

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

E6 - Gestion des opérations d'import-export

U61 – Montage des opérations d'import-export

Durée : 4 heures

Coefficient : 4

Matériel autorisé :

- l'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé,
- l'usage de calculatrice sans mémoire « type collègue » est autorisé.

L'usage de tout ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout autre matériel électronique est rigoureusement interdit.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 15 pages, numérotées de 1/15 à 15/15.

Il est demandé au candidat de se situer dans le contexte des données présentées et d'exposer des solutions avec concision et rigueur en prenant soin de justifier sa démarche.

Avertissement : si le texte du sujet, celui de ses questions ou le contenu des annexes vous semblent nécessiter de formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de les expliciter sur votre copie.

N.B. : hormis l'en-tête détachable, la copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc.

BTS Commerce International à Référentiel Commun Européen		Session 2020
U61 - Montage des opérations d'import-export	Code : 20NC-CIE6OIE	Page 1 sur 15

HEXIS

HEXIS SA est un acteur majeur du marché des films adhésifs destinés à la communication visuelle, à la « customisation » et à la protection de surfaces. Créée en 1989, elle possède 2 sites de production, l'un à Frontignan (34) et l'autre à Hagetmau (40).

L'entreprise a fêté ses 29 ans d'innovation en 2019 et se mobilise depuis des années pour mettre en avant le savoir-faire français dans ses usines, favorisant ainsi le développement d'emplois sur le territoire national.

L'entreprise développe de façon innovante une gamme de produits destinée aux professionnels de l'impression numérique, aux acteurs de la signalétique et aux sociétés spécialisées dans le marquage textile.



On trouve donc des produits HEXIS dans l'affichage urbain, la décoration d'objets, la signalétique, la fabrication des caissons lumineux, le domaine textile, le marquage de véhicules (voitures, bateaux, avions, trains et tramways), le remplacement de peinture et la protection des surfaces. Ainsi, les rames des métros de Paris et de Londres sont habillées en HEXIS et concilient esthétique et protection contre les dégradations.

De nouveaux marchés s'ouvrent hors Europe dans la décoration, l'architecture intérieure, le design ainsi que dans l'aménagement urbain. HEXIS développe donc de nouvelles solutions pour répondre aux nouveaux besoins des industriels.

L'entreprise a relevé les défis de la mondialisation et exporte, aujourd'hui, la moitié de sa production dans le monde entier par le biais de ses 6 filiales et de ses distributeurs.

PARTIE 1 - MONTAGE DES OPÉRATIONS EXPORT

Parmi les principaux clients d'HEXIS figure l'entreprise FALCON en Afrique du Sud qui propose la gamme la plus complète de fournitures de signalisation de qualité à des prix compétitifs. FALCON est devenue l'un des principaux distributeurs de matériaux de fabrication de panneaux dans le pays. Elle recherche continuellement des produits innovants afin de répondre aux attentes de ses clients.

Un contrat annuel a été conclu pour la fourniture d'un film adhésif BHS Silver Matt 30. Ce contrat prévoit des approvisionnements trimestriels de renouvellement et des conditions de vente spécifiques.

Parallèlement à ces commandes de renouvellement, HEXIS doit répondre à une commande exceptionnelle de la part de FALCON. Le lundi 28 juin 2019, le service export d'HEXIS accuse réception de cette commande de films adhésifs. Après vérification des stocks, la responsable export confirme l'expédition départ usine le 29 juin 2019 pour un départ du port de Fos-sur-Mer le 2 juillet 2019.

(Annexes 1 et 2)

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.

Comme tous les trimestres, HEXIS doit procéder à l'expédition de la commande de renouvellement des 4 palettes de film BHS Silver Matt 30 prévue le 15 juillet 2019 de Fos-sur-Mer. Le coût des opérations logistiques pour cette livraison s'élève à 1 938 euros.

La date de livraison de ce renouvellement est prévue 13 jours après la date de livraison de la commande exceptionnelle. Elle s'interroge donc sur la possibilité de regrouper les deux commandes soit 7 palettes dans un envoi FCL pour un départ le 2 juillet de Fos-sur-Mer, plutôt que de réaliser deux envois séparés (un envoi de la commande exceptionnelle au 2 juillet et un envoi de la commande de renouvellement au 15 juillet).

(Annexes 1, 3 et 4)

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

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.

FALCON se montre réticente au regroupement des envois.

1.4 Identifiez les éventuelles objections de FALCON puis présentez des arguments pour la convaincre d'accepter une expédition en FCL.

(Annexes 5 et 6)

HEXIS a souscrit une assurance-crédit TradeLiner, à l'année, auprès de la société Coface, pour couvrir son risque de non-paiement. Le montant de la facture relative à l'expédition groupée en FCL s'élève à 42 650 EUR, à échéance du 02/11/2019. HEXIS dispose d'un agrément de 60 000 EUR sur l'entreprise FALCON.

1.5 Calculez le coût total du contrat d'assurance-crédit.

1.6 Évaluez les conséquences financières du non-paiement à l'échéance de la créance par l'entreprise FALCON dans le cadre de TradeLiner et concluez sur l'intérêt de cette assurance-crédit pour HEXIS.

Compte tenu des flux commerciaux réguliers entre HEXIS et FALCON et de la qualité de leur relation, la responsable export envisage une autre solution de couverture, le recours au crédit documentaire.

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

PARTIE 2 – MONTAGE DES OPÉRATIONS IMPORT

HEXIS a recours à un fournisseur chinois UNISIGN INDUSTRIAL MATERIALM, situé à Shanghai, pour la fourniture de raclettes nécessaires à la pose des films adhésifs. De nombreux clients de l'entreprise HEXIS se plaignent de la moindre qualité des produits et du non-respect des délais de livraison.

Après avoir analysé le suivi de commandes du fournisseur sur les deux dernières années, il s'avère que le taux de non-respect des délais est de 25 %, le taux de non-conformité de 65 % et le taux de non-respect des quantités est de 40 %. Il devient urgent de travailler avec un nouveau fournisseur qui réponde aux exigences d'HEXIS.

Le responsable du service achat a le choix de se déplacer au salon « CHINAADHESIVE 2019 », qui se tient du 19 au 21 septembre 2019 à Shanghai (Chine) ou d'avoir recours à l'e-sourcing.

(Annexe 7)

2.1 Après avoir analysé les deux méthodes de recherche de fournisseurs, préconisez celle à retenir.

Au cours des différentes recherches, le responsable achat a identifié un certain nombre de fournisseurs. Afin d'évaluer leur capacité à répondre au mieux à ses exigences, il souhaite mettre en place un outil d'évaluation.

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.

Ce nouvel outil a permis de retenir le fournisseur CARIGHT, situé à Guangzhou en Chine. Une demande d'offre pour un ensemble d'accessoires est transmise le 26 octobre 2019. Dès le 27 octobre, CARIGHT adresse une facture pro-forma à HEXIS.

(Annexes 8 et 9)

2.3 Analysez les conditions de l'offre et ses conséquences pour HEXIS.

Le responsable achat accepte l'offre du fournisseur CARIGHT le 28 octobre et souhaite désormais organiser l'acheminement des marchandises. La voie aérienne est le transport habituellement privilégié par le responsable du service achat qui contacte pour cela son transitaire, la société Kuehne + Nagel afin d'obtenir les éléments tarifaires.

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

Les flux import ayant considérablement augmenté, HEXIS a fait réaliser un audit-agrément permettant d'obtenir la mise en place d'une procédure de dédouanement à domicile. Le stockage des marchandises se fait dans leurs entrepôts sur leurs deux sites de production.

(Annexe 10)

2.5 Présentez, en les justifiant, les avantages de cette procédure de dédouanement.

HEXIS est soucieuse d'estimer au plus juste le coût de ses importations afin d'assurer une rentabilité suffisante des produits qu'elle commercialise.

2.6 Calculez la liquidation douanière de cette importation puis évaluez le coût de revient total en euros.

2.7 Indiquez la méthodologie qui permettrait de calculer le coût de revient unitaire de chaque produit.

HEXIS a pour objectif de réduire son budget achat de 5 % sur l'année à venir, sans sacrifier la qualité des produits. Cela passe par la maîtrise des coûts de transport, poste ayant considérablement augmenté ces deux dernières années.

2.8 Conseillez l'entreprise sur les actions à mettre en place pour atteindre son objectif.

Barème

Partie 1	Montage des opérations export	35 points
Partie 2	Montage des opérations import	45 points

Liste des annexes

Annexes	Libellés	Pages
1	Extrait des conditions de vente habituelles d'HEXIS à FALCON	7
2	Commande exceptionnelle du client FALCON	8
3	Liste de colisage relative à l'expédition exceptionnelle communiquée par HEXIS	8
4	Éléments de cotation communiqués par le transitaire FLOT	9
5	L'assurance TradeLiner COFACE	10
6	Extrait du contrat assurance-crédit COFACE avec HEXIS	11
7	Présentation du salon CHINAADHESIVE	12
8	Facture proforma du fournisseur CARIGHT	13
9	Éléments transmis par le transitaire KUEHNE + NAGEL	14
10	Informations douanières relatives aux produits	15

Extrait des conditions de vente habituelles d'HEXIS à FALCON

Adresse de facturation	FALCON 78 Maraisburg Rd, Industria West, 2094 Johannesburg, Gauteng Province - SOUTH AFRICA
Prix applicable	Tarif catalogue international 2019 (en EUR)
Adresse de livraison	FALCON JHB EAST RAND South Africa Isando - Johannesburg 32B Monteer Road Zip Code:1600
Contact	Mrs Claire Ogilvie - Ass. Procurement Manager
Délai de paiement	Virement bancaire à 120 jours date facture
Assurance	COFACE - Ligne de crédit de 60 000 EUR
Incoterm	FOB Fos-sur-Mer
Transitaire	FLOT - France
Condition spécifique d'expédition	Utilisation de palettes NIMP 15 (Norme Internationale pour les Mesures Phytosanitaires)
Commandes de renouvellement prévues	4 palettes de 35 rouleaux chacune de film BHS Silver Matt 30 Poids unitaire du rouleau : 11 kg Prix EXW du rouleau : 171,75 EUR Calendrier prévisionnel des livraisons : 15/01/19 15/04/19 15/07/19 15/10/19
Commandes occasionnelles	Dates à définir
Terminal arrivée	Port de DURBAN
Transit time	Maritime au départ de Fos-sur-Mer – Marseille : 21 jours

Commande exceptionnelle du client FALCON

 FALCON <i>Your partner in signage materials</i> JHB EAST RAND South Africa Isando Johannesburg 32B Monteer Road Zip Code:1600	Date	25/06/19	HEXIS Z.I. Horizons Sud, F-34110 Frontignan www.hexisgroup.com Tel:+33 467 186 686 e-mail: export@hexis.fr
	Purchase Order		

Product description & packing	Unit	Qty	Catalog EXW Unit
BHS 1520N Suptac Silver 30m	Bobine/Roll	25	211,50
BHK 1520N Cast Grey 25 m	Bobine/Roll	14	264,20
BHS Silver Matt 30	Bobine/Roll	35	171,75
V3000WG Intermediate vinyl Gloss 45m	Bobine/Roll	28	67,00
Incoterm : CIP DURBAN Latest delivery date : 02/07/2019 Type of transport : SEAFREIGHT LCL Fos-sur-Mer Means of payment : BANK TRANSFER Payment : at 120 DAYS INVOICE DATE		Delivery address : FALCON - JHB EAST RAND South Africa Isando - Johannesburg 32B Monteer Road Zip Code:1600	
Pour tout envoi par palette, nous confirmer le nombre et le prix.			

ANNEXE 3**Liste de colisage relative à l'expédition exceptionnelle
communiquée par HEXIS**

Product description & packing	Unit	Qty	Unit gross weight Kg	Total gross weight Kg
<u>1 Pallet A</u> BHS 1520N Suptac Silver 30m BHK 1520N Cast Grey 25 m	Bobine/Roll Bobine/Roll	25 14	13 13	325 182
<u>1 Pallet B</u> BHS Silver Matt 30	Bobine/Roll	35	11	385
<u>1 Pallet C</u> V3000WG Intermediate vinyl Gloss 45m	Bobine/Roll	28	19	532
		102		1 424
Dimensions palette (non gerbable) : 100 X 120 X 160 cm				

Éléments de cotation communiqués par le transitaire FLOT**Caractéristiques de l'expédition**

Port de départ : Fos-sur-Mer - Port d'arrivée : Durban

Enlèvement de la marchandise : usine vendeur

Palettes NIMP 15

Poids palette à vide : 20 kg

Coût d'une palette : 17,04 EUR

Dimensions palette : 100 X 120 X 160 cm

Non gerbable

⇒ **Éléments de cotation pour une expédition en envoi LCL**

- **Transport par route Frontignan – Fos-sur-Mer**

Tarifcation : application de la règle d'équivalence poids – volume : 1 T = 3 m³
15 EUR par tranche de 100 kg indivisibles

- **Transport par voie maritime**

Frais de B/L : 65,00 EUR

Douane export : 90,00 EUR

Frais de mise à FOB : 280 EUR

Fret maritime : 144 USD l'unité payante

BAF : 2 % du fret de base

CAF : 1 % sur fret ajusté

Assurance : 0,5 % du CIF + 10 %

Transit time garanti : 30 jours

1 départ/semaine

⇒ **Éléments de cotation pour une expédition en envoi FCL**

Dimension Conteneur Dry 20' :

L : 5,898 m l : 2,350 m H : 2,698 m	Volume utile : 33,31 m ³ Charge maximale : 28 550 Kg
---	--

Positionnement à Frontignan et traction du plein jusqu'à Fos-sur-Mer : 258,00 EUR / conteneur 20'

Frais de B/L : 65,00 EUR

Douane export : 90,00 EUR

THC au départ de Fos-sur-Mer : 225,00 EUR

Fret Fos-sur-Mer – Durban : 930,00 USD / conteneur 20'

BAF : 60 USD

Low sulfur surcharge LSS* : 20 USD / conteneur 20'

Assurance : 82,50 EUR

Transit time garanti : 21 jours

2 départs / semaine : lundi et jeudi

1 EUR = 1,1742 USD

*LSS : surcharge diesel moins polluant mais plus onéreux

L'assurance TradeLiner COFACE

L'assurance-crédit PME / ETI contre les risques d'impayés

LES BÉNÉFICES

- Vos risques diminuent et sont mieux pilotés
- De nouveaux financements bancaires deviennent possibles
- Vos marges bénéficiaires sont sécurisées
- Vos factures sont recouvrées, même à l'étranger
- Vos provisions pour créances douteuses diminuent

L'OFFRE QU'IL VOUS FAUT SI...

- Vous êtes une entreprise qui vendez en B to B et réalisez un CA supérieur à 7 M€
- Vous souhaitez sécuriser vos transactions commerciales et vous protéger contre le risque de non-paiement de vos créances commerciales, qu'il soit dû à une faillite ou à un retard de paiement.

TradeLiner permet de sécuriser votre trésorerie et constitue un outil efficace pour optimiser votre crédit management. Elle vous apporte ainsi une tranquillité d'esprit, une stabilité financière et vous permet enfin de favoriser la croissance de votre activité.

TradeLiner, c'est une prévention continue et une protection contre le risque de non-paiement sur :

- Vos ventes en France et à l'étranger
- Vos ventes et celles de vos filiales

Les opérations assurées peuvent concerner :

- Des biens de consommation
- Des prestations de services
- Ou des opérations de négoce international

L'origine du risque peut-être :

- Commerciale : le non-paiement est le fait de votre client
- Politique : le non-paiement est le fait du pays de votre client, sur décision gouvernementale par exemple
- Ou liée à une catastrophe naturelle
- Une protection contre le risque d'insolvabilité et le défaut de paiement pour toutes vos ventes faites à crédit
- Une garantie adaptée à chacun de vos clients
- Une autonomie vous permettant dans certaines conditions de fixer vous-même les garanties
- Une flexibilité avec les délais de paiement que vous accordez à vos clients
- Une indemnisation de vos impayés à hauteur de 90 %
- Des services de recouvrement pour vos créances impayées
- Une structure de prix simple avec un taux englobant tous les risques couverts
- Un outil en ligne, « CofaNet Essentials » pour gérer au mieux votre portefeuille de garanties

Avec l'Option Information, vous pouvez vous renseigner sur un partenaire potentiel que vous connaissez peu et vérifier sa santé financière.

Extrait du contrat assurance-crédit COFACE avec HEXIS

Votre société réalise un chiffre d'affaires d'environ 90 millions d'EUR avec 50 millions d'EUR en France et 40 millions d'EUR à l'international.

Vos encours clients sont entre 1 000 EUR et 100 000 EUR avec 500 clients actifs.

Vous bénéficiez d'un contrat d'assurance-crédit avec un taux de prime de 0,17 % pour le marché français et de 0,24 % à l'export.

En cas d'impayés, votre entreprise sera indemnisée :

- sous 3 mois, pour les créances impayées inférieures à 5 000 EUR, à hauteur de 70 % du montant hors taxe des créances,
- sous 5 mois, pour les créances impayées supérieures à 5 000 EUR, à hauteur de 90 % du montant hors taxe des créances.

Présentation du salon CHINAADHESIVE
--

**CHINAADHESIVE 2019**

19-21 septembre 2019 Shanghai New International Expo Center
Salon professionnel annuel

Organisateurs : Sous-conseil de l'industrie chimique du CCPIT
 Association chinoise de l'industrie des adhésifs et du ruban adhésif

Globally Biggest Adhesives & Sealants & PSA tape & Label Fair

Profil d'exposition

CHINAADHESIVE est un événement unique qui rassemble les acteurs des films adhésifs, des produits d'étanchéité, de l'encre, du ruban adhésif PSA, des produits d'étiquetage et des accessoires dans le monde. Fort de plus de 20 années de développement constant, **CHINAADHESIVE** est devenu le lieu de rencontre incontournable pour la communication industrielle dans le secteur des technologies et des affaires.

CHINAADHESIVE 2019 se tiendra du **19 au 21 septembre 2019** au **Shanghai New International Expo Center**. Il attirera plus de 600 exposants, dont une majorité d'entreprises internationales et 30 000 visiteurs professionnels en provenance de 40 pays et régions.

Origine des visiteurs 2019

6,9 %	North America
1,3 %	South America
7,9 %	Europe
1,3 %	Africa
8,9 %	Middle east
1,3 %	Oceania
72,4 %	China

10,1 %	Northern-eastern China
61,4 %	Eastern China
4,2 %	Central China
24,3 %	Southern China

Facture proforma du fournisseur CARIGHT
--

CARIGHT


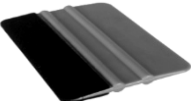




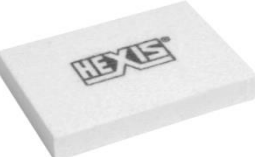
T : 86-20-8350 1048
 E : tintingtools@126.com
 W : www.caright-tint-tools.com

Window Tint Tools Manufacturing Ltd.

6th Floor, Building I, Bin liang Industry Zone, 5 Yan Gang Street, Guangzhou 510280, China

Client : HEXIS
 Commande : 52110

Facture proforma n° CA--180727-11
 Date : 27 octobre 2019

Ref. article	photo	Description	Prix unitaire USD	Quantité	Montant USD
TM-110		Raclette bulldozer	4,80	15	72,00
TM-187-5M		Raclette feutre	5,20	90	468,00
TM-18B (HEXIS LOGO)		Raclette grand format	0,49	3000	1470,00
TM-79		Raclette turbo	7,55	150	1132,50
TM-120		Poignée plastique renforcée (17cm)	5,50	30	165,00
TM-15		Poignée verrouillable	1,90	100	190,00
TM-125 (HEXIS LOGO)		Raclette feutre avec logo HEXIS	1,60	700	1120,00
Total				4 085	4617,50

Incoterm : EX WORKS Guangzhou

Expédition : sous 10 jours ouvrables après réception du paiement complet

Paiement par virement Swift

Banque du bénéficiaire : OCBC WING HANG BANK LTD - Swift code : WILFHKDD

Validité de l'offre : 2 mois

Éléments transmis par le transitaire KUEHNE + NAGEL

KUEHNE + NAGEL

Cotation aérienne FCMRS 180081A00008

Client

HEXIS France

Contact : Litding Qiu - litding.qiu@hexis.fr**Kuehne + Nagel Details**

Kuehne + Nagel S.A.S Marseille (FR)
 Bâtiment des agents de fret
 13727 Marignane Cedex

Contact : Amélie Groix
 Téléphone : +33-4-9210-33-44
 Email : amelie.groix@kuehne-nagel.com

Éléments de cotation

Date de l'offre : 01 novembre 2019	Offre valable jusqu'au : 14 novembre 2019
	Incoterm : EXW Guangzhou

Éléments sur l'acheminement

Conditions de livraison : porte à porte Lieu d'enlèvement : 510280 CHINE	Lieu de livraison : 34110 Frontignan FRANCE
---	--

Valeur EXW Guangzhou : 4 617,50 USD pour 11 colis

Poids total : 185 kg

Dimensions d'un colis : 50 x 50 x 15 cm

Frais d'enlèvement : 57,50 EUR

Frais de dédouanement export : 61,54 EUR

Terminal handling Guangzhou : 26,45 EUR

LTA : 20 EUR par expédition

Surcharge IRC : 0,15 EUR/kg taxable (Min : 7,80 EUR – Max 385 EUR)

Taxe de sûreté : 0,06 EUR/kg taxable (Min : 49 EUR – Max 300 EUR)

Fret aérien (tarif IATA)	De 1 à 100 kg	3,40 EUR/kg
	De 101 à 200 kg	2,90 EUR/kg
	De 201 à 500 kg	2,40 EUR/kg
	De 501 à 1 000 kg	1,90 EUR/kg
	> 1 001 kg	1,65 EUR/kg

Surcharge fuel : 0,56 EUR /kg taxable

Frais aéroport Marseille : 48 EUR

Livraison Marseille – Frontignan : 78,12 EUR

Assurance : 0,44 % du CPT + 10 %

Coefficient d'aéroport : 80 %

1 départ semaine

1 EUR = 1,1742 USD

Informations douanières relatives aux produits

Information TARIC

**SECTION VII MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES ;
CAOUTCHOUC ET OUVRAGES EN CAOUTCHOUC**

CHAPITRE 39 MATIÈRES PLASTIQUES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES

**II. DÉCHETS, ROGNURES ET DÉBRIS ; DEMI-PRODUITS ;
OUVRAGES :**

**3926000000 : Autres ouvrages en matières plastiques
et ouvrages en autres matières des
n^{os} 3901 à 3914**

→| Droit pays tiers (01-01-1999 -) : **6.50 %**

→| TVA normale