

Brevet de Technicien Supérieur**COMMERCE INTERNATIONAL****E5 – Mise en œuvre des opérations internationales****GUIDE D'AIDE A L'ÉVALUATION****MISSION 1 – EXPORTATION À DESTINATION D'AFRIQUE DU SUD****AUCUNE FORME N'EST IMPOSEE**

Après avoir étudié la demande du prospect et avoir regardé les différents éléments du dossier, il faut :

- **Adapter l'offre aux CGV et au risque pays**

CGVE KUBOTA EUROPE	Demande d'offre Prospect	Problème	Solutions possibles
Incoterm : CIF port d'arrivée	Incoterm : CFR Cape Town	Pas de problème pour KUBOTA EUROPE. → L'incoterm à retenir est CFR, condition souhaitée par l'acheteur, car cet incoterm est moins exigeant pour KUBOTA EUROPE, que celui que l'entreprise utilise habituellement en grand export le CIF (cf. CGVE). → Proposition possible du CIF (avec option tous risques) : service supplémentaire apporté au client d'autant qu'il est nouveau, que le montant du contrat est élevé et qu'il existe un risque que le client sud-africain ne souscrive pas d'assurance.	
Devise : EUR	Devise : ZAR	Risque de change si choix du ZAR Le ZAR est une monnaie volatile et les CGVE imposent l'EUR comme monnaie d'échange	Si choix du ZAR : - Couverture à terme* - Option de change* - ADE* Choix de l'EUR préférable dans le contexte inflationniste actuel
Instrument de paiement : Lettre de change	Modalité de paiement : Virement SWIFT	Risque de non-paiement et difficulté de trésorerie.	- Crédit documentaire irrévocable et confirmé réalisable par acceptation. - LCSB confirmée

CGVE KUBOTA EUROPE	Demande d'offre Prospect	Problème	Solutions possibles
Délai de paiement : 30% acompte à la commande, solde à 60 jours date d'expédition	Délai de paiement : 180 jours date de livraison	Délai demandé par le client trop long et qui impacte la trésorerie de KUBOTA EUROPE (production, frais d'expédition à avancer, etc.). Cependant, aucune difficulté de trésorerie n'est mise en avant.	Garder l'acompte de 30% à la commande. Pour le paiement du solde : négocier le nombre de jours dans la mesure du raisonnable pour KUBOTA EUROPE (ne pas accepter 180 jours, car trop long) Fait générateur : date d'expédition Mise en œuvre de la clause de réserve de propriété en cas d'impayé
Validité de l'offre	Livraison demandée au 20 avril	Tenir compte du délai de mise à disposition et de livraison : 20/22 jours de transit time + quelques jours de sécurité	25/03/2023 sous réserve que la marchandise soit en stock

*Accepter le Rand ou d'autres devises de référence comme le Dollar, mais seulement si le candidat propose également une solution de couverture du risque de change

- Calculer le prix CFR/CIF et le coût logistique pour chacun des 2 prestataires

Cotation 1^{ère} offre MSC – Ro-Ro

Colisage 3 tracteurs		
Volume en m ³	L x l x H x nb de tracteurs	108,39825
Poids en tonnes	3 x 7	21
Longueur en mètres linéaires	3 x 4,77	14,31

Éléments	Calculs	Euros
Valeur EXW Usine de Bierne	110 000 x 3	330 000,00
Préacheminement		480,00
THC	50 x 3	150,00
B/L fee		80,00
Extra tax B/L	1,60 x 108,39825	173,44
Fret maritime	500 x 14,31	7 155,00
BAF	7 155 x 0,05	357,75
CAF	(7 155 + 357,75) x 0,02	150,26
CFR Cape Town		338 546,45
Total coûts logistiques	CFR – EXW	8 546,45
Coûts logistiques en % du prix EXW		2,59 %

⇒ Si offre CIF

Éléments	Calculs	Euros
CFR Cape Town		338 546,45
CIF Cape Town	338 546,45/0,9945	340 418,75
Total coûts logistiques	CIF – EXW	10 418,75
Coûts logistiques en % du prix EXW		3,16 %

Cotation 2^{ème} offre GEFCO – Conventionnel

Colisage 3 tracteurs		
Volume en m ³	LxlxH x nb de tracteurs (voir fiche produit)	108,39825
Poids en tonnes	3 x 7	21
Longueur en Mètres Linéaires	3 x 4,77	14,31

Eléments	Calculs	Euros
Valeur EXW Usine de Bierne	110 000 x 3	330 000,00
Préacheminement		600,00
THC	50 x 3	150,00
ISPS	0,50 x 21	10,50
B/L		80,00
Fret maritime	Poids : 21 tonnes Volume : 108,29825 m ³ UP : poids volumétrique 68 x 108,39825	7 371,08
BAF	7 371,08 x 0,04	294,84
CAF	(7 371,08+ 294,84) x 0,03	229,98
CFR Cape Town		338 736,40
Total coûts logistiques	CFR – EXW	8 736,39
Coûts logistiques en % du prix EXW		2,65 %

⇒ Si offre CIF

Eléments	Calculs	Euros
CFR Cape Town		338 736,39
CIF Cape Town	338 736,39/0,9945	340 609,74
Total coûts logistiques	CIF – EXW	10 609,74
Coûts logistiques en % du prix EXW		3,22 %

- Choisir un prestataire :

Comparaison coût-délai-sécurité :

COÛT si CFR	Coût en euros	Remarque
Offre 1 CFR	8 546,45 EUR	Ecart : 189,94 EUR
Offre 2 CFR	8 736,39 EUR	
MEILLEUR CHOIX	OFFRE 1 MSC	

COÛT si CIF	Coût en euros	Remarque
Offre 1 CIF	10 418,75 EUR	Ecart : 190,99 EUR
Offre 2 CIF	10 609,74 EUR	
MEILLEUR CHOIX	OFFRE 1 MSC	

DELAÏ	Transit time	Remarque
Offre 1	22 jours	Ecart : 2 jours
Offre 2	20 jours	
MEILLEUR CHOIX	OFFRE 2 GEFCO	

SECURITE	Modalités de transport	Remarque
Offre 1	Transport Ro-Ro	Pas de manipulation
Offre 2	Transport conventionnel	Risque lié au grutage

MEILLEUR CHOIX**OFFRE 1 MSC**

- **Choix final** : L'offre 1 demandée par le client est meilleure car c'est une solution moins coûteuse, plus sécurisée et la différence de transit time est de deux jours seulement. Cet écart est en phase avec le délai demandé par le prospect.

- **Proposer l'offre commerciale** :

Offre pour 3 tracteurs KUBOTA M7 -152 Powershift

Incoterm : CFR ou CIF Cape Town (si justifié de façon pertinente)

Livraison par voie maritime avant le 20/04/2023

Prix proposé :

Si ZAR → CFR Cape Town : 5 924 562,88 ZAR

Si CIF Cape Town : 5 957 328,13 ZAR

Si EUR → CFR Cape Town : 338 546,45 EUR

Si CIF Cape Town : 340 418,75 EUR

Modalités de paiement :

- Acompte de 30 % par virement Swift
- Solde par Lettre de Change à 60/90 jours date d'expédition (avec couverture pertinente contre le risque de non-paiement).

Validité de l'offre : 25/03/2023

MISSION 2 – SÉCURISATION DES SOLUTIONS D'APPROVISIONNEMENT

Vérifier si cette offre constitue une alternative intéressante aux conditions actuelles de notre fournisseur japonais.

1. Calcul du coût de revient pour une commande hebdomadaire chez le fournisseur japonais pour 140 poignées

Éléments	Calculs	EUR
CIP Dunkerque	140 x 8 220 / 137	8 400,00
THC		85,00
Forfait dédouanement et post-acheminement		260,00
Droits de douane et taxe	8 400 x 3,5%	294,00
TDF	8 400 x 0,1 %	8,40
Coût de revient Bierne		9 047,40

2. Calcul du coût de l'offre du fournisseur espagnol pour une commande hebdomadaire

Notre besoin : 140 poignées /semaine *mais appelé à augmenter*

➤ **Calculs préalables**

Nombre de palettes nécessaires pour 140 poignées par semaine

Colisage de l'expédition : 140/20 = **7 palettes**

Poids réel : 7 x (25 kg + (0,5 kg x 20)) = 245 kg = 0,245 t

Volume : 7 x 0.8 x 1.2 x 1.18 = 7,9296 m³

En routier, 1t = 3 m³ à l'avantage du transporteur

Poids théorique = 7,9296 /3 = 2,6432 t

Poids taxable = 2643,2 >245 donc poids taxable = 2643,2 kg soit 2 700 kg (arrondis aux 100 kg supérieurs)

➤ **Calcul du coût de revient par groupage pour 140 poignées**

Éléments	Calculs	EUR
EXW Valencia	140 x 64,67	9 053,80
Fret routier	Poids taxable = 2 643,2 kg, soit 27 tranches de 100 kg Tarification en groupage = 20 EUR x 27 = 540 EUR Payant pour : 17 EUR x 30 = 510 EUR Le payant pour s'applique, car à l'avantage du chargeur. Frais CMR : 40 EUR	510,00 40,00
Coût de revient à Bierre		9 603,80

3. Comparaison des offres fournisseurs

Critère	Fournisseur espagnol Bulzatson	Fournisseur japonais	Analyse
Coût de revient	9 603,80 EUR pour 140 poignées, soit 68,6 EUR/poignée	9 047,40 EUR pour 140 poignées, soit 64,62 EUR/poignée	Le fournisseur espagnol est actuellement (pour 140 poignées) 6,2 % plus cher que le fournisseur japonais. Le coût du fournisseur japonais est amené à diminuer compte tenu de la suppression des droits de douane (accord JEFTA). De même, pour le fournisseur espagnol, si les besoins augmentent, le coût de revient sera également amené à diminuer (compte tenu du tarif dégressif proposé : le prix d'achat passerait à 62,54 au lieu de 64,67 EUR).
Incoterm	EXW Valencia	CIP Dunkerque	En EXW, KUBOTA EUROPE doit organiser tout le transport et en assumer les risques mais il est organisé avec un transporteur partenaire. De plus, un seul mode de transport donc pas de rupture de charge et risques limités. Pas de dédouanement import car UE. En CIP Dunkerque, KUBOTA EUROPE assume les risques du transport maritime dès le chargement à bord de la marchandise à Kobe, les risques sont non négligeables car il s'agit d'un groupage. Il doit organiser la douane import (mais statut d'OEA récent, qui facilite et accélère les démarches). Solution espagnole moins polluante car distance d'acheminement plus courte même si le transport est routier.

Critère	Fournisseur espagnol Bulzatson	Fournisseur japonais	Analyse
Délai d'approvisionnement	3 jours de mise à disposition date de commande + 72 h de transit time en groupage = 6 jours	48 h de préacheminement + 45 à 66 jours pour le transport maritime +48 h de post-acheminement = 47 à 68 jours	Délais de Bulzatson : beaucoup plus courts, mais vérifier qu'ils sont tenus. Proposition de Bulzatson beaucoup plus sécurisante : en cas de besoin urgent, possibilité d'obtenir les poignées en 6 jours.
Modalités de paiement	25 % d'acompte à la commande, solde par virement à 30 jours date de mise à disposition.	Virement à 4 mois date de B/L	Avance de trésorerie à faire avec le fournisseur espagnol du quart de la commande et délai de paiement beaucoup plus court. Si les commandes sont régulières, il sera certainement possible de supprimer l'acompte. Le délai de paiement est beaucoup plus court pour Bulzatson comme le délai de livraison. Les poignées peuvent donc être intégrées beaucoup plus vite dans le processus de production. Pour le fournisseur japonais, le paiement se fait à 4 mois date d'embarquement des poignées contre 30 jours pour Bulzatson ce qui peut faciliter la trésorerie de Kubota.
Devise	EUR	JPY	Pas de risque de change avec le fournisseur espagnol.
Ancienneté de la relation	Nouveau fournisseur	Fournisseur existant	Si Kubota travaille déjà avec la société japonaise, elle connaît des difficultés dans les approvisionnements. Travailler avec le fournisseur espagnol exigera de vérifier la qualité des produits et des prestations.
Capacité de production	Capacité de production de 170 poignées par semaine	Capacité de production limitée à 140 poignées par semaine	Le fournisseur espagnol est en capacité de répondre aux besoins croissants de KUBOTA EUROPE.

Critère	Fournisseur espagnol Bulzatson	Fournisseur japonais	Analyse
Autres éléments	Participation à l'investissement du fournisseur dans un outillage spécifique coûteux. La montée en capacité sera progressive.	L'outillage spécifique pour fabriquer les poignées existe et est amorti depuis longtemps.	Le changement éventuel de fournisseur ne peut pas se faire progressivement. On ne peut pas tester le nouveau fournisseur. Il faut vérifier la qualité des matériaux utilisés en amont. Le risque financier de la participation de KUBOTA EUROPE pour l'outillage spécifique est important. La proximité géographique du fournisseur espagnol peut faciliter l'ajustement (déplacement dans ses locaux)

CONCLUSION – RECOMMANDATIONS :

Le fournisseur espagnol est :

- Un peu plus cher que le fournisseur habituel,
- Mais sa capacité de production est plus importante, ce qui va permettre de satisfaire les besoins croissants de KUBOTA EUROPE,
- Le coût de l'avance de trésorerie serait à ajouter pour le fournisseur espagnol,
- En revanche, il n'y aurait pas de coût de couverture du risque de change à prévoir,
- De plus, le délai de livraison est très court, avec très peu d'aléas. Il permettrait donc de sécuriser notre approvisionnement, ce qui est l'objectif essentiel de ce changement de fournisseur,
- Le choix du fournisseur espagnol permettrait également de respecter les contraintes environnementales liées à la politique RSE de KUBOTA EUROPE.

L'inconvénient majeur est qu'il faut être sûr de la qualité des poignées qui seront fournies ainsi que de la capacité à nous fournir les quantités nécessaires de façon régulière, tout en respectant les délais.

Le fournisseur espagnol constitue une alternative pour sécuriser les approvisionnements, en complément du fournisseur japonais. Mais il convient de valider ce choix par des études d'opportunité et de faisabilité complémentaires.

Valence n'étant pas très éloigné, il serait judicieux que l'acheteur de poignées se rende à l'usine du fournisseur potentiel pour vérifier l'organisation de la production et la qualité des matériaux qui seront utilisés pour fabriquer les poignées.

Élaborez un tableau de bord fournisseurs intégrant des KPI (Key Performance Indicators) pertinents.

Tableau de bord fournisseurs européens		Seuil d'alerte	TOTAL			Fournisseur A			Fournisseur B			Fournisseur ...		
			N	N-1	Evol	N	N-1	Evol	N	N-1	Evol	N	N-1	Evol
IMPORTANTANCE	Montant des achats													
	Nombre de commandes													
	Valeur moyenne d'une commande													
	% des achats en valeur													
CAPACITE	Nombre de commandes incomplètes													
	% commandes incomplètes													
QUALITE	Nombre de produits défectueux/non conformes													
	% produits défectueux/non conformes													
	Nombre de commandes avec litiges													
	% de commandes avec litiges													
DELAI	Nombre de commandes en retard													
	% Commandes en retard													
	Délai de mise à disposition contractuel (jours)													
	Délai de mise à disposition moyen effectif (jours)													
	Écart sur délai de mise à disposition (jours)													

Questions complémentaires

Question 1 - Proposez une procédure de dédouanement permettant de faciliter les opérations d'importation de l'entreprise.

La procédure de dédouanement actuelle est la procédure de droit commun. Elle impose à TISSTEC de dédouaner la marchandise au premier point d'entrée sur le territoire douanier de l'UE, ce qui génère un manque de flexibilité et occasionne des lenteurs.

Solliciter une procédure de dédouanement centralisé national (DCN) permettrait de simplifier les formalités douanières à l'import et à l'export. La DCN permettrait de :

- réduire les coûts de dédouanement
- gagner du temps pour les formalités douanières à l'import ou à l'export
- simplifier les opérations de dédouanement import et export, toutes organisées au même endroit avec les mêmes interlocuteurs (du bureau de douane de déclaration)

TISSTEC peut aussi solliciter la procédure de dédouanement à domicile (PDD) et le dédouanement simplifié.

La PDD permettrait de :

- gagner du temps pour les formalités douanières,
- de limiter les ruptures de charge.

Le dédouanement simplifié permet de gagner du temps pour les formalités douanières.

Question 2 - Indiquez les différents régimes douaniers particuliers à utiliser dans le cadre de la fabrication et de la commercialisation des produits de l'entreprise.

Opérations	Régimes douaniers	Justification
Post-acheminement du port d'arrivée aux locaux de TISSTEC	Transit communautaire externe (T1)	Ce régime permet d'acheminer les bobines de fibres acrylique en suspension de droits et taxes jusqu'à leur destination finale ; Accélération du dédouanement, ce qui permet de disposer de la marchandise plus rapidement.
Stockage des matières premières importées	Entrepôt douanier	Ce régime permet à l'importateur de bénéficier d'une suspension des droits et taxes durant la durée de l'entreposage, ce qui facilite la gestion de la trésorerie de l'entreprise.
Fabrication des toiles de stores	Perfectionnement actif	Ce régime permet de suspendre les droits et taxes afin de de les transformer avant leur réexportation, donc bénéfique pour la trésorerie. Possibilité d'importer définitivement les produits après transformation. Dans ce cas, droits et taxes dus au moment de la vente des produits.
Exportation des toiles de store (30% du CA)	Exportation définitive	Apure le PA pour les produits réexportés. Exonération de droits et taxes sur les fibres acryliques pour les toiles de store ré exportées hors UE.
Vente des toiles de store dans l'UE (30% du CA)	MLP	Apure le PA pour les produits vendus dans l'UE, décaissement retardé des droits, les taxes nationales seront dues par les acheteurs UE sur leur marché national, avantage en termes de trésorerie.
Vente des toiles de store sur le marché	MLP + MAC	Apure le PA pour les produits vendus sur le marché national, décaissement retardé des

national (40% du CA)		droits et taxes (hors TVA car autoliquidée), avantage en termes de trésorerie.
----------------------	--	--