

*Brevet de Technicien Supérieur*  
**COMMERCE INTERNATIONAL**  
à référentiel commun européen

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

**ÉLÉMÉNTS DE CORRECTION – ICS**

**PARTIE 1 – MONTAGE DES OPÉRATIONS IMPORT (45 points)**

**1.1 Analysez l'impact financier de l'importation sous régime de droit commun puis présentez les avantages du régime particulier de l'entrepôt sous douane pour ICS compte tenu de ses flux commerciaux. UC61CP4 (4 points)**

**Impact financier de l'utilisation du régime de droit commun :** (admettre les calculs sur un seul conteneur). (2 points)

→ Évaluation des droits de douane payés sur l'année :

CIP Le Havre d'une expédition 125 200 USD soit 111 556,62 EUR (125 200 / 1,1223)

Droits de douane correspondants : 5 % du CIP Le Havre : 5 578 EUR

Droits de douane payés sur l'année :  $5 578 \times 10 = 55 780$  EUR

→ Tous les droits et taxes sont acquittés lors du dédouanement au Havre : sortie de trésorerie immédiate. Les droits de douane (qui ne devraient pas être dus puisque la marchandise est réexportée) sont payés quand même. La TVA est décaissée mais récupérée ensuite : bonus.

**Avantages de ce régime particulier pour ICS :** (2 points)

Les marchandises n'acquittent les taxes dues qu'au fur et à mesure de leur sortie de l'entrepôt et les droits et taxes sur les marchandises réexportées ne sont pas dûs :

- montant économisé :  $55 780 \times 0,90 = 50 202$  EUR donc meilleure compétitivité prix + avantage de trésorerie ;
- pour les 10 % de marchandises revendues sur le territoire national, les droits de douane et les taxes sont payés au fur et à mesure de la sortie de l'entrepôt donc avantage de trésorerie.

**1.2 Relevez et analysez les contraintes de la mise en œuvre du régime de l'entrepôt douanier. UC61CP4 (2 points)**

Contraintes	Analyse
Disposer d'un local agréé par la douane	Voir si nos locaux le permettent, envisager le coût de la sécurisation ou celui de la location chez un entreposage (mais le statut OEA devrait faciliter son obtention).
Demande dans SOPRANO-REC	Pas de difficulté particulière.
Garantie financière	Coût de ce financement (qu'il soit assuré sur nos propres fonds ou que le service soit rendu par une banque).
Comptabilité-matières	Temps à passer en interne. Réalisable toutefois assez aisément car presque tous les semoirs sont réexportés.

0,5 point par idée développée.

**1.3 Conseillez ICS sur l'opportunité de demander ce régime. UC61CP6 et 7 (1 point)**

Au regard de l'avantage financier (économie de plus de 50 000 euros), il est fortement conseillé à ICS de demander ce régime.

La mise en œuvre du régime de l'entrepôt douanier comporte des contraintes, atténuées par le fait que **ICS** soit certifiée OEA (*bonus*).

**1.4 Afin de faciliter le travail du service logistique, présentez, en les justifiant, les démarches à effectuer auprès du transporteur d'une part et de l'assureur d'autre part. UC61CP7, AP1, AP2 (4 points)**

Il s'agit ici de dommages apparents.

**Auprès du transporteur**, à la réception des marchandises il faut : (2 points)

- faire des réserves circonstanciées sur le bordereau de livraison/CMR ;
- confirmer ces réserves par LRAR au transporteur dans les délais prévus par la convention du transport (à la livraison pour les dommages apparents), ceci afin de préserver les recours contre le transporteur.

**Auprès de l'assureur**, il faut (si le transitaire ne le fait pas lui-même) : (2 points)

- lui demander le constat des dommages (expertise) ;
- constituer un rapport avec la liste du matériel endommagé et les valeurs en cause ;
- envoyer dans les plus brefs délais une déclaration de sinistre et joindre les pièces justificatives (certificat d'assurance, facture commerciale, original du contrat de transport, certificat d'avarie, double du bon de livraison ou CMR mentionnant les réserves, photos ou autres preuves...).

Toutes ces démarches permettent à l'assureur de calculer l'indemnisation due à **ICS** et se retourner vers le responsable du dommage.

**1.5 Justifiez auprès de votre responsable l'intérêt d'être assuré « tous risques » sur la base d'un CIP majoré de 10 % plutôt que sur un CIP en vous appuyant sur un calcul. UC61CP6, CP7 (3 points)**

**Intérêt de l'assurance tous risques (1 point)**

Si la couverture est « tous risques » : la couverture est étendue aux facultés notamment en cas de vol et avaries particulières. De plus, la couverture des risques exceptionnels est souscrite.

**Intérêt de l'assurance CIP majorée de 10 % (2 points)**

Si assurance sur la base de CIP majoré de 10 %, l'indemnisation est d'un montant supérieur, soit 137 720 USD (125 200 x 1,10). La majoration de 10 % de la valeur assurée permet de prendre en compte tous les frais supportés par la marchandise au-delà du CIP Le Havre et jusque La Jarrie, ainsi que le préjudice commercial et administratif qui résulterait d'une perte totale ou partielle de la marchandise.

On peut attendre des étudiants qu'ils indiquent seulement plus globalement que la majoration permet d'être mieux indemnisé en cas de perte ou d'avarie sur la simple valeur CIP

La prime sera légèrement plus élevée, mais pas de manière significative (*bonus*).

Il est donc opportun de conserver cette police.

**1.6 Présentez les enjeux de cette veille permanente pour ICS. UC61CP1 (6 points)**

*Trois idées exigées (2 points par idée pertinente)*

## CIE6OIE

### Satisfaction du client

- Assurer le meilleur niveau de qualité (souci principal de **ICS**), en suivant les évolutions du marché et en faisant profiter le client des améliorations techniques (R&D). Dans cette optique, si un fournisseur proposant un produit de meilleure qualité que celui de **AGRIWAY** est trouvé, **ICS** pourra changer de fournisseur principal.

- Proposer un prix plus compétitif.

### Rentabilité / compétitivité prix

- Maintenir ou accroître les marges grâce à la recherche du meilleur prix.  
- Fidéliser les clients en leur assurant un bon ratio qualité/prix/service.  
- Mettre les fournisseurs en concurrence peut permettre de négocier de meilleures conditions d'achat : niveau de SAV, prix, conditions de paiement, délais de livraison.

### Compétitivité hors prix

- Anticiper sur la concurrence grâce à la détection de signaux même faibles d'évolution du marché.

### Dépendance

**AGRIWAY** est le fournisseur principal. Néanmoins, il est souhaitable de diversifier les sources d'approvisionnement ou d'enrichir le portefeuille de fournisseurs pour réduire la dépendance vis-à-vis d'**AGRIWAY**.

De plus la veille permanente fait gagner du temps et évite les longues recherches lourdes à gérer.

**1.7 Compte tenu de l'objectif en termes de qualité d'ICS, indiquez les quatre critères pertinents à retenir pour la comparaison des fournisseurs et proposez un classement argumenté des fournisseurs. UC61CP1 et CP2 (6 points)**

#### Critères prioritaires : (2 points)

Spécialisation dans les semoirs.

Normes affichées.

Niveau de recherche et développement.

Réactivité des fournisseurs.

#### Classement : (4 points)

##### **Premier KIM :**

Fabricant spécialisé.

Qualité certifiée ISO.

R&D active.

Très bonne réactivité, bonne communication sur Internet.

##### **Deuxième BASSI :**

Fabricant de semoirs, capacité à s'adapter à la demande du client.

Marque CE.

Pas de service dédié à la R&D.

Communication directe avec les clients (renforcée par la proximité géographique et culturelle, petite structure).

*Mais : s'intéresse surtout au marché italien.*

##### **Troisième : YUCHENG**

N'est pas fabricant mais négociant de semoirs, spécialisé dans la fabrication de gros équipements agricoles.

Une seule norme ISO 9001.

## CIE6OIE

R&D peu développée.

Peu de réactivité liée au gigantisme (taille de l'entreprise, nombre de références ...) et à l'absence de site Internet dédié.

### 1.8 Indiquez les informations complémentaires à obtenir des fournisseurs pour sélectionner définitivement l'un d'entre eux. UC61CP1 et CP2 (3 points)

Concernant les transactions : (2 points)

Monnaie de facturation

Minimum de commandes

Délai de livraison, emballage, assurance

Technique de paiement

Concernant l'entreprise : (1 point)

CA annuel et évolution

Qualité et conditions du SAV

Références clients

### 1.9 Comparez, sur la base du coût de revient unitaire, le fournisseur américain AGRIWAY habituel et le fournisseur coréen KIM AUTOMATION (1 EUR = 1,1223 USD). UC61CP2 et 3 (6 points)

#### Coût de revient Fournisseur AGRIWAY, USA EUR (2 points)

CIP Le Havre (125 200 / 1,1223)	111 556,62
Frais de manutention	190,00
Droits de douane 5% de CIP	5 578,00
Post-acheminement	1 200,00
CR TOTAL	118 524,62 (1 point)

CR unitaire : 118 524,62/300 = 395,08 EUR (1 point)

#### Coût de revient Fournisseur KIM Automation, Corée du Sud (3 points)

	EUR
<b>FCA Busan</b>	105 000 USD/1,1223
Fret maritime	896 USD/1,1223
BAF	798,36*6%
ISPS	47,90
Frais de BL	17,00
<b>CPT Le Havre (1 pt)</b>	55,00
Assurance (1pt)	94 476,13
<b>CIP Le Havre</b>	312,80
	<b>94 788,93</b>
Frais de manutention	190,00
Forfait douane import	100,00
TID par déclaration	14,00
Frais de transfert	160,00
Post-acheminement	1 080,00
<b>COUT DE REVIENT</b>	<b>96 332,93</b>

**CIE6OIE**

**CR unitaire : 96332,93/300 = 321,10 EUR**

**AGRIWAY** est plus cher que **KIM** à hauteur de 73,97 euros soit 23 % de plus. **(1 point)**

**1.10 Appréciez l'opportunité de remplacer AGRIWAY par le fournisseur KIM AUTOMATION sur la base d'arguments quantitatifs et qualitatifs.**  
**UC61CP2 et 7 (6 points)**

4 points pour la comparaison

Critères	AGRIWAY	KIM AUTOMATION	Avantage
CR unitaire	395,08 EUR	321,11 EUR	KIM
Mode de transport	Maritime en FCL/FCL	Maritime en FCL/FCL	Identique
Incoterm de vente	CIP Le Havre	FCA Busan	AGRIWAY
Monnaie	USD	USD	Identique
Délais de règlement	15 % avant expédition, le reste à 30 jours date de facture	30 jours date de facture	KIM
Paiement	C/D irrévocable	LCSB	KIM
Antécédents	Relations correctes	Nouveau fournisseur	AGRIWAY

- à produit équivalent, le coût de revient de **KIM AUTOMATION** est imbattable (23 % moins cher que le produit **AGRIWAY**) ;
- le personnel compétent d'**ICS** est capable d'organiser le transport depuis FCA Busan ;
- les modalités de paiement (LCSB et délais de règlement) sont en faveur de **KIM AUTOMATION** ;
- les délais de règlement, qui avantagent la trésorerie de l'entreprise, sont en faveur de **KIM AUTOMATION**.

Le choix devrait se porter sur **KIM AUTOMATION**. (2 points)

**1.11 Calculez le montant qui sera décaissé par ICS lors du paiement de son fournisseur et concluez sur l'intérêt de recourir à cette technique à l'import.**

**UC61CP4 et CP5 (4 points)**

Calcul du montant décaissé

Durée de l'achat à terme : 30 jours pour le délai de livraison et 30 jours pour le délai de paiement soit 60 jours.

Calcul du cours à terme :  $C_t = \text{cours spot} + \text{report à 60 jours} = 1,1801 + 0,0726 = 1,2527$  (1 pt)

Calcul du montant net décaissé par **ICS** à échéance :

Conversion : 105 000 USD / 1,2527	EUR 83 818,95
+ commission de change 0,05 %, >à 17 (0,5 pt)	41,91
+ frais de dossier (0,5 pt)	60,00
<b>Montant total décaissé</b>	<b>EUR 83 920,86</b>

**Conclusion : (2 points)**

Avec la couverture à terme, ICS anticipe et sécurise le montant du décaissement à l'échéance. Elle se protège contre une évolution défavorable du cours de la devise.

C'est de plus une technique bancaire simple, rapide d'exécution et peu coûteuse.

Les conditions actuelles sont favorables aux importateurs car report (bonus).

**PARTIE 2 – MONTAGE DES OPÉRATIONS EXPORT (35 points)****2.1 Comparez les deux prestations logistiques en termes quantitatifs et qualitatifs puis effectuez un choix argumenté. UC61CP4, 5 et 6 (10 points)**

10 semoirs JP1

Poids de l'expédition : 130 kg

Volume :  $(0,86 \times 0,23 \times 0,42) \times 10 = 0,83076 \text{ m}^3$ **(5 points pour les calculs)**Transitaire n°1 :

Eléments	Calculs	Montants en EUR	Règle du poids/volume en aérien : 1 t = 6 m <sup>3</sup>
<b>EXW La Jarrie</b>	$10 \times 392$	3 920,00	
Pré-acheminement		90,00	
Formalités export		50,00	
LTA		40,00	
Manutention	$0,16 \times 130 = 20,80$	25,00	
Sécurité	$0,12 \times 130 = 15,60$	15,60	
Fret aérien CDG-SCL (RPP : 1 point)	$138,46 \times 3,8 = 526,15 \text{ EUR}$ $\text{Règle du PP } 150 \times 3,4 = 510 \text{ EUR}$	510,00	V/6 = 0,13846 t 138,46 kg > 130 kg
<b>CPT Santiago</b>		<b>4 650,60</b>	Poids taxable = 138 kg
Assurance (1 point)	$4650,60 \times 0,55 \% \times 1,2$	30,69	(poids taxable : 1 point)
<b>CIP Santiago</b>		<b>4 681,29</b>	

**Coûts logistiques** :  $4 681,29 - 3 920 = 761,29 \text{ EUR}$  soit 19,42 % du montant EXW. (0,5 pt)Transitaire n°2 :

Eléments	Calculs	Montants en EUR
<b>EXW La Jarrie</b>	$10 \times 392$	3 920,00
Pré-acheminement		75,00
Formalités export		18,00
LTA		40,00
Mise en FCA	$130 \times 0,35$	45,50
Taxe de sûreté - XRay	$130 \times 0,18 = 23,40$	35,00
Taxe de sûreté - Chien	$130 \times 0,20 = 26$	65,00
Fret aérien	$138,46 \times 3,10$	429,23
Assurance		25
<b>CIP Santiago</b>		<b>4 652,73</b>

(Mise en FCA, taxe de sûreté, Diagnose, Fret aérien : 1 point)

**Coûts logistiques** :  $4 652,73 - 3 920 = 732,73 \text{ EUR}$  soit 18,69 % de l'EXW. (0,5 pt)

Comparaison des 2 prestataires : **(5 points pour le choix argumenté)**

Critères	Transitaire 1	Transitaire 2	Avantage
<b>Coûts logistiques</b>	761,29 EUR soit 19,42 % de l'EXW	732,73 EUR soit 18,69 % de l'EXW	Léger avantage transitaire 2
<b>Sécurité marchandise</b>	Avion conventionnel	Avion conventionnel X ray et chien	Transitaire 2
<b>Départ routier</b>	3 départs par semaine	1 départ par semaine	Beaucoup plus de fréquences pour le transitaire 1
<b>Services</b>	Traçabilité via réseau	?	Transitaire 1
<b>Validité de l'offre</b>	30 jours à partir du 15 juin, soit jusqu'au 15 juillet.	Validité de l'offre : jusqu'au 31 août.	Les délais d'expédition sont compatibles avec la validité des deux offres.
<b>Règlement</b>	Avant expédition	A 30 jours date de facture	Transitaire 2

Conclusion : le prestataire n°1 a un coût plus élevé 28,56 EUR soit un écart de prix de 0,73 point ce qui est négligeable. De plus la fréquence des départs est trois fois plus élevée et le service de traçabilité peut sécuriser ICS. Cependant, le règlement doit être fait avant expédition.

Le prestataire n°2 apporte toutes les garanties d'une expédition sécurisée (X ray et chien) et en plus d'un petit avantage en termes de prix, offre un délai de règlement de 30 jours ce qui soulage la trésorerie.

Le choix peut donc se porter sur le transitaire n°2.

**2.2 Indiquez, en relevant les arguments logistiques et financiers, l'incoterm que vous allez privilégier. UC61CP3 et 7 (3 points)**

Du point de vue de **ICS**, DAP Santiago présente des inconvénients que CPT Valparaiso n'a pas : **(1 point par idée)**

- ICS assume **tous les risques** jusqu'à l'arrivée chez l'acheteur à Santiago.  
(CPT : transfert de risque dans le pays du vendeur lors de la remise au premier transporteur, DAP : transfert de risque dans le pays de l'acheteur, dans ses locaux) ;
- l'exportateur prend à sa charge (coût et risques) le **post-acheminement** de Valparaiso à Santiago, ce qui peut être difficile à organiser au Chili et risqué (pas de connaissance terrain, pas de maîtrise des intervenants chiliens) ;
- **sortie de trésorerie** plus conséquente en DAP Santiago si le transitaire se fait payer d'avance et avec un **point de départ du délai de paiement qui se trouve différé**.

Si DAP est plus commercial, le CPT Valparaiso apporte un bon compromis entre service et prise de risques. ICS devrait rappeler à son client que selon cet incoterm® 2010, c'est à lui de s'assurer contre les risques du transport.

**Choix : CPT Valparaiso**

**2.3 Expliquez l'intérêt du crédit documentaire irrévocable et confirmé dans le cadre de cette transaction. UC61CP5 et 7 (2 points)**

Dans cette transaction :

- montant important (51 000 EUR)
- nouveau client

Il est donc important de se couvrir contre le risque d'impayé (accentué par le délai de paiement à 60 jours), grâce au crédit documentaire irrévocable qui couvre le risque de défaillance du client sous réserve de respecter les termes de l'accréditif.

Intérêt du crédit documentaire confirmé :

Couvre contre le risque de non-transfert et le risque de défaillance de la banque émettrice. L'intérêt de cette couverture est relatif car le Chili dispose d'un bon rating Coface A3 et on aurait pu se contenter d'un crédit documentaire irrévocable ce qui aurait aussi permis d'économiser la commission de confirmation.

**2.4 Relevez les deux incohérences de l'ouverture du crédit documentaire par rapport aux termes du contrat commercial et expliquez les conséquences pour ICS si celles-ci ne sont pas amendées. UC61CP4 (4 points)**

- **Certificat d'assurance** : ICS n'est pas tenue en CPT Valparaiso de fournir l'assurance à son client. Ce serait un motif de réserve par la banque si le document n'est pas présent dans la liasse au moment de la réalisation. De plus, la souscription d'une assurance impliquerait un coût supplémentaire non refacturé et une diminution de la marge commerciale d'ICS.
- **Délai de présentation des documents sous 3 jours** après la date d'expédition : 3 jours ne suffisent pas pour récupérer le B/L au port et faire viser la facture auprès de la CCI. Les documents seraient envoyés à l'encaissement.

Acceptez également la remarque suivante :

- Divergence entre le descriptif des marchandises dans l'offre commerciale « 115 semoirs (seeding machines) JP1 » et dans l'accréditif « seeding machines ».

**2.5 Évaluez le montant des frais bancaires liés à ce crédit documentaire.**  
**UC61CP4 et 5 (2 points)**

Éléments	Calculs	Résultats en EUR
Confirmation sur le Chili	Minimum applicable	155,00
Vérification de documents	$51\ 000 \times 1,25 / 1\ 000 = 63,75$	100,00
Frais de dossier	$51\ 000 \times 0,8 / 1\ 000 = 40,80$	90,00
Frais de SWIFT et de port	12 + 25	37,00
<b>TOTAL DES FRAIS</b>		<b>382,00</b>

**2.6 Calculez le coût de mobilisation de la créance. UC61CP4 (2 points)**

Montant mobilisable : 51 000 EUR.

Coût de la mobilisation :  $51\ 000 \times 4\% \times 2/12 = 340$  EUR.

**2.7 Appréciez l'impact global des frais bancaires sur le résultat de votre opération. UC61CP6 (3 points)**

Montant net encaissé par ICS :  $51\ 000 - 382 - 340 = 50\ 278$  EUR.

Impact financier faible : diminution de la marge de 1,41%.  $((382 + 340) / 51\ 000)$ .

De plus, la mobilisation permettra de disposer de l'argent avant la date d'échéance et soulage la trésorerie de l'entreprise.

**2.8 Si la relation avec ce distributeur devient pérenne, proposez, en les justifiant, d'autres moyens pour gérer le risque de non-paiement. UC61CP5 (3 points)**

ICS pourrait envisager d'autres solutions, plus simples et moins onéreuses :

- Swift et LCSB irrévocable et confirmée qui garantit les mêmes risques que le crédit documentaire pour un coût moindre et une gestion plus souple ;
- Assurance-crédit.

**2.9 Conseillez l'entreprise pour optimiser l'envoi des colis par palette en considérant le poids et le volume du matériel de démonstration expédié. UC61CP6 (4 points)**

Dimension de la palette :  $0,8 \times 1,20 \times (1,90-0,166)$  (hauteur disponible pour la marchandise)

Matériels agricoles  $0,40 \times 0,60 \times 0,50$

$2 \times 2 \times 3 = 12$  colis

Poids brut :  $(12 \times 40) = 480$  kg < 1 200 kg.

ICS doit limiter son envoi à 12 colis ce qui permet de se limiter à l'envoi d'une seule palette.

**2.10 Proposez le régime douanier particulier à solliciter pour limiter l'impact financier du retour du matériel de démonstration à l'issue du salon SIAT.****UC61CP5 et 7 (2 points)**

Admettre une des solutions suivantes :

- exportation temporaire + régime des retours après le salon
- carnet ATA