIR

Priorités : valider les documents allemands avant fin février et fiabiliser les expéditions. Seuils d’alerte : livrable non validé à fin février ou réclamations supérieures à 3 %.

4. Responsabilité sociale et sociétale, conformité et accompagnement des équipes

Le lancement en Allemagne doit concilier performance économique, qualité de service, responsabilité environnementale et maîtrise des risques de conformité. Les propositions doivent tenir compte des principes et contraintes décrits dans les documents techniques.

Partie 4

Question 4.1. Proposez deux mesures opérationnelles permettant de réduire l'impact environnemental du projet ou de ses produits. Pour chacune, indiquez un indicateur vérifiable permettant d'en suivre l'effet en 2027.

Pour réduire l'impact du transport, consolider les expéditions et choisir des emballages adaptés, réutilisables ou recyclables, afin d'éviter les envois incomplets. Indicateurs : nombre d'expéditions par unité livrée et part des emballages réutilisés ou recyclés, suivis mensuellement par la logistique. Pour limiter les retours évitables, vérifier les commandes et les informations produit avant expédition, puis analyser les retours. Indicateur : taux de retours liés à une erreur de préparation ou d'information, suivi chaque mois. Ces mesures reprennent les principes environnementaux du DT 3.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Consolider les expéditions, choisir des emballages adaptés et limiter les retours évitables ; suivre les expéditions par unité, les emballages réutilisés ou recyclés et le taux de retours.

Question 4.2. Proposez deux mesures d'accompagnement des équipes adaptées aux contraintes du DT 3. Au moins une mesure doit porter sur la formation ou la charge de travail. Précisez pour chacune le service responsable et le moment de mise en œuvre.

Les ressources étant limitées, notamment deux personnes marketing à temps partiel en janvier et février, il faut planifier les actions sans surcharge.

- **Formation :** les ressources humaines organisent en février une formation ciblée sur les supports allemands et les procédures de commande pour les équipes commerciales et logistiques. Le livrable est une liste des participants formés.
- **Suivi de la charge :** les responsables de production et de logistique ajustent les plannings avant les premières livraisons d'avril. Les ressources humaines suivent ensuite les heures supplémentaires chaque mois. Réexaminer l'organisation si elles dépassent 10 % des heures planifiées durant deux mois consécutifs.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> RH organise la formation en février et suit la charge chaque mois ; production et logistique adaptent les plannings avant les premières livraisons d'avril.

Question 4.3. Identifiez deux vérifications de conformité à effectuer avant la première vente en Allemagne : l'une relative aux informations commerciales ou contractuelles, l'autre aux données personnelles ou aux obligations applicables au produit. Indiquez le service à associer à chacune.

Informations commerciales : avant diffusion, vérifier que les supports allemands, les conditions de commande, les délais, les prix et les règles de retour sont clairs et cohérents. Le marketing prépare les documents ; la direction commerciale et le référent conformité les valident.

Conformité du produit : avant la première vente, faire examiner par le référent conformité les exigences applicables à la gamme N-Box en Allemagne et vérifier que les justificatifs nécessaires sont disponibles. Le bureau d'études est associé pour confirmer les caractéristiques du produit et fournir les éléments techniques.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Valider les informations commerciales allemandes avec le marketing, la direction commerciale et le référent conformité ; vérifier les exigences produit avec le bureau d'études avant la première vente.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2026)

Bilan de l'épreuve : Cette évaluation du BC06, session 2026, code 26-LIC-AEI-EP1, dure 2 heures et affiche un coefficient indicatif de 3. À partir du lancement en Allemagne des bacs réutilisables N-Box, elle évalue l'analyse stratégique, les calculs commerciaux et financiers, la planification, les indicateurs de pilotage, la gestion des risques, la conformité et la prise en compte des enjeux sociaux et environnementaux.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Volume prévisionnel France 2027 = ventes 2026 × (1 + taux de progression).
- Chiffre d'affaires = quantité vendue × prix unitaire ; coût variable total = quantité vendue × coût variable unitaire.
- Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires - coûts variables ; résultat simplifié = marge sur coûts variables - coûts fixes spécifiques.
- Un objectif SMART précise un résultat mesurable, une cible chiffrée et une échéance cohérente avec le cahier des charges.

Points de vigilance & attentes du jury

- Présenter les formules, les étapes de calcul et les unités ; exprimer les montants en euros HT et appliquer les arrondis demandés.
- Vérifier que la répartition budgétaire totalise 120 000 € et respecte les minima pour l'adaptation-conformité et le marketing-prospection.
- Associer à chaque action une échéance, un responsable fonctionnel et un livrable vérifiable, en respectant les premières livraisons au plus tard en avril.
- Pour les indicateurs et les risques, préciser une mesure observable, une fréquence ou un déclencheur mesurable et un responsable lorsque demandé.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le volume prévisionnel des ventes en France en 2027 ?

Multipliez les ventes de 2026 par un plus le taux de progression exprimé en valeur décimale. Présentez l'opération avec les unités, puis ajoutez le volume cible allemand pour obtenir le total prévisionnel.

Q : Comment distinguer la marge sur coûts variables du résultat simplifié du projet ?

La marge sur coûts variables correspond au chiffre d'affaires diminué des coûts variables liés aux ventes. Le résultat simplifié retranche ensuite les coûts fixes opérationnels spécifiques, mais ne représente pas toute la rentabilité de l'entreprise.

Q : Comment répartir le temps entre les différentes parties de l'épreuve ?

L'épreuve dure deux heures et les quatre parties totalisent 20 points. Répartissez le temps selon le barème, gardez une marge pour vérifier les calculs et contrôlez que les documents réponses DR 1 et DR 2 sont complétés.

Q : Le sujet impose-t-il une répartition budgétaire ou des indicateurs uniques ?

Non. Plusieurs propositions sont possibles si la répartition atteint exactement 120 000 €, respecte les minima et est justifiée. Les indicateurs doivent répondre aux catégories demandées et préciser une mesure, une fréquence et une cible cohérentes avec les documents.

Sujet officiel associé (PDF) : https://licenceaei.fr/assets/annales/licence-aei/C6 - Accompagner le développement opérationnel des choix stratégiques d'une entreprise/2026/Licence Administration et Échanges Internationaux - C6 - Accompagner le développement opérationnel des choix stratégiques d'une entreprise - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources Licence Administration et Échanges Internationaux : 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.