

Brevet de Technicien Supérieur**COMMERCE INTERNATIONAL****E5 – Mise en œuvre des opérations internationales****GUIDE D'AIDE À L'ÉVALUATION – CAS CAPTELS****MISSION N°1 – GESTION DE LA DEMANDE DU CLIENT TTS****→ Analyse de la demande du client TTS au regard des CGVE**

INCOTERM : conformité

Demande d'offre TTS	CGVE CAPTELS
DAP Dammam	CIP pour le grand export
Analyse	
TTS souhaite un incoterm de vente à l'arrivée (« <i>port and insurance at your expense and you bear the risk</i> ») alors que, pour ses expéditions grand export, CAPTELS accepte d'exporter en CIP, incoterm de vente au départ. Si la proposition de TTS est retenue, CAPTELS devra s'occuper de toute la logistique jusqu'au port d'arrivée, comme en CIP, mais surtout devra assumer les risques du transport principal. En DAP Dammam, si un risque se réalise avant le port d'arrivée, c'est CAPTELS qui devra gérer et suivre le sinistre. Alors qu'en CIP Dammam, l'acheteur devra gérer lui-même le sinistre en cas de dommages.	

MODALITÉS D'EXPÉDITION : faisabilité

Demande d'offre TTS	CGVE CAPTELS
Envois partiels interdits Transbordements interdits	
Analyse	
Les exigences de TTS peuvent aisément être satisfaites car rien ne l'empêche dans les CGVE de CAPTELS. L'interdiction des envois partiels et des transbordements impose une ligne directe et un envoi complet. Ce qui pourrait limiter le choix de transport.	

DÉLAI DE LIVRAISON : faisabilité

Demande d'offre TTS	CGVE CAPTELS
Délai de livraison souhaité : 3 mois date de commande	1 mois de délai de fabrication après commande + 1 semaine de stockage (si solution M&M) + 1 semaine (1 départ par semaine) + 25 jours de transit time Soit un délai de livraison d'une dizaine de semaines date de commande.
Analyse	
CAPTELS est en mesure de préparer, d'expédier et de livrer la marchandise dans les délais souhaités par TTS.	

23CIE5MOI

QUANTITÉ À FOURNIR : faisabilité

Demande d'offre TTS	CGVE CAPTELS
Quantité demandée : 30	Aucune mention contraignante
Analyse	
La commande est assez importante : <ul style="list-style-type: none">- Aucun problème de production des MTCS n'est mentionné. CAPTELS pourra répondre à la demande si elle dispose d'un stock suffisant.- En cas de mise en fabrication, cela affecte la trésorerie de l'entreprise.	

DÉLAI DE PAIEMENT : conformité

Demande d'offre TTS	CGVE CAPTELS
60 jours date de facture	Acompte de 30 % à la commande Solde de 70 % à 90 jours date de facture
Analyse	
CAPTELS peut argumenter sur son besoin de financement de la production pour faire accepter à TTS le principe d'un acompte de 30 % à la commande. Quant au délai de paiement du solde, la proposition de CAPTELS serait très favorable à TTS.	

MOYEN DE PAIEMENT : conformité

Demande d'offre TTS	CGVE CAPTELS
Pas de contrainte	Virement SWIFT
Analyse	
Pas de contrainte mais aussi pas de souhait de la part du client, donc le virement SWIFT, moyen simple et rapide, sera accepté par le client. C'est à l'acheteur TTS que reviendra l'initiative du paiement. Mais le risque associé est assumé par CAPTELS puisqu'il s'agit de ces CGVE.	

DEVISE DE PAIEMENT : conformité

Demande d'offre TTS	CGVE CAPTELS
USD	EUR
Analyse	
CAPTELS pourrait tenir compte des pratiques locales et de la demande de TTS, ce qui serait pertinent. L'entreprise devrait alors assumer la gestion du risque de change, élément qui rend la rentabilité de cette vente incertaine. Les CGVE imposent le paiement en EUR et le gestionnaire n'est pas décisionnaire. Aussi il peut faire une proposition en EUR et suggérer le recours à l'USD avec gestion du risque de change à sa responsable.	

Éléments à prendre en compte pour la formulation de l'offre

Incoterms et logistique :

CAPTELS devra faire un choix de partenaire logistique et formuler un prix CIP. La demande en DAP du prospect est trop éloignée des CGVE de CAPTELS.

CIP est l'Incoterm le plus proche de celui demandé par le prospect TTS. Cela oblige CAPTELS à évaluer le coût logistique de Saint-Mathieu-de-Trévières vers le port de Dammam en Arabie saoudite et à mesurer les conséquences de cet incoterm sur la trésorerie. En effet, CAPTELS prendra en charge les frais logistiques sur une durée assez longue (90 jours).

23CIE5MOI

Conditions de paiement :

Les conditions de paiement diffèrent assez fortement, tant pour la devise de paiement que pour les délais de paiement. Un paiement en devises doit être évalué en termes de risque de change et suppose la mise en place d'une solution de couverture. Concernant le délai de paiement, CAPTELS propose dans ses CGVE des conditions plus avantageuses que celles demandées par le client, l'acompte à la commande devrait donc être accepté.

Concernant le solde et compte tenu du montant élevé du contrat, il convient d'avoir recours à une solution de sécurisation : crédit documentaire ou LCSB, éventuellement confirmés selon l'évaluation du risque pays (non connu).

→ Calcul du coût logistique de M&M

Recherche du nombre de conteneurs pour charger les 30 caisses

Nombre de caisses à charger : 30

Caractéristiques de la marchandise :

Poids : 30 x 500 kg = 15 000 kg = 15 tonnes

Dimension d'une caisse : 1,420 x 1,020 x 0,9 m

La présentation sous forme tableau n'est pas attendue.

$$L / l = 12,03 / 1,42 = 8$$

$$l / l = 2,35 / 1,02 = 2$$

$$h / h = 2,39 / 0,9 = 2 \text{ car } 8 \times 2 \times 2 = 32 \text{ caisses} \Rightarrow 1 \text{ conteneur 40 pieds suffit}$$

Par conséquent, la recherche d'une autre solution est inutile.

Vérification de la compatibilité du poids du chargement avec la charge utile du conteneur :
30 x 500 = 15 000 kg < 27 600 kg de charge utile

Présentation possible du calcul selon un plan de chargement (nombre de caisses maximum par conteneur 40 pieds)

Dimensions en m	L	l	h	
Conteneur 40'	12,03	2,35	2,39	
Caisse	1,42	1,02	0,90	
Nombre de caisses	8	2	2	32

Les autres solutions de chargement ne sont pas attendues.

Mais le candidat aura pu débiter son calcul par une autre solution, par exemple :

Dimensions en m	L	l	h	
Conteneur 40'	12,03	2,35	2,39	
Caisse	1,02	1,42	0,9	
Nombre de caisses	11	1	2	22

23CIE5MOI

Cotation CIP port DAMMAM avec le transitaire GEODIS (non attendu car non nécessaire)

ÉLÉMENTS DE COÛT	DÉTAILS DES CALCULS	MONTANTS EN EUROS
EXW Saint-Mathieu-de-Tréviars	30 x 46 000	1 380 000,00
Fret + Assurance		16 550
CIP Dammam		1 396 550,00

Calcul du coût logistique avec le transitaire GEODIS : 1 396 550,00 – 1 380 000 = 16 550 EUR

Coût logistique en % du prix EXW = 16 550 / 1 380 000 * 100 = 1,2 %

Cotation CIP port DAMMAM avec le transitaire M&M

ÉLÉMENTS DE COÛT	DÉTAILS DES CALCULS	MONTANTS EN EUROS
EXW Saint-Mathieu-de-Tréviars	30 x 46 000	1 380 000,00
Formalités export		80,00
Préacheminement	156 x 3,02	471,12
Réception - passage à quai - empotage		490,00
Stockage		250,00
Traction		350,00
Fret	4 600 x 1	4 600,00
BAF	4 600 x 10%	460,00
Frais de BL		80,00
Frais fixe envois de documents		60,00
CPT Dammam		1 386 841,12
Assurance	CIP - CPT	3 057,78
CIP Dammam	CPT / 0,9978 = 1 386 841,12 / 0,9978	1 389 898,90

Calcul du coût logistique avec le transitaire M&M : 1 389 898,90 – 1 380 000 = 9 898,90 EUR

Coût logistique en % du prix EXW = 9 898,9 / 1 380 000 * 100 = 0,72%

→ Comparaison et choix du PSL (Prestataire de Solutions Logistiques)

Comparaison des deux PSL

Éléments	GEODIS	M&M	Conclusion
Coût logistique	16 550,00 EUR soit 1,2 % de la valeur EXW	9 898,90 EUR soit 0,72 % de la valeur EXW	L'analyse quantitative est en faveur de M&M car le différentiel est de 0,48 point par rapport à la valeur EXW ou M&M est 67,19 % moins cher que GEODIS.
Transit time	25 jours	25 jours	Pas de différence.
Sécurité	FCL	FCL	Pas de différence.
Certification agrément	ISO 9001, 14001, 45001 certifié OEA, accréditation IATA	ISO 9000, certifié OEA, accréditation IATA	Les certifications professionnelles habituelles sont présentes chez ces 2 transitaires, GEODIS propose plus de certification qualité.
Suivi de la marchandise	EDI, Tracking en ligne 7j/7 et 24h/24	Équipe dédiée 7J/7, 24h/24 - Hotline et mail dédié	Les moyens de communication mis au service du client chargeur sont optimaux chez ces deux PSL. M&M propose cependant un interlocuteur dédié H24.
Ancienneté de la relation	2 ans	8 ans	Création d'une relation de confiance avec M&M.
Nombre de cotations demandées	25	36	M&M est plus largement sollicité que GEODIS.
Nombre d'opérations traitées	19	29	Les opérations traitées sont majoritairement confiées à M&M.
Nombre de réclamations clients ou taux de réclamation	0 ou 0%	0 ou 0 %	Ces deux partenaires offrent des prestations avec 100 % de satisfaction client.
Nombre d'incidents (retards) ou taux d'incident	1 ou 5,26 %	1 ou 3,45 %	Les incidents sont présents en nombre très faible. La fiabilité des 2 transitaires est très bonne.
Nombre d'avaries ou taux d'avarie	3 ou 15,79%	0 ou 0%	Obtention de plus de sécurité avec M&M. Par ailleurs, le score est plus représentatif car il y a plus d'opérations.
Délai moyen de réponse	12 heures	6 heures	M&M offre plus de réactivité.

Choix du PSL

La confiance que place CAPTELS dans M&M depuis 8 ans se fonde sur un service de qualité, une fiabilité et une réactivité de très bon niveau. Rien ne pousse CAPTELS à devoir changer de transitaire habituel qui donne satisfaction dans le transport de ses produits à forte valeur ajoutée.

23CIE5MOI

→ Proposition commerciale

- CIP Dammam pour 30 MOBILE TRUCK CONTROL SYSTEMS, REFERENCE 1245683 MTCS pour un prix de 1 389 898,90 EUR
- Modalités de paiement : acompte de 30 % à la commande par virement SWIFT et règlement du solde de 70% à 90 jours (délai plus long que la demande prospect)
- Offre en EUR conforme aux CGVE
- Inspection avant expédition par COTECNA FRANCE
- Garantie 2 ans
- Validité de l'offre : 15 jours

Ce contrat est une véritable opportunité pour CAPTELS puisque le courant d'affaires est prometteur et le Moyen-Orient est un marché ciblé. On peut s'attendre à ce que le client négocie l'incoterm DAP et le paiement en USD. Il pourrait être judicieux d'accepter l'un de ces deux éléments par exemple l'USD, en prenant soin de souscrire une couverture contre le risque de change.

La proposition commerciale doit être cohérente avec l'analyse. On ne peut accéder à toutes les demandes du client. Les risques de chaque modification des CGV doivent avoir été évoqués

Il n'est demandé aucune formalisation de la proposition commerciale (mail, en français ou en anglais)

MISSION N°2 – GESTION DES RISQUES SUR UN NOUVEAU MARCHÉ EXPORT
(40 POINTS)

Solutions pour combler le besoin de trésorerie de l'entreprise et pour neutraliser le risque de change

→ Comparaison ADE/MCNE et choix de la solution en tenant compte de la contrainte de 2%

Calcul du coût de l'ADE :

Montant couvert USD : 1 400 000 x 0.70 = 980 000 USD

Cours vendeur : 1,0258

	Intérêts post-comptés	Intérêts précomptés
Montant emprunté	980 000 USD	$980\,000 / (1 + (0,028 \times 120/360)) = 980\,000 / 1,0093333 = 970\,937,94$ USD
Contre-valeur en EUR	$980\,000 / 1,0258 = 955\,351,92$ EUR	$970\,937,94 / 1,0258 = 946\,517,78$ EUR
Commission bancaire en EUR	$955\,351,92 \times 0,007 = 6\,687,46$ EUR	$946\,517,78 \times 0,007 = 6\,625,62$ EUR
Montant perçu en EUR	$955\,351,92 - 6\,687,46 = 948\,664,46$ EUR	$946\,517,78 - 6\,625,62 = 939\,892,16$ EUR
Montant des intérêts Précomptés en USD Ou à échéance en EUR	$980\,000 \times 0,028 \times 120/360 = 9\,146,67$ USD	$(980\,000 - 970\,937,94) / 1,0258 = 8\,834,14$ EUR
Montant à rembourser à l'échéance en USD	$980\,000 + 9\,146,67 = 989\,146,67$ USD	980 000 USD
Coût : Montant intérêt + commission en EUR	$9\,146,67$ USD + $6\,687,46$ EUR Le calcul du coût total en EUR n'est pas possible car le cours spot dans 120 jours ne peut pas être communiqué le jour de la proposition de la banque. Le coût ne peut être connu de manière certaine que s'il y a couverture à terme des intérêts.	$8\,834,14 + 6\,625,62 = 15\,459,76$ EUR
% du montant de la créance	On peut tout de même estimer l'ordre de grandeur de $9\,146,67$ USD au cours spot du jour 1,025. $9\,146,67 / 1,025 = 8\,923,58$ EUR $8\,923,58 + 6\,687,46 = 15\,611,04$ EUR $15\,611,04 / 955\,351,92 \times 100 = 1,634\% < 2\%$ Il existe une autre solution : Utiliser les données fournies par la banque pour acheter un cours à terme. Cours à terme : $1,025 - 0,0015 = 1,0235$ USD $9146,67 / 1,0235 = 8936,66$ EUR	$(15\,459,76 / 946\,517,78) \times 100 = 1,63\% < 2\%$

23CIE5MOI

	$8936,6 + \text{commission de change} =$ $8936,66 + (8936,66 * 0,006) = 8936,66 +$ $53,62 = 8990.28 \text{ EUR}$ $\% \text{ montant créance} = (8990,28 + 6687,46)$ $/ 955351,92 * 100 = 1,64\%$	
--	--	--

Le coût de l'ADE est inférieur aux 2% visés

23CIE5MOI

Calcul du coût de la MCNE

Cours à terme	$1,0258 - 0,0015 = 1,0243$
Contre-valeur en EUR	$980\,000 / 1,0243 = 956\,750,95$ EUR
Commission de change en EUR	$956\,750,95 \times 0,006 = 5\,740,51$ EUR
Intérêts en EUR	$956\,750,95 \times 0,05 \times 120/360 = 15\,945,85$ EUR
Montant perçu en EUR Contre-valeur nette	$956\,750,95 - (15\,945,85 + 5\,740,51 + 35) = 935\,029,59$ EUR
Coût total : intérêts MCNE + commission de change + commission d'endos	$15\,945,85 + 5\,740,51 + 35 = 21\,721,36$ EUR
% du montant de la créance	$(21\,721,36 / 956\,750,95) \times 100 = 2,27\%$ 2,27 % > 2 % conseillé

Le coût de la MCNE est supérieur aux 2 % visés.

Accepter aussi : Calcul du coût de la MCNE

Cours à terme	$1,0258 - 0,0015 = 1,0243$
Contre-valeur en EUR	$980\,000 / 1,0243 = 956\,750,95$ EUR
Commission de change en EUR	$956\,750,95 \times 0,006 = 5\,740,51$ EUR
Montant en EUR de la créance à escompter	$956\,750,95 - 5\,740,51 = 951\,010,44$ EUR
Intérêts en EUR	$951\,010,44 \times 0,05 \times 120/360 = 15\,850,17$ EUR
Montant perçu en EUR Contre-valeur nette	$951\,010,44 - 15\,850,17 - 35 = 935\,125,27$ EUR
Coût total : intérêts MCNE + commission de change + commission d'endos	$15\,850,17 + 5\,740,51 + 35 = 21\,625,68$ EUR
% du montant de la créance	$(21\,625,68 / 956\,750,95) \times 100 = 2,26\%$ 2,26 % > 2 % conseillé

Le coût de la MCNE est supérieur aux 2 % visés.

➔ Choix de la solution en tenant compte de la contrainte de 2 %

Obtenir un financement à court terme par le biais d'un organisme financier permet à l'exportateur d'avoir recours à une avance de trésorerie du montant de la créance détenue sur son client étranger déduction faite des intérêts et commissions bancaires.

Les deux financements à court terme constituent une avance de liquidités de 100 % du reste à payer qui permettra de maintenir une trésorerie stable et de fidéliser les clients grâce à la négociation de délais de paiement longs.

Néanmoins, pour pouvoir couvrir le risque de change, la MCNE est associée à une couverture à terme.

En cas d'impayé du client étranger, CAPTELS devra rembourser le montant du prêt à sa banque, en devises dans le cas de l'ADE, en EUR dans le cas de la MCNE.

Ici, seule l'Avance en Devises à l'Export peut être envisagée car c'est la seule qui respecte la contrainte imposée des coûts inférieurs à 2 %.

Comparaison et choix justifié d'une solution pour couvrir le risque de non-paiement

→ Analyse : Credoc / LCSB / Lettre de change / Assurance-crédit

Le CREDOC :

Un CREDOC irrévocable ne couvre CAPTELS que contre le risque commercial (noté B par COFACE). Au vu du risque pays (noté B par COFACE), un CREDOC confirmé, permettrait à CAPTELS de se couvrir également contre le risque politique.

Pour obtenir le paiement, l'exportateur devra, obligatoirement, fournir une liasse importante de documents qui devront être en bonne et due forme et la remettre dans les délais. Le CREDOC apparaît moins utilisé que la LCSB en Arabie saoudite. Solution coûteuse.

La LCSB :

L'Arabie saoudite est un pays habitué à utiliser la LCSB. C'est une garantie bancaire où une banque s'engage irrévocablement à payer l'exportateur uniquement en cas de défaut de paiement de son client contrairement au crédit documentaire où une banque s'engage à la demande de son client importateur à payer l'exportateur, dès lors que ce dernier aura présenté des documents conformes aux conditions du crédit documentaire. Solution moins coûteuse que le CREDOC.

Avec une LCSB, aucun document n'est à remettre si le client règle sa dette à échéance. En cas d'impayé, quelques documents prouvant la bonne expédition de la marchandise et l'absence de paiement du client devront être expédiés.

La LCSB est donc plus souple, plus simple, moins onéreuse, que le crédit documentaire. Mais la LCSB non confirmée ne sécurise pas contre le risque politique, ni la défaillance de la banque émettrice. Au vu de la note COFACE (B), une confirmation apparaît nécessaire.

La lettre de change :

La lettre de change peut aussi être envisagée car elle est couramment utilisée en Arabie saoudite. Il conviendrait dans ce cas qu'elle soit avalisée par une banque locale, ainsi que par une banque française pour avoir une couverture contre les risques bancaires et de non transfert.

L'assurance-crédit :

L'assurance-crédit pourrait être une alternative moins coûteuse (en %) que le CREDOC et la LCSB mais elle nécessite la couverture du chiffre d'affaires export. De plus, en cas de carence du débiteur, plusieurs mois sont nécessaires pour l'indemnisation qui n'est jamais à 100 % (90 % en général) et qui est dépendante du montant de l'agrément fourni par l'assureur crédit.

Le recours à un acompte pour soulager la trésorerie et diminuer le risque de non-paiement :

Les Saoudiens acceptent aisément de payer un acompte de 50 % pourvu qu'une garantie de restitution d'acompte soit effectuée. Cette solution apparaît pertinente car le coût de la garantie devrait être moins élevé que le recours à une solution de financement et de gestion du risque de non-paiement pour 50 % de la commande.

→ Choix justifié de couverture contre le risque de non-paiement

En l'absence d'éléments permettant de comparer le coût des différentes solutions, l'acompte de 50 % associé à une LCSB confirmée par une banque française apparaît pertinent pour une couverture totale du risque de non-paiement.

Accepter aussi la lettre de change comprenant une garantie d'une banque française.

QUESTIONS COMPLÉMENTAIRES

1. Dans un souci d'optimisation douanière, préconisez le(s) régime(s) douanier(s) successifs à mettre en place.

Régime douanier	Justification
Transit communautaire externe T1	Les marchandises sont déchargées à Fos-sur-Mer en France. Elles seront placées sous le régime de transit T1 pour leur transport jusqu'à Poussan, avec suspension des droits et taxes.
Entrepôt à l'importation	Suspension des droits et taxes
Pour les produits vendus hors UE : exportation définitive	Les marchandises sont réexportées sans paiement de droits et taxes UE.
Pour les produits vendus en France : importation définitive (MLP + MAC)	Paiement des droits de douane et taxes sur la part des marchandises vendues en France, au fur et à mesure de la sortie de l'entrepôt. Ce qui soulage la trésorerie car le paiement des droits et des taxes est plus tardif comparé à une importation définitive à l'arrivée des marchandises. TVA auto liquidée.

2. Dans le cadre d'une importation d'espadrilles de Chine, évaluez l'intérêt financier pour l'entreprise de sa démarche d'optimisation douanière.

Calcul des droits et taxes à payer à l'arrivée des marchandises en cas d'importation définitive

Éléments	Calculs	Montant en USD	Montant en EUR
CIP Fos-sur-Mer	$40\,265 / 1,0177 = 39\,564,70$ EUR	40 265,00	39 564,70
Droits de douane	$39\,565 \times 16,90 \% = 6\,686$ EUR		6 686,00
TDC	$39\,565 \times 0,145 \% = 57$ EUR		57,00
Liquidation douanière			6 743,00

Intérêt financier pour l'entreprise de l'optimisation douanière

Pour les produits exportés hors UE :

Part des produits exportés hors UE : 12 %
Économies réalisées : $6743 \times 0,12 = 809$ EUR

Pour les produits vendus en France :

Montant des droits de douane et taxes à payer : $6\,743 - 809 = 5\,934$ EUR

Le paiement de ce montant est échelonné et s'effectue au fur et à mesure de la sortie des marchandises de l'entrepôt et non à l'arrivée de la marchandise à Fos-sur-Mer, ce qui soulage la trésorerie de l'entreprise.