

*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**

$(25 \times 211.50) + (14 \times 264.20) + (35 \times 171.75) + (28 \times 67) = 16\ 873.55$  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  $1.484 \text{ T}$

**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  $1\ 920 \text{ Kg}$

**1 point**

Poids taxable =  $1.92 \text{ T}$  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 Emballage (palettes)	3 x 17,04 <b>0,50 point</b>	16 873,55 51,12
<b>EXW Frontignan</b>		<b>16 924,67</b>
Pré-acheminement	1 920/100 = 19,20 soit 20 tranches 20 x 15 <b>0,50 point</b>	300,00
Douane export		90,00
Mise à FOB		280,00
BL		65,00
Fret maritime	(5,76 x 144) / 1,1742 706,39 x 0,02 (706,39 + 14,13) x 0,01 <b>0,50 point</b> <b>0,50 point</b>	706,39 14,13 7,21
<b>CPT DURBAN</b>		<b>18 387,40</b>
Assurance	18 489,09-18 387,40 <b>2 points</b>	101,69
	18 387,40/ (1-1,1*0,005) 18 489,09 / 0,9945	
<b>CIP DURBAN</b>		<b>18 489,09</b>

Coût logistique de la commande exceptionnelle18 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 EURCoût 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 x 1 = 5  $4 \times 2 = 8$

Nb de conteneursCapacité 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 x 11) + (7 x 20) = 3 104 kg soit 3,104 T < 28,55 T  
Poids inférieur au maximum autoriséEnvoi groupé en FCL

Calcul du coût logistique de la commande groupée en FCL.

## 20NC-CIE6OIE

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
<b>Total coûts logistiques</b>	<b>1 point</b>	<b>1699,94</b>

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
<b>Total coûts logistiques</b>	<b>1 point</b>	<b>1699,94</b>

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 encombres 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 % de 42 650 = 38 385 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 :  $4\ 265 + 111 = 4376 \text{ EUR}$  (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****

	<b>Chinaadhesive 4 points</b>	<b>E-sourcing 3 points</b>
<b>Avantages</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contact direct avec les fournisseurs</li> <li>- Possibilité de visualiser le produit, de le tester (prise en main, solidité, résistance à l'utilisation...)</li> <li>- Possibilité de demander la réalisation de raclettes personnalisées au logo Hexis</li> <li>- Exposants chinois mais également étrangers ce qui permettrait à Hexis de trouver un fournisseur géographiquement plus proche</li> <li>- Salon de notoriété mondiale depuis 20 ans</li> <li>- Repérage de nouveaux produits peut-être plus performants ou innovants</li> <li>- Spécialisation du salon</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coût réduit</li> <li>- Réponses rapides et accès immédiat aux descriptifs produits</li> <li>- Sourcing de plus en plus utilisé</li> </ul>
<b>Inconvénients</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coût élevé : transport aérien, hébergement, repas, entrées au salon</li> <li>- Obligation d'attendre la date du salon prévue en septembre, réactivité trop longue</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visuel sur écran : impossible de se rendre compte de la qualité, obligation de demander l'envoi d'un échantillon.</li> <li>- Fournisseur « anonyme », qui peut se cacher derrière un site Internet.</li> <li>- A chaque modification, il faudra attendre et tester l'échantillon, délai parfois très long avant d'obtenir le produit attendu</li> </ul>

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 m<sup>3</sup> :  $(0,50 \times 0,50 \times 0,15) \times 11 = 0,4125$

**1 point**

#### Poids théorique

Règle d'équivalence : 1 T = 6 m<sup>3</sup>

$0,4125/6 = 0,06875$  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 <b>EXW Guangzhou</b>	$4\,617,50 / 1,1742 = 3\,932,46$ <b>1 point</b>	3 932,46 <b>3 932,46</b>
Enlèvement		57,50
Dédouanement export		61,54
Terminal handling		26,45
LTA		20,00
IRC		27,75
Taxe de sûreté	$0,15 \times 185 = 27,75$ $0,06 \times 185 = 11,10$ on applique le minimum <b>1 point</b>	49,00
Fret aérien	$185 \times 2,90 = 536,50$ PP : $201 \times 2,4 = 482,40$ plus avantageux <b>1,5 point</b>	482,40
Surcharge fuel	$0,56 \times 185 = 103,60$ <b>0,5 point</b>	103,60
<b>CPT Marseille</b>		<b>4760,70</b>
Assurance <b>CIP Marseille</b>	$4\,760,70 \times 1,10 \times 0,0044 = 23,04$ <b>1 point</b>	23,04 <b>4 783,74</b>
Frais aéroport arrivée Post-acheminement <b>DAP Frontignan</b>		48,00 78,12 <b>1 point</b> <b>4 909,86</b>

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

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

**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