Session 2020

*Brevet de Technicien Supérieur*

**COMMERCE INTERNATIONAL**

**à référentiel commun européen**

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

ÉLÉMENTS DE CORRECTION – HEXIS

**PARTIE 1 - MONTAGE DES OPÉRATIONS EXPORT - 45 points**

## Analysez l’intérêt pour l’entreprise HEXIS, au vu des conditions de vente habituelles, d’accepter la modification d’incoterm demandée par l’entreprise Falcon pour sa commande exceptionnelle.

## UC61CP7 3 points

Incoterm dans les conditions de vente : FOB port Fos-sur-Mer

Incoterm sur la demande d’offre : CIP Durban.

* Proposition plus commerciale, démontre l’intérêt de rendre service à son client
* Gain en termes d’image
* Prise en charge de la gestion des opérations de logistique et d’assurance
* Conserve le transfert de risques au départ
* Possibilité d’optimiser les coûts logistiques
* Possibilité de réaliser une marge supplémentaire sur le coût logistique
* Choix des prestataires et de la qualité des prestations
* Meilleure maîtrise du transit time

0,50 point par proposition cohérente dans la limite de 3 points

## Calculez le coût logistique de la commande exceptionnelle puis le coût total des deux commandes (renouvellement et exceptionnelle).

## UC61CP7 10 points

Envoi de la commande exceptionnelle en LCL

**Calcul de la valeur des marchandises**

(25 x 211.50) + (14 x 264.20) + (35 x 171.75) + (28 x 67) = 16 873.55 EUR 1 point

**Calcul du coût correspondant au CIP DURBAN**

Volume = 3 X (1.2 X 1.6 X 1) = 5,76 m3 0,50 point

Poids réel : 1 424 + (3X20) = 1484 Kg soit 1.484 T 0,50 point

Calculs préalables transport routier

Règle d’équivalence : 1T = 3 m3

Poids théorique : 5.76/3 = 1.92 T soit 1 920 Kg 1 point

Poids taxable = 1.92 T poids théorique > poids réel à l’avantage du transporteur 0,5 point

Calculs préalables transport maritime

Règle d’équivalence 1T = 1 m3

Volume > Poids UP = 5.76 à l’avantage du transporteur 1 point

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Éléments** | **Calculs** | **Coût en EUR** |
| Total marchandise  Emballage (palettes) | 3 x 17,04 0,50 point | 16 873,55  51,12 |
| **EXW Frontignan** |  | **16 924,67** |
| Pré-acheminement  Douane export  Mise à FOB  BL  Fret maritime  BAF  CAF | 1 920/100 = 19,20 soit 20 tranches  20 x 15 0,50 point  (5,76 x 144) / 1,1742  706,39 x 0,02 0,50 point  (706,39 + 14,13) x 0,01 0,50 point | 300,00  90,00  280,00  65,00  706,39  14,13  7,21 |
| **CPT DURBAN** |  | **18 387,40** |
| Assurance | 18 489,09-18 387,40 2 points | 101,69 |
| **CIP DURBAN** | 18 387,40/ (1-1,1\*0,005)  18 489,09 / 0,9945 | **18 489,09** |

Coût logistique de la commande exceptionnelle

18 489.09-16 873.55 =1615,54 EUR 0,50 point

*Admettre que les étudiants calculent le coût logistique : CIP – EXW, soit 1564,42*

Coût logistique de la commande de renouvellement = 1938 EUR

Coût logistique total = 1615,54 + 1938 EUR = **3553,54 EUR** 1 point

## Après avoir vérifié la faisabilité d’une expédition en FCL, évaluez son coût logistique et concluez sur l’intérêt de cette solution pour HEXIS.

## UC61CP7 6 points

Vérification de la faisabilité d’un envoi groupé soit l’expédition de 7 palettes :

Commande exceptionnelle : 3 palettes + commande de réassort : 4 palettes

**Plan de chargement**

Nb de palettes

5.898/1 = 5 5.898/1.2 = 4

2.35/1.2 = 1 2.35/1 = 2

5 x 1 = 5 4 x 2 = 8

Nb de conteneurs

Capacité du conteneur : un conteneur suffit. 2 points pour le calcul des 8 palettes

Vérification du poids 1 point

1 424 (commande exceptionnelle) + (4 x 35 x11) + (7 x 20) = 3 104 kg soit 3,104 T < 28,55 T Poids inférieur au maximum autorisé

Envoi groupé en FCL

Calcul du coût logistique de la commande groupée en FCL.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Éléments** | **Calculs** | **Coût en EUR** |
| Emballage | 7 x 17,04 0,5 point | 119,28 |
| Pré-acheminement  Douane export  THC  BL  Fret maritime  BAF  LSS | 930/1,1742  60/1,1742  20/1,1742 | 258,00  90,00  225,00  65,00  792,03  51,10  17,03 |
| Assurance |  | 82,50 |
| **Total coûts logistiques** | 1 point | 1699,94 |

*Admettre un calcul sur la base d’un CIP DURBAN :*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Éléments** | **Calculs** | **Coût en EUR** |
| Total marchandise  Emballage | 16 873,55 + (35 X 4 X 171,75)  7 x 17,04 0,5 point | 40 918,55  119,28 |
| EXW Frontignan |  | 41 037.83 |
| Pré-acheminement  Douane export  THC  BL  Fret maritime  BAF  LSS | 930/1,1742  60/1,1742  20/1,1742 | 258,00  90,00  225,00  65,00  792,03  51,10  17,03 |
| CPT DURBAN |  | 42 535,99 |
| Assurance |  | 82,50 |
| CIP DURBAN |  | 42 618,49 |
| Total coûts logistiques | 1 point | 1699,94 |

Intérêt de la solution FCL pour HEXIS :

L’envoi en FCL permet de réaliser un gain de 1853,60 EUR (3553,54 - 1699,94).

Hexis réalise un gain financier important, simplifie les démarches administratives pour l’organisation logistique et réduit les risques de rupture de charge. 1,5 point

## Identifiez les éventuelles objections de FALCON puis présentez des arguments pour le convaincre d’accepter une expédition en FCL.

## UC61CP4 5 points

Objections éventuelles 2 points (1 point par idée)

* Livraison anticipée de la commande trimestrielle le 2 juillet au lieu du 15 juillet donc réception plus précoce à destination et allongement du délai et des frais de stockage.
* Impact sur la trésorerie si le délai de paiement n’est pas prolongé.
* Ne plus avoir la possibilité de regrouper la commande d’HEXIS avec celles d’autres fournisseurs français. (Bonus 1 point)

Arguments en faveur de l’expédition en FCL 1 point par idée dans la limite de 3 points

* Envoi plus sécurisé en FCL : marchandise protégée contre le vol, les avaries … (pas de ruptures de charge)
* Transit time plus court : 21 jours en FCL vs 30 jours en LCL (permet de faire face à un retard éventuel lié aux encombrements portuaires, aux intempéries…).
* L’économie réalisée sur le transport peut permettre à Falcon de proposer à ses clients un prix de vente plus compétitif et/ou d’accroître sa marge.
* Possibilité d’accorder à Falcon un délai de paiement allongé correspondant à la date d’échéance initiale.

## 1.5 Calculez le coût total du contrat d’assurance-crédit. UC61CP5 2 points

Coût du contrat d’assurance-crédit en France en EUR 1 point

50 000 000\*0.17 % = 85 000

Coût du contrat d’assurance-crédit à l’international en EUR 1 point

40 000 000\*0.24 % = 96 000

Coût total en EUR

85 000 + 96 000 = 181 000 EUR

## Évaluez les conséquences financières d’un non-paiement à l’échéance de la créance par la société FALCON dans le cadre de TradeLiner et concluez sur l’intérêt de cette assurance-crédit pour HEXIS.

## UC61CP7 6 points

**Conséquences financières**

Montant de l’indemnité éventuelle : 90 % de 42 650 = 38 385 EUR

Ou

Perte de 10 % de la créance : 42 650 x 10 % = 4 265 EUR 2 points

*Accepter le calcul du montant de l’indemnité ou de la part non indemnisable*

La perte non indemnisable de 10 % se trouve majorée du coût de l’assurance (0,24 %\*46 250 = 111 EUR).

Donc : 4 265 + 111 = 4376 EUR (bonus 1 point)

L’indemnisation n’interviendra que 5 mois après l’échéance, ce qui est une charge supplémentaire en termes de trésorerie. 1 point

**Conclusions sur l’intérêt de l’assurance-crédit** :

* Indemnisation des impayés.
* Couvre tous types de risques : commercial, politique et même catastrophes naturelles.
* Possibilité d’obtenir des informations financières sur le client.
* Simple et adaptée pour les ventes nationales et internationales.
* Garantie adaptée pour chaque client.
* Des services de recouvrement.
* Un outil en ligne, « CofaNet Essentials » pour gérer au mieux notre portefeuille de garanties. 1 point par idée dans la limite de 3 points

## 1.7 Analysez la pertinence de cette proposition dans ce contexte commercial.

## UC61CP5 3 points

Coût moins élevé que l’assurance-crédit : prime, perte de la partie non indemnisée en cas de non-paiement (10 %). 1 point

Mais proposition non pertinente car :

* Attitude de défiance vis-à-vis de l’acheteur alors qu’il s’agit d’un client habituel avec lequel Hexis a l’habitude de travailler.
* Il s’agit ici d’un client avec lequel les relations commerciales sont bonnes.
* Rigueur d’exécution du Credoc et lourdeur des procédures. 2 points

**PARTIE 2 - MONTAGE DES OPÉRATIONS IMPORT**

### Après avoir analysé les deux méthodes de recherche de fournisseurs, préconisez celle à retenir. UC61CP1 UC62CP2 UC61AP2 8 points

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Chinaadhesive** 4 points | **E-sourcing** 3 points |
| **Avantages** | - Contact direct avec les fournisseurs  - Possibilité de visualiser le produit, de le tester (prise en main, solidité, résistance à l’utilisation…)  - Possibilité de demander la réalisation de raclettes personnalisées au logo Hexis  - Exposants chinois mais également étrangers ce qui permettrait à Hexis de trouver un fournisseur géographiquement plus proche  - Salon de notoriété mondiale depuis 20 ans  - Repérage de nouveaux produits peut-être plus performants ou innovants  - Spécialisation du salon | - Coût réduit  - Réponses rapides et accès immédiat aux descriptifs produits  - Sourcing de plus en plus utilisé |
| **Inconvénients** | - Coût élevé : transport aérien, hébergement, repas, entrées au salon  - Obligation d’attendre la date du salon prévue en septembre, réactivité trop longue | - Visuel sur écran : impossible de se rendre compte de la qualité, obligation de demander l’envoi d’un échantillon.  - Fournisseur « anonyme », qui peut se cacher derrière un site Internet.  - A chaque modification, il faudra attendre et tester l’échantillon, délai parfois très long avant d’obtenir le produit attendu |

*Admettre une comparaison selon des critères : coût, type de contact, nombre de contacts, fréquentation, fréquence, appréhension du produit ou tout autre critère pertinent.*

2 points pour les critères et 5 pour la comparaison**.**

**Conclusion :** 1 point

La solution à privilégier est la visite du salon Chinaadhesive car il permet une prise de contact et une négociation directe avec les fournisseurs.

On acceptera le choix de l’e-sourcing si l’argumentation est axée sur le faible prix unitaire des raclettes au regard du coût du salon.

### Proposez des critères pertinents qui prennent en compte les exigences d’HEXIS ainsi qu’une méthode de valorisation pour la sélection des fournisseurs.

### UC61CP2 UC61AP2 4 points

**Les critères :** 3 points

Par rapport à la qualité des produits

Délivrance d’une certification qualité

Respect du cahier des charges

Envoi d’échantillons

Certification fournisseur

Par rapport à la quantité

Respect du cahier des charges

Par rapport au respect du délai de livraison

Présence de pénalités dans le contrat de vente

**La méthode de valorisation :** 1 point

Possibilité de pondérer les critères les plus importants et d’attribuer une note à chaque fournisseur sur chaque critère. Faire un total et sélectionner le meilleur.

### Analysez les conditions de l’offre et ses conséquences pour HEXIS. UC61CP7 5 points

- Incoterm EXW : logistique à la charge de l’entreprise Hexis ce qui lui permet de maitriser le transport mais l’oblige à gérer les opérations en Chine dontle dédouanement export.

- Expédition dans les 10 jours ouvrables après paiement : l’expédition a lieu après paiement en cas de non-conformité des produits, Hexis n’aura aucun moyen de pression envers son fournisseur

- Paiement par avance : avance de trésorerie, aucun délai de paiement. Pas forcément un inconvénient du fait du faible montant 4 617,50 USD

- Paiement en USD : risque de change et solutions de couverture du risque de change à mettre en place ce qui engendre des coûts supplémentaires

- Virement Swift : simplicité et coût réduit moyen de paiement adapté au montant de la facture

1 point par idée

### Calculez le coût de l’expédition porte-à porte pour l’entreprise Hexis.

### UC61CP5 9 points

**Calculs préalables**

Poids réel : 185 kg

Volume m3 : (0,50 x 0,50 x 0,15) x 11 = 0,4125 1 point

Poids théorique

Règle d’équivalence : 1 T = 6 m3

0,4125/6 = 0,06875 T soit 68,75 kg arrondi au kg supérieur soit 69 kg

Poids taxable = 185 kg poids réel > poids théorique 1 point

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Éléments** | **Calculs** | **Montant en EUR** |
| Coût de la marchandise  **EXW Guangzhou** | 4 617,50/1,1742= 3 932,46  1 point | 3 932,46  **3 932,46** |
| Enlèvement  Dédouanement export  Terminal handling  LTA  IRC  Taxe de sûreté  Fret aérien  Surcharge fuel  **CPT Marseille** | 0,15 x 185 = 27,75  0,06 X 185 = 11,10 on applique le minimum 1 point  185 x 2,90 = 536,50  PP : 201 x 2,4 = 482,40 plus avantageux 1,5 point  0,56 x 185 = 103,60 0,5 point | 57,50  61,54  26,45  20,00  27,75  49,00  482,40  103,60  **4760,70** |
| Assurance  **CIP Marseille** | 4 760,70 x 1,10 x 0,0044 = 23,04  1 point | 23,04  **4 783,74** |
| Frais aéroport arrivée  Post-acheminement  **DAP Frontignan** | 1 point | 48,00  78,12  **4 909,86** |

Coût de l’expédition = DAP – EXW = 977,40 EUR, soit 25% de la valeur EXW. 1 point

### Présentez, en les justifiant, les avantages de cette procédure de dédouanement. UC61CP7 4 points

* dédouanement 24h/24h et 7 jours/7
* centralisation des opérations douanières
* fluidité des flux de marchandises (passage par le bureau de douane évité)
* pas de temps d’attente, ruptures de charge évitées
* économies (frais d’entreposage et frais de transit) 2 points par idée

### Calculez la liquidation douanière de cette importation puis évaluez le coût de revient total en EUR.UC61CP7 9 points

**Liquidation douanière**

Survol pays intracommunautaire en EUR 2 points

Fret total assurance incluse : 482,40 + 103,60 + 23,04 = 609,04

Part du transport hors UE = 609,04 X 0,80 = 487,23 EUR

Valeur en douane en EUR 1 point

3 932,46 + 57,50 + 61,54 + 26,45 + 20,00 + 27,75 + 49 + 487,23 = 4 661,93 EUR = 4 662 EUR

Montant des droits de douanes en EUR 1 point

4 662 x 6,50 % = 303,03 EUR = 303 EUR

Assiette de TVA en EUR 2 points

4 909,86 (DAP) + 303 = 5 212,86 = 5 213 EUR

Montant de TVA en EUR 1 point

5 213 x 20 % = 1 042,60 = 1 043 EUR

Liquidation douanière en EUR 1 point

1 043 + 303 = 1 346 EUR

Coût de revient total en EUR

4 909,86 + 303 = 5 212,86 EUR 1 point

### Indiquez une méthodologie qui permettrait de calculer le coût de revient unitaire de chaque produit. UC61CP7 2 points

On doit répartir les coûts logistiques sur chaque référence en fonction d’une **clé de répartition**, calculée à partir de la valeur ou du poids de chaque référence.

.

### Conseillez l’entreprise sur les actions à mettre en place pour atteindre son objectif. UC61CP6 4 points

* Mettre en concurrence différents transporteurs/transitaires.
* Regrouper les expéditions.
* Acheter avec un autre incoterm qui prenne en charge tout ou partie du transport, si le fournisseur bénéficie de tarifs moins élevés.
* Passer d’un transport aérien à un transport maritime, quitte à supporter un coût d’emballage et une prime d’assurance plus élevée.
* Négocier le prix d’achat.
* Privilégier le sourcing de proximité pour réduire les coûts du transport.
* Privilégier les fournisseurs de pays avec lesquels des accords commerciaux ont été conclus afin de réduire ou de supprimer les droits de douane.

1 point par idée dans la limite de 4 points