

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

1.1 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

1.2 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

$(25 \times 211.50) + (14 \times 264.20) + (35 \times 171.75) + (28 \times 67) = 16\,873.55 \text{ EUR}$

1 point

Calcul du coût correspondant au CIP DURBAN

Volume = $3 \times (1.2 \times 1.6 \times 1) = 5.76 \text{ m}^3$

0,50 point

Poids réel : $1\,424 + (3 \times 20) = 1484 \text{ Kg}$ soit 1.484 T

0,50 point

Calculs préalables transport routier

Règle d'équivalence : $1\text{T} = 3 \text{ m}^3$

Poids théorique : $5.76/3 = 1.92 \text{ T}$ 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 $1\text{T} = 1 \text{ m}^3$

Volume > Poids UP = 5.76 à l'avantage du transporteur

1 point

Éléments	Calculs	Coût en EUR
Total marchandise		16 873,55
Emballage (palettes)	3 x 17,04 0,50 point	51,12
EXW Frontignan		16 924,67
Pré-acheminement	1 920/100 = 19,20 soit 20 tranches 20 x 15 0,50 point	300,00
Douane export		90,00
Mise à FOB		280,00
BL		65,00
Fret maritime	(5,76 x 144) / 1,1742	706,39
BAF	706,39 x 0,02 0,50 point	14,13
CAF	(706,39 + 14,13) x 0,01 0,50 point	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

1.3 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

$$5.898/1 = 5$$

$$5.898/1.2 = 4$$

$$2.35/1.2 = 1$$

$$2.35/1 = 2$$

$$5 \times 1 = 5$$

$$4 \times 2 = 8$$

Nb de conteneurs

Capacité du conteneur : un conteneur suffit.

2 points pour le calcul des 8 palettes

Vérification du poids

$$1\,424 \text{ (commande exceptionnelle)} + (4 \times 35 \times 11) + (7 \times 20) = 3\,104 \text{ kg soit } 3,104 \text{ T} < 28,55 \text{ T}$$

1 point

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		258,00
Douane export		90,00
THC		225,00
BL		65,00
Fret maritime	930/1,1742	792,03
BAF	60/1,1742	51,10
LSS	20/1,1742	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	16 873,55 + (35 X 4 X 171,75)	40 918,55
Emballage	7 x 17,04 0,5 point	119,28
EXW Frontignan		41 037,83
Pré-acheminement		258,00
Douane export		90,00
THC		225,00
BL		65,00
Fret maritime	930/1,1742	792,03
BAF	60/1,1742	51,10
LSS	20/1,1742	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

1.4 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

20NC-CIE6OIE

- 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

$50\,000\,000 \times 0.17\% = 85\,000$

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

$40\,000\,000 \times 0.24\% = 96\,000$

Coût total en EUR

$85\,000 + 96\,000 = 181\,000 \text{ EUR}$

1.5 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 : $90\% \text{ de } 42\,650 = 38\,385 \text{ EUR}$

Ou

Perte de 10% de la créance : $42\,650 \times 10\% = 4\,265 \text{ EUR}$

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 ($0.24\% \times 46\,250 = 111 \text{ EUR}$).

Donc : $4\,265 + 111 = 4\,376 \text{ EUR}$

(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**2.1 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	<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - Coût réduit - Réponses rapides et accès immédiat aux descriptifs produits - Sourcing de plus en plus utilisé
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> - Coût élevé : transport aérien, hébergement, repas, entrées au salon - Obligation d'attendre la date du salon prévue en septembre, réactivité trop longue 	<ul style="list-style-type: none"> - 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

20NC-CIE6OIE

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.

2.2 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.

2.3 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 maîtriser le transport mais l'oblige à gérer les opérations en Chine dont le 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

2.4 Calculez le coût de l'expédition porte-à porte pour l'entreprise Hexis.

UC61CP5

9 points

Calculs préalables

Poids réel : 185 kg

Volume m³ : $(0,50 \times 0,50 \times 0,15) \times 11 = 0,4125$

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		57,50
Dédouanement export		61,54
Terminal handling		26,45
LTA		20,00
IRC	$0,15 \times 185 = 27,75$	27,75
Taxe de sûreté	$0,06 \times 185 = 11,10$ on applique le minimum 1 point	49,00
Fret aérien	$185 \times 2,90 = 536,50$ PP : $201 \times 2,4 = 482,40$ plus avantageux 1,5 point	482,40
Surcharge fuel	$0,56 \times 185 = 103,60$ 0,5 point	103,60
CPT Marseille		4760,70
Assurance CIP Marseille	$4\,760,70 \times 1,10 \times 0,0044 = 23,04$ 1 point	23,04 4 783,74
Frais aéroport arrivée		48,00
Post-acheminement DAP Frontignan	1 point	78,12 4 909,86

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

2.5 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

2.6 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 = $609,04 \times 0,80 = 487,23$ 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

$4\,662 \times 6,50 \% = 303,03$ EUR = 303 EUR

Assiette de TVA en EUR 2 points

$4\,909,86 \text{ (DAP)} + 303 = 5\,212,86 = 5\,213 \text{ EUR}$

Montant de TVA en EUR 1 point

$5\,213 \times 20 \% = 1\,042,60 = 1\,043 \text{ EUR}$

Liquidation douanière en EUR 1 point

$1\,043 + 303 = 1\,346 \text{ EUR}$

Coût de revient total en EUR

$4\,909,86 + 303 = 5\,212,86 \text{ EUR}$ 1 point

2.7 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.

2.8 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