

*Brevet de Technicien Supérieur***COMMERCE INTERNATIONAL**

E5 – Mise en œuvre des opérations internationales

**E5 – MOI sujet 0-1**

Durée : 4 heures

Coefficient : 5

**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	Sujet 0 - 1
U5 - Mise en œuvre des opérations internationales	Page 1 sur 15

## CI MOI

La Maison Richard, créée en 1892, commercialise des vins auprès des professionnels de la restauration. L'entreprise familiale développe l'activité de torréfaction de café à partir de 1955. Cafés Richard devient une entité à part entière en 1964. Son siège social et de torréfaction est situé à Gennevilliers depuis 1976.

Société par action simplifiée au capital de plus de 32 millions d'euros, son Chiffre d'Affaires a dépassé 140 millions d'euros en 2019. Son effectif est de 450 employés.

Soucieux d'améliorer sans cesse le management de sa qualité, Cafés Richard est certifié ISO 9001 depuis 2003 et est engagé dans une démarche de développement éthique et durable, au service des hommes et de l'environnement.

Ses lignes de torréfaction et de conditionnement utilisent des technologies modernes et performantes, tout en conservant la tradition française des industries artisanales. L'entreprise est capable de produire 25 tonnes de café torréfié par jour, permettant ainsi une mise à disposition très rapide suite à la demande du client (5 jours sans étiquetage spécifique, 10 jours dans le cas contraire), la fraîcheur du café étant essentielle. La gamme de produits fait l'objet d'une traçabilité et de contrôles rigoureux à chaque étape. Cafés Richard cherche à maîtriser sa chaîne de valeur de bout en bout.

Associé à une sélection rigoureuse des terroirs et des pures origines, son savoir-faire en termes de torréfaction et d'assemblage garantit des cafés d'excellence et une qualité de dégustation constante.

Cafés Richard propose aussi thés, tisanes et chocolats afin que ses clients disposent d'une gamme complète de boissons chaudes, ainsi que les douceurs les accompagnant (gourmandises et sucres), et la vaisselle valorisant les crus de cafés et thés choisis. Son offre de services ne saurait être complète sans la proposition d'entretien et de maintenance du matériel nécessaire à la confection des boissons chaudes hors domicile.

Leader dans la consommation de café hors domicile en France, Cafés Richard couvre le territoire national au travers de 12 agences régionales et d'une seconde unité de torréfaction située à Tours. En 2000, il développe un réseau de vente au détail en créant les Comptoirs Richard qui disposent de 8 boutiques, principalement à Paris, et d'un site de vente en ligne, permettant ainsi aux particuliers de poursuivre leur dégustation de boissons chaudes Richard à domicile. Très impliqué dans la qualité de ses produits et la transmission des connaissances de ses experts à ses clients, professionnels de la restauration, Cafés Richard crée un organisme de formation agréé, l'Académie du Café, en 2002.

**Le département export** est créé en 2005 suite à la saisie d'opportunités à l'international. Il réalise 2 à 3 % du CA et est en plein essor. L'objectif à l'horizon 2025 est de multiplier par 3.5 le CA export tout en structurant la démarche de développement international et en s'appuyant sur ce qui fait le succès de Cafés Richard en France. Au-delà de la proposition de produits d'excellence, il s'agit d'apporter une expertise tant technique que commerciale aux distributeurs étrangers pour leur permettre de développer une offre complète de services et de produits emblématiques de « l'art de vivre à la française » auprès de leur clientèle de professionnels.

## CI MOI

Son portefeuille est composé d'une cinquantaine de distributeurs issus de tout autant de pays à travers le monde. Il est exportateur agréé par les douanes françaises depuis juin 2021.

### Organisation du département export :

- Le directeur export encadre l'équipe export. Il définit la stratégie de développement international et participe à sa mise en œuvre.
- Les responsables de zones export : véritables ambassadeurs de la marque, ils organisent et mettent en œuvre des actions de prospection et de commercialisation sur leur zone. Ils gèrent la relation commerciale mais n'assurent pas le traitement administratif lié aux demandes d'offre et aux commandes. Les gestionnaires administration des ventes export s'en chargent.

Les responsables de zones export se répartissent de la façon suivante :

- o Zone 1 Europe, USA, DROM-COM hors La Réunion (poste à Gennevilliers)
  - o Zone 2 Maghreb et Moyen-Orient dont l'Égypte (poste à Dubaï ; responsable assisté d'un barista - spécialiste de la préparation du café)
  - o Zone 3 Asie (principaux clients situés en Corée du Sud, La Réunion, Malaisie et Singapour). (Poste à Singapour)
- La gestionnaire administration des ventes export assisté d'un alternant : leur rôle est de mettre en œuvre les opérations export.

### Organisation du département import :

- Les acheteurs internationaux prospectent, sélectionnent les fournisseurs et négocient les contrats d'achat. Dans ce cadre, ils cherchent à développer des partenariats.
- Le département travaille en étroite collaboration avec le département export lorsqu'il s'agit de satisfaire des demandes de clients étrangers. Ainsi, le département export est associé à la démarche de sélection et de contractualisation avec les fournisseurs.
- Des gestionnaires administration des achats import mettent en œuvre les opérations import.

Le département logistique gère les expéditions et les livraisons nationales et internationales, ainsi que le stockage, en coordination avec les départements import, export, ventes nationales, production et contrôle qualité.

**Vous intégrez le département export en tant que gestionnaire Administration Des Ventes à l'export (ADV). Deux missions de mise en œuvre des opérations internationales vous sont confiées. Vous exposerez vos solutions avec rigueur en prenant soin de justifier votre démarche.**

Mission 1	Mission 2	Questions complémentaires
Gestion de la demande du client COFFEE MIDDLE EAST	Gestion du risque de crédit	Questions 1, 2 et 3
Pages 4 à 9	Pages 10 à 13	Pages 14 et 15
40 points	35 points	25 points

**CI MOI**

# CI MOI

## Mission 1 Gestion de la demande du client COFFEE MIDDLE EAST (40 points)

### Documents 1 à 7

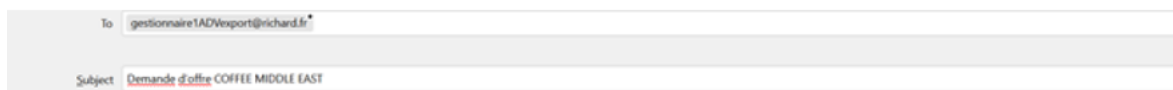
Cafés Richard travaille sur le marché égyptien avec son responsable de zone Moyen-Orient qui assure la prospection, la mise en relation avec les prospects et fait remonter les demandes d'offre.

La dernière demande concerne la société COFFEE MIDDLE EAST. En tant que gestionnaire ADV, vous avez réalisé une proposition commerciale conformément aux conditions commerciales habituelles de vente à l'export et l'avez envoyée au responsable de zone avant transmission au prospect. En retour, le responsable de zone vous demande de mieux prendre en compte les demandes du client.

**Le directeur export vous demande d'étudier la requête du responsable de zone export et de préparer une nouvelle offre soucieuse des intérêts de Cafés Richard sans pour autant renoncer à toutes les attentes du client.**

#### DOCUMENT 1

#### MAIL DU RESPONSABLE DE ZONE AU GESTIONNAIRE ADV DE CAFES RICHARD



Bonjour,

Suite à ma prospection sur le marché égyptien, je vous communique la demande d'offre du prospect COFFEE MIDDLE EAST pour la livraison d'un assortiment de cafés.

Référence	Libellé	Quantité
401884	COFFEE PERLE NOIRE 1KG	360
400031	COFFEE ROUGE RICHARD 1KG	900
400092	COFFEE COLOMBIA 500G	100
400095	COFFEE MOKA ETHIOPA 500G	80
403665	COFFEE POD DECA 100% ARABICA x 100	20

- CIP Alexandrie
- Paiement par virement SWIFT : Acompte de 25% et 75% à 30 jours
- Paiement en EGP (Egyptian Pound)
- Livraison à Alexandrie 30 jours date de commande

Dans l'attente de votre retour,

Bien cordialement,

--

responsabledezonemoyenorient@richard.fr

**MAIL DU GESTIONNAIRE ADV DE CAFES RICHARD AU RESPONSABLE DE ZONE**

To responsabledezonemoyenorient@richard.fr

Subject Proforma client COFFEE MIDDLE EAST

Bonjour,

Suite à votre demande d'offre concernant le prospect COFFEE MIDDLE EAST, vous trouverez en pièce jointe notre proforma, en conformité avec nos conditions habituelles de vente.


Restant à votre disposition,

Bien cordialement,

--

gestionnaire1ADVexport@richard.fr



<b>Facture Proforma</b> <b>Proforma Invoice</b>	Exportateur / Exporter  <b>CAFES RICHARD SAS</b> 106, rue du Fossé Blanc 92230 GENNEVILLIERS FRANCE S.A.S. au Capital de 32 524 648 € RCS Nanterre B 432 573 467 Code APE : 1083Z FR93432573467 - 43257346700011		N° Facture Proforma / Proforma invoice 20037850		Date / Date 21.06.2021	
	Vos références / Your references Blue Ribbon Jun 2021		Nos références / Our references		Date de fin de validité / End of validity 20.07.2021	
	Destinataire / Consignee 109805 COFFEE MIDDLE EAST 125 Nasr street, 01439 LE CAIRE RÉPUBLIQUE ARABE D'EGYPTE		Acheteur / Buyer 109805 COFFEE MIDDLE EAST 125 Nasr street, 01439 LE CAIRE RÉPUBLIQUE ARABE D'EGYPTE			
	Notifier a / Notify		Banque du vendeur / Seller's bank IBAN: FR7630003030160002515501500 SG EXPORT CAFES RICHARD BIC: SOGEFRPP			
	Devise facture / Invoice currency EUR Euro		Conditions de livraison/ Incoterms EXW Gennevilliers			
	Date de mise à dispo. / Date of disposal 10 jours date de commande		Date exp. demandée / Date despatch			
	PreTransport / PreTransport		Lieu de réception / Place of receipt		Conditions de paiement / Terms of payment 50% Before production - 50% at 45 days par virement SWIFT	
	Id. du moyen de transport/ Transport Id. SEA		Lieu de chargement / Place of loading Gennevilliers			
	Lieu de déchargement/Place of discharge Egypt		Lieu de destination/ Place of destination			
	Désignation des marchandises/ Description of goods		Poids Brut Net / Kg hors palette Gross Net Weight / Kg without pallet		Quantité Quantity	
Prix unitaire Unit price		Montant Amount				
Nb suite 1 Number of cont.sheets 1		10 - 401884 COFFEE PERLE NOIRE 1kg GRS Origine / Origin : FR France 20 - 400031 COFFEE ROUGE RICHARD 1kg GRS Origine / Origin : FR France 30 - 400092 COFFEE COLOMBIA 500g GRS Origine / Origin : FR France 40 - 400095 COFFEE MOKA ETHIOPIA 500g GRS Origine / Origin : FR France 50 - 403665 COFFEE POD DECA 100% ARABICA x100 Origine / Origin : FR France		385.500 360.000 963.750 900.000 54.250 50.000 43.400 40.000 21.000 13.000		
360 900 100 80 20		13.75 12.40 7.85 7.85 18.77		4 950.00 11 160.00 785.00 628.00 375.40		
Poids brut KG hors palette / Gross weight KG without pallet 1 467.900		Poids net KG hors palette / Net weight KG without pallet 1 363		Volume M3 3.602		
Total articles/ Total of goods 17 898.40		Total des frais/ Total charges .00				
1 460 unit(s) / 134 carton(s)		Total à payer Total to pay EUR		17 898.40		
Clauses particulières - Visas / Special instructions - Visas						
Lieu d'établissement / Place of issue Gennevilliers Nom / Name Mathieu Jacquet / Marie Gouyette / Faustine Chenoury Téléphone / Telephone +33 1 40 85 52 61 Signature / Signature						

## CI MOI

### MAIL DU RESPONSABLE DE ZONE AU GESTIONNAIRE ADV DE CAFES RICHARD

To gestionnaire1ADVexport@richard.fr

Subject Re: Proforma client COFFEE MIDDLE EAST

Bonjour,

Suite à la proforma n°20037850 du 21/06/2021 concernant COFFEE MIDDLE EAST, je reviens vers vous car les conditions commerciales proposées sont trop éloignées des attentes du prospect. Son potentiel commercial préfigure un courant d'affaires important et permettrait ainsi de pénétrer le marché égyptien, lui-même prometteur. Aussi, vous serait-il possible de reconsidérer l'offre ?

Il serait dans notre intérêt d'accéder au maximum des requêtes de notre prospect.

Dans l'attente de votre retour,

Bien cordialement,

--

responsabledezonemoyenorient@richard.fr

### DOCUMENT 4

### MAIL DE REPONSE DU TRANSITAIRE ZIEGLER A LA DEMANDE DE COTATION

To gestionnaire1ADVexport@richard.fr

Subject Re: Demande de cotation

Bonjour,

Vous trouverez ci-dessous la réponse à votre demande de cotation pour l'envoi en maritime de 5 palettes de cafés à destination du port d'Alexandrie.

Fret rendu au port d'Alexandrie hors assurance :

Palettes	1 à 3 palettes	4 à 6 palettes	7 à 10 palettes	+ 10 palettes
Prix par palette	230 EUR	220 EUR	210 EUR	200 EUR

- Assurance : 0.8% de CIP +10%
- Transit time Gennevilliers-Alexandrie : 13 jours
- 1 départ par semaine
- Tracking

Restant à votre disposition,

Bien cordialement,

--

ziegler@transitaire.com

### DOCUMENT 5

### MAIL DE REPONSE DU TRANSITAIRE AMATRANS A LA DEMANDE DE COTATION

# CI MOI

À

G gestionnaire1ADVexport@richard.fr X

Demande de cotation

Monsieur,

Vous trouverez ci-joint la réponse à votre demande de cotation pour l'envoi en maritime de 5 palettes de cafés à destination du port d'Alexandrie.

Transit time Gennevilliers-Alexandrie : 13 jours

1 départ par semaine

<b>Colisage</b> : 5 palettes <b>Volume</b> : 3602 dm <sup>3</sup> <b>Poids brut total</b> : 1600 kg -	
TRUCKING FROM <a href="#">92230_GENNEVILLEIRS TO LE HAVRE</a>	270 €
HANDLING	48.00€/TON MINIMUM 1 TON
ISPS	7.00 €
SOLAS	15.00€
B/L FEES	70.00 €
CUSTOMS CLEARANCE	75.00 €
OCEAN FREIGHT <a href="#">LE HAVRE / ALEXANDRIA</a>	75€ / UP MINIMUM 75 € + 10 € / UP NON GERBABLES
INSURANCE	0.8% DE CIP +10%
<b>These charges in red will be debited you only if you need these options</b>	
<b>IF <a href="#">B/L IS FREIGHT COLLECT / FILE FEES</a></b>	<b>60.00 €</b>
<b>IF <a href="#">EUR 1</a></b>	<b>55.00€</b>
<b>IF <a href="#">CREDIT DOCUMENTARY</a></b>	<b>55.00€</b>

Nous restons à votre disposition,

Bien cordialement,

--

amatrans@transitaire.com



**DOCUMENT 6**

**INFORMATIONS ISSUES DE DOUANE.GOUV.FR SUR L'EGYPTE**

# CI MOI

Régimes préférentiels	Références au JOUE dans lequel figurent les textes applicables et le protocole définissant la notion de « produit originaire »	Documents justificatifs de l'origine
-----------------------	--	--------------------------------------

UE / Égypte (EG) \*  
\* clause de non ristourne applicable si émission d'un EUR-MED ou d'une DOF EUR-MED

Selon la décision 1/2015 du Conseil d'association UE-Égypte ([JOUE L334 du 22/12/2015](#) ), le protocole origine de l'accord UE-Égypte est remplacé par un renvoi aux règles d'origine prévues par la Convention régionale sur les règles d'origine pan-euro-méditerranéennes ([JOUE L54 du 26/02/2013](#) )

Déclaration d'origine sur facture (DOF) si :

- valeur < 6000 € ou
- sans limitation de valeur pour exportateur agréé (EA)

Ou Certificats EUR 1 ou EUR MED

## DOCUMENT 7

### MAIL DU CONSEILLER EULER HERMES AU GESTIONNAIRE ADV DE CAFES RICHARD

To	gestionnaire1ADVexport@richard.fr*
Subject	Re : Demande d'agrément pour le client COFFEE MIDDLE EAST

Bonjour,

Suite à votre demande d'agrément concernant le client COFFEE MIDDLE EAST, j'ai le plaisir de vous informer que sa notation nous permet de vous assurer pour un montant garanti de 9000 EUR.

Salutations,

--

Votre conseiller Euler [Hermès](#)  
votreconseiller@eulerhermes.com

## Mission 2 – Gestion du risque de crédit (35 points)

Le directeur export, en poste depuis peu, a constaté, que le processus de recouvrement des créances clients n'était pas toujours rigoureux et régulier. Aucune action forte ne semble mise en œuvre pour obtenir le recouvrement des impayés. Inquiet des incidences sur la rentabilité de l'activité, il suscite une réunion pour comprendre la situation et trouver des leviers d'actions.

# CI MOI

**Le relevé de conclusion de cette réunion présente les actions que vous devez mener suite à l'audit du risque client.**

compte-rendu de la réunion du 30/07/2021

Boîte de réception x



De : gestionnaire1ADVexport@richard.fr  
à : directeurexport@richard.fr ; directeurfinancier@richard.fr ; gestionnaire2ADV@richard.fr ; gestionnaire3ADVexport@richard.fr ; responsablezone1export@richard.fr



Bonjour,

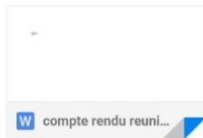
Veillez trouver, en PJ, le compte-rendu de la réunion sur la gestion des recouvrements et des impayés des clients export ainsi que le tableau de bord de suivi des paiements.

Bonne réception,

Bien cordialement,

Le gestionnaire 1 ADV export

2 pièces jointes



**PJ 1 :**



**COMPTE-RENDU DE LA REUNION SUR LA GESTION DES RECOUVREMENTS ET DES IMPAYES A L'EXPORT**

## CI MOI

Date : le 30/07/2021	Destinataires : directeur export – directeur financier Les gestionnaires administration des ventes export La responsable de zone Europe, USA, DROM-COM
Heure de début : 09h00	Heure de fin : 10h15

### Ordre du jour : Gestion des recouvrements et des impayés à l'export

<b>Présents :</b> Le directeur export Le directeur financier Les gestionnaires administration des ventes export La responsable de zone Europe, USA, DROM-COM	<b>Excusés :</b> /
--	-----------------------

#### **Constat de départ :**

87 % des clients respectent les délais.  
10 % des créances sont payées avec 30 jours de retard.  
5 % du chiffre d'affaires restent impayés 6 mois après l'échéance de paiement.

#### **Données sur les ventes export 2020 :**

#### **1. Suivi des recouvrements et relances**

Existence d'un tableau de bord de suivi (voir PJ n°2)  
Relances par mail effectuées par les gestionnaires administration des ventes export.

##### Cadence des relances :

- 1<sup>ère</sup> relance 5 jours après dépassement du délai de paiement
- 2<sup>nde</sup> relance, 10 jours après.

#### **2. Assurance-crédit**

Un contrat annuel d'assurance-crédit est souscrit auprès d'Euler Hermès depuis 2008.

##### Conditions :

- Coût : 0.45% du chiffre d'affaires export
- Quotité garantie : 85 à 90 %

L'assureur n'accorde pas d'agrément pour tous les clients. 85 % des clients de l'entreprise sont actuellement couverts.

En raison des risques de détérioration de la relation commerciale, l'entreprise effectue une demande d'intervention dans 50 % des cas d'impayés.

## CI MOI

### 3. Les modalités de paiement

Les modalités de paiement distinguent les clients couverts des clients non couverts par l'assurance.

#### **Pour les clients couverts**

Paiement par virement SWIFT à 30 j/45 j/60 j/ 90 j, date de mise à disposition de la marchandise selon la notation du client et les caractéristiques de la relation commerciale. Ces délais peuvent être ajustés à la hausse ou à la baisse en fonction de l'évolution de la relation commerciale. Un acompte de paiement peut être demandé en cas de dépassement de la quotité garantie.

#### **Pour les clients non couverts**

Paiement total à la commande, avant le lancement de la production.

#### **Pour les clients perdant leur couverture**

Ils peuvent continuer avec leurs conditions commerciales habituelles. Cependant, dès le premier retard de paiement, ils passent en paiement à l'avance.

#### **Objectifs :**

Augmenter le taux de respect des délais de paiement

Diminuer les impayés

Points de vigilance : maintenir de bonnes relations avec les clients.

#### **Actions à mener :**

**Analyser les pratiques actuelles de recouvrement et de gestion du risque de crédit,**

**Enrichir le tableau de bord de suivi des paiements des clients export d'indicateurs pertinents,**

**Proposer des pistes d'amélioration de gestion du risque de non-paiement.**

**Les propositions des mesures seront clairement motivées.**

Les résultats de ces travaux seront présentés lors de la prochaine réunion, fixée le 15/09/2021.

**PJ 2 :**

**TABLEAU DE BORD DE SUIVI DES PAIEMENTS - CLIENTS EXPORT**

**CI MOI****EXTRAIT AU 01/08/2021**

<b>Ref client</b>	<b>Délai paiement accordé en jours</b>	<b>Montant Agrément Euler Hermes en EUR</b>	<b>Encaissements cumulés depuis 01/01/2021 en EUR</b>	<b>Encours des créances en EUR à date</b>	<b>Montant des impayés en EUR à date</b>
64740	60	5000	4762.82	0	0
143800	30	25000	10722.73	37702.40	37702.40
73914	90	30000	27042.15	24814.92	12803.92
156771	60	10000	0	8072.41	5050.41
158833	30	10000	9924.51	0	0
...					
<b>TOTAL</b>					

# CI MOI

## Questions complémentaires (25 points)

Vous êtes assistant(e) import-export au sein de l'entreprise Pertaud qui achète et commercialise des fruits et légumes en France et à l'étranger.

Pertaud expédie ce jour une grosse cargaison de divers fruits et légumes européens à un client chilien qui paiera dans 90 jours. Pertaud souhaite disposer immédiatement de cette trésorerie tout en se couvrant contre le risque de change.

**1. A l'aide des informations ci-dessous, communiquées par la banque, évaluez le montant net en EUR qui sera versé au crédit du compte de Pertaud.**

- **Couverture à terme**

Vente à terme : 105 000 USD

Cours spot du jour : 1EUR = 1,1801-1,1847 USD

Déport à 30 jours	Déport à 60 jours	Déport à 90 jours
0,0363	0,0726	0,0821

Commission de change : 0,05 %

- **MCNE** : Taux de Mobilisation de Créances Nées sur l'Etranger, commission comprise : 2 % l'an.

L'entreprise décide d'améliorer la qualité de son service rendu à ses clients en proposant une palette plus large d'Incoterms, allant jusqu'à DAP. Jusqu'à maintenant ses offres se limitaient à EXW et FCA entrepôt.

Dans ce cadre, votre supérieur a rencontré quelques prestataires de services logistiques qui peuvent selon le souhait de l'entreprise être mandataires ou commissionnaires de transport.


**2. Conseillez votre responsable de façon argumentée quant au type de contrat à signer avec le prestataire logistique.**

Vous êtes chargé(e) d'ouvrir un crédit documentaire à l'import pour l'achat en CIP Le Havre d'avocats frais produits au Mexique pour un montant de 55000 EUR. Le fournisseur mexicain est exportateur agréé.


**3. A l'aide des informations réglementaires ci-dessous, listez et justifiez les documents qu'il est pertinent d'exiger, ainsi que leurs mentions particulières, le cas échéant.**

INFORMATIONS REGLEMENTAIRES CONCERNANT L'IMPORTATION D'AVOCATS FRAIS

103 - Droit pays tiers

Nomenclature :	 08 04 40 00 10 (080440)	Renvoi :	
Pays :	MX - Mexique ( 1011 - ERGA OMNES )		
Préférences :	100 - Taux de droit de douane erga omnes appliqués aux pays tiers 150 - Admission dans un code NC subordonnée à la présentation d'un certificat particulier		
	5.1%		


142 - Préférence tarifaire 


Nomenclature :	 08 04 40 00 10 (0804)	Renvoi :	
Pays :	MX - Mexique		
Préférences :	300 - Accords préférentiels sans conditions ni limites (incluant les plafonds)		
	0%		


**08 04 40 00 10**

Certificat phytosanitaire émis par l'autorité compétente dans le pays exportateur et contrôle phytosanitaire à l'entrée en UE

Liste des accords et préférences unilatérales de l'Union européenne (extrait)

[JOUE L157 du 30/06/2000](#) 

Annexe III de la décision 2/2000 du Conseil conjoint CE-Mexique du 23/03/2000 relative à l'origine publiée au [JOUE L245 du 29/09/2000](#) 

Décision 5/2002 DU CONSEIL CONJOINT UNION EUROPÉENNE-MEXIQUE du 24/12/2002 relative à l'annexe III de la décision no 2/2000 du Conseil conjoint UE-Mexique du 23/03/2000, relative à la définition de la notion de «produits originaires» et aux méthodes de coopération administrative publiée au [JOUE L44 du 18/02/2003](#) 

Notes explicatives publiées aux [JOUE C187 du 6/07/2000](#)  [JOUE C128 du 28/04/2001](#)  [JOUE C40 du 14/02/2004](#) 

UE / Mexique (MX) \*

Déclaration d'origine sur facture (DOF) si :

- valeur < 6000 € ou
- sans limitation de valeur pour exportateur agréé (EA)

Ou Certificats EUR 1

<https://www.douane.gouv.fr/>