Session 2022

*Brevet de Technicien Supérieur*

**COMMERCE INTERNATIONAL**

**à référentiel commun européen**

**U61 - Montage des opérations d’import-export**

ÉLÉMENTS DE CORRECTION – MAISON FRANCIS MIOT

**PARTIE 1 - MONTAGE DES OPÉRATIONS D’EXPORT (40 points + 2 points bonus)**

* 1. **Appréciez l’opportunité pour la MAISON FRANCIS MIOT d’un éventuel changement d’incoterm.**

 **UC61CP4 et 7 6 points**

MAISON FRANCIS MIOT utilise habituellement l’incoterm FCA Aéroport français. Ici, le client souhaite acheter CIP Dubaï.

1 point par idée pertinente dans la limite de 5 points

La distinction explicite avantages/inconvénients n’est pas formellement attendue

**Avantages**

* Satisfaire la demande d’un client régulier sur un marché porteur. On organise à sa place le transport et la contractualisation de l’assurance transport.
* CIP est un incoterm plus commercial.
* Meilleure maîtrise de la logistique, jusque dans le pays du client.
* N’est toujours pas responsable des dommages durant le transport principal, puisque ce sont deux incoterms de vente au départ.
* Le dédouanement export est pris en charge par le vendeur dans les deux cas.

**Inconvénients**

* Le vendeur doit gérer des tâches supplémentaires notamment le transport jusqu’à Dubaï et de l’assurance.
* Génère un besoin de trésorerie supplémentaire du fait de l’augmentation du montant facturé et payé à n jours.

Conclusion : Le changement est opportun 1 point

**1.2 Proposez des solutions pour couvrir chacun des risques liés à cette demande d’offre.**

 **UC61CP4, 5 et 7 6 points + 1 point bonus**

|  |  |
| --- | --- |
| **RISQUES** | **SOLUTIONS** |
| Paiement en USD 🡺 Risque de change 1 point pour l’identification du risque | 1 point par solution proposée dans la limite de 2 pointsCouverture à terme Assurance change BPI France Avance en devisesCompensation entre les ventes en USD et les achats en USD sous réserve d’avoir un compte en devisesFiger un taux de change. |
| Paiement par virement 90 jours date expédition 🡺 Risque de crédit 1 point pour l’identification du risque | 1 point par solution proposée dans la limite de 2 pointsLettre de crédit stand-by, remise documentaire ou crédoc (mais montant faible) Assurance-créditClause de réserve de propriété et clauses pénales en cas de retard de paiement |
| Paiement 90 jours date expédition contre 60 jours habituellement 🡺 Impact sur la trésorerie0,5 point pour l’identification du risque  | 0,5 point pour 1 solutionAvance en devisesMCNE |

**1.3 Comparez, à l’aide d’éléments quantitatifs et qualitatifs, les propositions des deux transitaires, puis effectuez un choix justifié.**

 **UC61CP4 et 5 16 points + 1 point bonus**

**Valeur EXW :**

(3 600 x 0,40) + (1 200 x 0,42) = 1 944 EUR (1 point)

**Transitaire SDV :** Cotation CIP Aéroport de Dubaï

* Poids brut :

(3 600 / 20) + (1 200 / 20) = 240 cartons

240 x 0,6 kg = 144 kg soit 0,144 t (1 point)

* Volume :

240 cartons x (0,20m x 0,18 m x 0,20 m) = 1,728 m3 (1 point)

* Fret aérien :

1,728/6 = 0,288 ; 288 > 144 donc 288 kg taxables (1 point)

Tarif de base : 288 x 2 = 576 EUR (1 point)

Payant pour éventuel : 600 x 1,50 = 900 EUR (1 point) 🡺 ne s’applique pas

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Libellés** | **Détails** | **Montants en EUR** |
| **EXW UZOS** |  | **1 944** |
| Forfait enlèvement + dédouanement export UZOS  | 0,5 point pour l’ensemble des postes de frais présents | 100 |
| Préacheminement UZOS - Roissy  | 150 |
| Fret aérien  | 576 |
| Emission LTA | 55 |
| Taxe sûreté | 0,12 x 144 = 17,28 (1 point) | 17,28 |
| **CPT Aéroport de Dubaï** |  | **2 842,28** |
| Assurance  |  CIP-CPT | 25,23 |
| **CIP Aéroport de Dubaï** | 2842,28/(1-0,008\*1,1) = 2842,28/0,9912 (1,5 points) | **2 867,51** |

**Coûts logistiques** = CIP - EXW = 2 867,51 – 1 944**= 923,51 EUR** (1 point)

(**47,5% de EXW**) (1 point)

**Transitaire DIMOTRANS :** Cotation CIP Aéroport de Dubaï

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Libellés** | **Détails** | **Montants en EUR**  |
| **EXW UZOS** |  | **1 944** |
| Fret aérien assuré |  | 679,36 |
| CIP Aéroport de Dubaï |  | 2 623,36 |

**Coûts logistiques** = CIP - EXW = 2 623,36 – 1 944 = **679,36 EUR** (0,5 point)

**(34,95% de EXW**) (0,5 point)

**Comparaison des deux transitaires**(3 points) : SDV est à la fois plus cher puisque le coût logistique représente 47,5 % de la valeur EXW contre 34,94 %, plus lent (or la commande est urgente) et plus risqué avec une rupture de charge supplémentaire.

Il faut donc conserver son transitaire habituel DIMOTRANS. (1 point)

Ce coût est assez élevé mais pour ce type de produit haut de gamme, l’envoi en maritime ne serait pas adapté. Donc il s’agit d’un choix cohérent. (Bonus 1 point)

* 1. **Expliquez l’intérêt pour la MAISON FRANCIS MIOT d’avoir souscrit cette assurance.**

 **UC61CP3 et 5 5 points**

**2 points par idée dans la limite de 5 points**

* Information sur la solvabilité des clients et action de prévention.
* Tentative de recouvrement plus efficace car réalisée par l’assureur-crédit dont c’est le cœur de métier
* Indemnisation en cas d’impayé (ici 90 %) pour un coût modique (1% du chiffre d’affaires).
* Évite de mettre à mal la pérennité et le développement commercial de l’entreprise.
* Gestion administrative simplifiée (gestion online)
* Obtention facilitée des concours bancaires

**1.5 Estimez le montant de l’indemnisation que pourra percevoir la MAISON FRANCIS MIOT ainsi que la date à laquelle la somme sera versée.**

 **UC61CP3 et 5 7 points**

L'entreprise a déclaré le sinistre le 12 octobre 2021.

Calcul de l’encours client : 1 point

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dates facture** | **Montants****en Euros** | **Dates d’échéance** | **Encaissements en Euros** | **Montants de l’encours en Euros** |
| 02/01/2021 | 2 100 | 02/03/2021 |  | 2 100 |
| 03/02/2021 | 3 600 | 03/05/2021 |  | 5 700 |
| 02/03/2021 |  |  | 2 100 | 3 600 |
| 03/05/2021 |  |  | 0 | 3 600 |
| 30/06/2021 | 2 623 | 30/09/2021 |  | 6 223 |
| 30/09/2021 |  |  | 0 | 6 223 |
| 02/10/2021 |  |  | 2 891 | **3 332**  |

La facture du 3/02/2021 impayée n’a pas fait l’objet d’une DMS dans les délais de 150 jours date de facture (3/07/2021), la DMS du 12 octobre ne peut plus inclure cette facture.

La DMS ne porte que sur 2623 EUR (facture du 30/06) 2 points

**Montant de l'indemnité** :

L’encours client (2 623 EUR mais aussi accepter 3332 EUR) dépasse le montant garanti (2 500 EUR). Elle ne sera indemnisée que sur ce dernier montant.

90% X 2 500 EUR = **2 250 EUR** (2 points)

Ou

Calcul de la quotité réduite : 2 500 / 2 623 x 90 % = 85,78%

L’indemnité sera de 0,8578 x 2 623 = **2 250 EUR**

**Dates :**

Le montant de l’encours client est de 2 623 EUR en date du 2 octobre 2021.

Le sinistre n'est constitué qu'après un délai de carence de 120 jours soit le 12 février 2022

L'indemnité sera versée par Coface le **12 mars 2022** (2 points) d’où un problème de trésorerie.

**PARTIE 2 – MONTAGE DES OPÉRATIONS IMPORT (40 points + 5 points bonus)**

**2.1 Indiquez s’il est possible de faire obstacle à la réalisation du crédit documentaire compte tenu de l’avarie constatée sur la marchandise.**

 **UC61CP3 et 5 4 points**

La réalisation du crédit documentaire est subordonnée à la production de documents conformes à l’accréditif. Les réserves ne sont portées qu’à l’arrivée. Le document de transport est net de réserves au départ. La banque n’émettra pas de réserves et procédera normalement à la réalisation.

Ou

Il est impossible de se référer à des litiges de nature commerciale pour faire obstacle à la réalisation du crédit documentaire.

**2.2 Expliquez l’intérêt pour la MAISON FRANCIS MIOT d’élargir le portefeuille fournisseurs. UC61CP1 3 points**

1 point par idée cohérente dans la limite de 3 points

Elargir le portefeuille fournisseurs participe d’une politique d’achat de la part de l’entreprise. Il en découle plusieurs avantages :

* Avoir accès aux qualités de produit souhaitées ;
* Obtenir les quantités souhaitées et sécuriser les approvisionnements ;
* Bénéficier de conditions commerciales plus favorables, notamment sur les prix de vente ;
* Éviter la dépendance vis-à-vis de quelques fournisseurs sur un marché mondial où l’offre de produits progresse moins vite que la demande.

**2.3 Identifiez les techniques de sourcing les plus adaptées pour la recherche de fournisseurs dans ce contexte et justifiez leurs intérêts.**

 **UC61CP1 6 points + 2 points bonus**

Techniques de sourcing caractérisées : (2 points par technique dans la limite de 4 points)

|  |  |
| --- | --- |
| **Techniques** | **Principes/Avantages** |
| **Plateformes web**  | Simplification des recherches et multiplicité des informations. Accès à un nombre conséquent de fournisseurs. Meilleur ciblage des fournisseurs.  |
| **Dual sourcing**  | Evite les problèmes d’approvisionnement.Permet la mise en concurrence.Coût moindre. |
| **Digitalisation des achats** | Développement de l’industrie 4.0.Gestion en temps réel des informations.Automatisation du processus sourcing.Développement du travail collaboratif. |
| **Salons professionnels virtuels** | Possibilité de visiter les stands, de communiquer et de commander.Elargissement de la recherche de fournisseurs sans contraintes géographiques.Coût moindre par rapport à un salon physique. |

Toutes ces solutions adaptées au contexte : facilitent la rencontre de l’offre et de la demande dans un contexte d‘offre restreinte, permettent un gain de temps et d’efficacité pour une structure de taille réduite comme l’est l’entreprise.

Cependant, les plateformes Web ne sont pas toujours une garantie de qualité en relation avec le positionnement haut de gamme de l’entreprise. En revanche, le programme de la 24ème journée forestière et acéricole semble adapté aux besoins de sourcing de l’entreprise. (2 points pour au moins une appréciation au regard du contexte)

Si d’autres formes de sourcing sont proposées et cohérentes : bonus 1 point par élément pertinent dans la limite de 2 points

**2.4 Calculez le coût de revient global puis par fût, en EUR, des deux offres.**

 **UC61CP3 et 4 10 points**

**Proposition de « ERABLIERE FORREST »**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ELEMENTS** | **DETAIL DES CALCULS** | **CAD** | **EUR** |
| **FCA Richmond** | 3 014,5 \* 4 =  | **12 058** |  |
| Transport Richmond Montréal |  | 178 |  |
| Frais de B/L |  | 61 |  |
| Frais de chargement au port de départ | 48,5 \* 1,241 =  | 60,19 |  |
| Fret | UP = 2,063 car 2,063 > 1,241(1 pt)2,063 \* 340 =  | 701,42 |  |
| BAF | 701,42 \* 0,085 = (1 pt) | 59,62 |  |
| **CFR/CPT Le Havre****Assurance** | 13 118,23 / 1,46 | **13118.23**(1 pt) | **8985.09****29.75** |
| **CIF/CIP Le Havre** | CIF = 8985.09/(1 - 1,1 \* 0,003) = 8985.09/0.9967 ((2 pt) |  | **9014.84** |
| Déchargement au Havre (THC) |  |  | 90 |
| Post acheminement |  |  | 175 |
| **Coût de revient global HT UZOS** | (1 pt) |  | **9279.84** |

**Coût de revient par fût** = 9279.84/4 = **2 319.96 EUR par fût**. (0,5 pt)

**Proposition de « JOE'S MAPLE SWEETS »**

**Liquidation douanière :**

Valeur facture en Euros = 10 780,73/1,137 = 9 481,73 EUR

Valeur CIF Le Havre = 9 481,73 – 175 = 9 306,73 EUR (1 pt)

Droits de douane = 9 306,73 \* 2 % = 186 EUR (1 pt)

**Coût de revient**

Coût de revient UZOS = DAP Uzos + Droits de douane = 9 481,73 + 186 = 9 667,73 EUR (1point)

**Coût de revient par fût** = ~~9~~ 667,73 /4 = **2 416,93 EUR par fût**. (0,5 pt)

**Si TVA incluse : - 1 point**

**2.5 Comparez, dans un tableau, les deux fournisseurs selon les critères qui vous paraissent les plus pertinents et faites un choix justifié.**

 **UC61CP2 14 points + 1 point bonus**

2 points par critère correctement comparé, dans la limite de 10 points

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CRITERES DE CHOIX** | **Fournisseur américain****JOE'S MAPLE SWEETS** | **Fournisseur canadien****ERABLIERE FORREST** |
| **Coût de revient par fût en €** | 2 417 EUR | 2 320 EUR=> soit environ 4 % moins cher |
| **Conditions de paiement** | Pas d'acompte30j date de livraison, soit 30 jours après réception de la marchandiseVirement SWIFT => moins cher et plus soupleJoe’s est plus intéressant | Pas d'acompte30j date de B/L soit 10 j environ après réception de la marchandise (transit time 20 jours)Remise documentaire => gestion plus contraignante  |
| **Conditions de livraison**  | DAP UzosLa MAISON FRANCIS MIOT ne gère pas la logistique et n’en assume pas les risques à l’inverse de FCA. | FCA RichmondGroupage maritime |
| **Nature de la relation** |  Fournisseur habituel | Nouveau Fournisseur  |
| **Qualité des produits** | Produit de catégorie 2 => qualité très moyenne | Produit de première qualité |
| **Certification, récompenses, homologations** |  | Entreprise reconnue HACCP => sécurisation sanitaire des aliments. |
| **Devise** | USD – risque de change  | CAD – risque de change |
| **Droits de douane import** | 2 % de droits de douane qui renchérissent le coût des produits | Pas de droits de douane grâce au CETA |

**Choix fournisseur** 4 points pour le choix justifié

**- Avantages JOE'S MAPLE SWEETS**: fournisseur habituel de l'entreprise, il s'occupe de la logistique jusque chez Miot et supporte le risque transport jusqu’à Uzos.

**- Avantages ERABLIERE FORREST**:

* Prix moins élevé pour une qualité très supérieure des produits, renforcée par une sécurisation sanitaire des sirops d'érable (reconnu HACCP).
* Accord CETA facilite les importations depuis le Canada.

**CHOIX** : **ERABLIERE** **FORREST**

On retient le nouveau fournisseur canadien,car la priorité de l'entreprise est la qualité de ses matières premières et le différentiel de prix est favorable.

Néanmoins, la MAISON FRANCIS MIOT, en achetant FCA Richmond doit gérer les risques liés à l’expédition et s'occuper de toute la logistique jusqu'en France

La Maison Francis Miot peut essayer de renégocier l'incoterm de vente de ERABLIERE FORREST en DAP Uzos Bonus 1 point

**2.6 Appréciez l’opportunité de recourir au régime de perfectionnement actif pour chacune de ces deux catégories de sirop.**

 **UC61CP7 3 points + 2 points bonus**

* **Produit Canada N°1 Extra-clair : (1 points)**

Le produit est reconditionné et commercialisé en flacons. Le reconditionnement ne constitue pas une opération de transformation qui pourrait justifier la mise en œuvre d’un perfectionnement actif.

Aucun changement de position tarifaire qui puisse justifier d’un perfectionnement.

* **Produit Canada N°1 Clair (2 points)**

Le produit est incorporé comme ingrédient dans la fabrication de confiseries. On obtient après perfectionnement un produit d’espèce tarifaire distincte qui permet la mise en place d’un perfectionnement actif, compte tenu de l’exportation des produits compensateurs vers les Emirats Arabes Unis.

**Intérêt économique :** Le produit étant exonéré de droits de douane compte tenu de l’accord commercial UE - Canada, l’enjeu ne porte que sur la TVA, en termes d’avance de trésorerie.

**OU** Si le candidat indique globalement sans distinguer les produits, que le régime de perfectionnement ne présente pas d’intérêt du fait de l’absence de droits de douane avec le Canada : 2 points

Cependant, les entreprises ont la possibilité d’auto liquider la TVA (sur demande jusque décembre 2021 et automatiquement à partir de janvier 2022). Dans ces conditions, le perfectionnement actif n’a aucun intérêt. (Bonus 2 points)