

Brevet de Technicien Supérieur

COMMERCE INTERNATIONAL

E5 – Mise en œuvre des opérations internationales

E5 – MOI sujet 0-2

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 20 pages, numérotées de 1/20 à 20/20.

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.

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.

BTS Commerce International	Sujet 0 - 2
U5 - Mise en œuvre des opérations internationales	Page 1 sur 20

CI MOI

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 entre autres, une collection de 12 cafés 100 % Arabica exclusifs conditionnés en pods. Le pod est une dosette en papier qui contient 7 grammes de café. Pratique, rapide et propre, ce type de dosette assure une stabilité de goût du café. Tous les expressos pods sont proposés en étuis de 25 pods suremballés. Le conditionnement est effectué par Cafés Richard. Pour réaliser le suremballage individuel, Cafés Richard achète des films en plastique recyclé, en couleur, et sur lesquels sont imprimés le nom du café et son logo.

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.

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.

CI MOI

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
Evaluation des solutions d'approvisionnement	Gestion du risque de crédit	Questions 1, 2, 3 et 4
Pages 4 à 14	Pages 15 à 18	Pages 19 et 20
40 points	35 points	25 points

Mission 1 – Evaluation des solutions d'approvisionnement (40 points)

Documents 1 à 8

La demande étrangère en café conditionné en pods connaît une croissance exponentielle depuis le début de l'année 2021, augmentant les besoins en films plastiques pour réaliser le suremballage. Le service Achat a informé le département export de difficultés d'approvisionnement avec l'un de ses principaux fournisseurs. Aussi, il souhaite le mettre en concurrence avec d'autres fournisseurs. Dans le respect des processus de gestion internes à l'entreprise, le service Achats transmet au département export, pour avis, l'offre du fournisseur habituel, l'offre d'un potentiel fournisseur asiatique pour 2 800 000 sachets, ainsi que la cotation du transitaire.

Le service a pour habitude de vérifier les cotations des transitaires avant de les intégrer au calcul de coûts.

Evaluez et recommandez le fournisseur qui doit être retenu pour la prochaine commande.

Au fur et à mesure des mois, l'entreprise a passé des commandes régulières de films de suremballage destinés à la fabrication des dosettes et la qualité des films se révèle constante et tout à fait satisfaisante. CAFÉS RICHARD prend en charge l'organisation logistique conformément au contrat FOB port chinois et recourt régulièrement à la compagnie CMA-CGM pour le transport par conteneur de groupage.

Malheureusement, le service Achats a très souvent constaté des retards dans l'arrivée des produits dans les locaux de Gennevilliers, mettant ainsi en difficulté le processus de fabrication des dosettes. Il apparaît urgent de résoudre ces difficultés logistiques.

Identifiez la nature des problèmes rencontrés et proposez des pistes de solution afin de sécuriser les approvisionnements.

CONDITIONNEMENT DU CAFE EN PODS



ECHANGES AVEC LE FOURNISSEUR AMCOR PORTUGAL

To farid@amcor.com *

Subject Films pour nos cafés en format pods

Bonjour Farid,

Suite à notre conversation téléphonique, voici les quantités décidées pour lesquelles nous avons besoin de votre cotation :

Film pod Papouasie : 200 000 sachets

Film pod Costa Rica : 150 000 sachets

Film pod Colombie : 200 000 sachets

Film pod Moka Noisette : 500 000 sachets

Film pod Perle Noire : 1 000 000 sachets

Film pod Florio : 750 000 sachets

Soit un total de 2 800 000 sachets.

Merci de bien vouloir me confirmer le tarif franco Gennevilliers (livré à notre entrepôt mi-août) ainsi que les délais d'approvisionnements matières + production et livraison.

Contrainte technique : impressions diverses 2 couleurs.

Cordialement,

Thibaud

24 mai 2021

--

thibaud@richard.fr

To thibaud@richard.fr *

Subject Votre demande de films

Bonjour Thibaud,

Merci pour votre email.

Je ne vous cache pas que les délais que vous demandez sont « short », surtout compte-tenu de la situation actuelle sur le marché des résines... Mais nous allons bien sûr essayer de faire au mieux.

En parallèle, j'ai remis à jour le tarif au 1 000, soit 20EUR/1000.

Je vous en souhaite bonne réception et je reste bien entendu à votre disposition si vous avez des questions.

Excellente journée à vous.

Cordialement,

Farid

25 mai 2021

--

farid@amcor.com

To: farid@amcor.fr
Subject: Re: Votre demande de films

Bonjour Farid,

Serait-il possible, exceptionnellement, de maintenir notre prix de 17.70 EUR/1000 sachets jusqu'à la fin de l'année ?

Le 13 novembre 2020, je vous avais fait parvenir notre email de demande de maintien des tarifs pour l'année 2021 et vous aviez accepté en montrant ainsi votre solidarité envers nos métiers durement impactés.

Depuis le mois d'octobre 2020, notre chiffre d'affaires oscille entre 15% et 30% par rapport à l'année 2019, ce qui rend les choses très compliquées alors que nous amorçons une reprise en été.

Contrairement à la GMS qui a connu des records de ventes pendant cette période, nous restons nous, fragilisés par la fermeture de nos clients (CHR).

Face à ces difficultés et à ces aléas, en tant qu'acteur solidaire de la filière, la société Cafés Richard avait décidé de ne pas augmenter ses tarifs de vente en 2021.

C'est dans cet esprit de partenariat et de solidarité que nous vous demandons de repousser cette augmentation tarifaire pour 2022.

En espérant recevoir une réponse favorable et de soutien, ce qui représenterait un geste fort de la part d'AMCOR.

Cordialement,

Thibaud

26 mai 2021

--

thibaud@richard.fr

To: thibaud@richard.fr
Subject: Re: Re: Votre demande de films

Bonjour Thibaud,

Malheureusement je ne peux pas répondre favorablement à votre demande... et j'en suis vraiment navré.

En effet, le marché des polyoléfines est en crise depuis le début de l'année : on assiste à des hausses de prix sur les résines que nous n'avons jamais vues jusqu'ici (si on compare mai 2021 à mai 2020, le prix a doublé !!!) et cela complique bien entendu les approvisionnements...

Je vous invite à consulter le lien suivant sur le site AMCOR, qui vous donnera de plus amples informations sur cette crise :

https://insights.amcor.com/AFEMEA_resin_situation_customer_info_hub.html

Je me permets d'ajouter que les délais d'approvisionnements ont triplé : nous passons de 5 semaines à 15 semaines à compter de la date de validation de la commande jusqu'à la livraison chez vous. Nos fournisseurs de matières premières ont énormément de mal à s'approvisionner.

Et je reste bien entendu à votre disposition si vous avez des questions.

Cordialement,

Farid

27 mai 2021

--

farid@amcor.com

Polyoléfine : type de matière plastique

To thibaud@richard.fr
Subject Re: Re: Ré: Votre demande de films

Bonjour Thibaud,

Après accord de notre direction commerciale, je vous confirme par écrit les termes de notre proposition d'offre définitive.

Nous pouvons nous engager à baisser nos prix jusqu'à 18 EUR/1000 sachets mais nous ne pourrons pas descendre au-delà.

Livraison en DAP Gennevilliers par camion. Paiement 60 jours après validation de la livraison par votre service Qualité, par virement SWIFT.

N'hésitez pas à me contacter si vous souhaitez obtenir davantage d'explications.

Cordialement,

Farid

28 mai 2021

--

farid@amcor.com

INFORMATIONS SUR LE FOURNISSEUR CHINOIS ET SON OFFRE

Manufacturer	Shantou Wellfa Print & Pack Co., Ltd, established in 1992
	Located in Shantou City,Guangdong Province(near Guangzhou & Shenzhen)
	Specialized in food pouches, laminated film, plastic food container
	Supply Ability : 10 000 Kilograms per Month
	Certificated by ISO/SGS
Other Service	Design creation & adjustment, OEM service
Please Note	1.Free samples are available at your request before order. 2.Packaging details: PE plastic bags + carton 3.Order lead time: 14 to 21 days After Deposit and Sample Confirmation 4. Payment terms : 30% deposit – 70% balance against original B/L.

Proposition d’offre :

Biodegradable sachet packaging film roll plastic packaging for sachet pod coffee

Prices per kg : FOB Port of Guangzhou or Shenzhen.

- 300 - 999 Kilograms : **\$8.00**
- 1000 - 9999 Kilograms : **\$7.00**
- >=10000 Kilograms : **\$6.00**

Customization : 1.5 \$ per kg

Minimum/order : 300 kg

Packaging Details: PE bag+carton :

- 35*35*10 cm of common size
- Net weight : 20 kg ; Gross weight : 22 kg

NB : 1 g par sachet soit un kg pour 1 000 sachets

COTATION DU TRANSITAIRE

Fret maritime assurance incluse 550 USD/UP	1442.93 EUR
THC au Havre	100 EUR
Post-acheminement	250 EUR
Dédouanement import	75 EUR
TEC 6.5%	1412 EUR
Total	3279.93 EUR

- Transit time Guangzhou-Gennevilliers : 37 jours. (Prévoir en sus jusqu'à 2 semaines de retard en raison de l'engorgement actuel des ports).
- 1 EUR = 1.174 USD

RECAPITULATIF DES COMMANDES SUR LES 9 DERNIERS MOIS											
N° de commande	Quantités commandées (en kg)	Valeur FOB (en USD)	Date estimée de mise à FOB à Guangzhou	Date réelle de mise à FOB à Guangzhou	Nombre de jours de retard	Délai standard de transit time Guangzhou-Le Havre	Date estimée d'arrivée au Havre	Date réelle d'arrivée au Havre	Délai réel de transit time	Nombre de jours de retard	Date réelle de déchargement à Gennevilliers
21FB512	2500	21249,4	15/10/21	15/10/21	0	37	21/11/21	28/12/2021	37	0	30/12/2021
21FB513	3200	27199,23	12/11/21	12/11/21	0	37	19/12/21	25/01/2022	37	0	27/01/2022
21FB514	3800	32299,08	20/12/21	22/12/21	2	37	26/01/22	24/03/2022	57	20	27/03/2022
21FB515	3500	29749,16	10/01/22	10/01/22	0	37	16/02/22	30/03/2022	42	5	02/04/2022
21FB516	3000	25499,28	25/01/22	25/01/22	0	37	03/03/22	14/04/2022	42	5	16/04/2022
21FB517	3800	32299,08	13/02/22	13/02/22	0	37	22/03/22	06/05/2022	45	8	08/05/2022
21FB518	3200	27199,23	28/03/22	29/03/22	1	37	04/05/22	19/06/2022	46	9	21/06/2022
21FB519	2800	23799,32	20/04/22	20/04/22	0	37	27/05/22	03/07/2022	37	0	06/07/2022
21FB520	3600	30599,13	15/05/22	16/05/22	1	37	21/06/22	20/08/2022	60	23	22/08/2022
21FB521	2500	21249,4	10/06/22	10/06/22	0	37	17/07/22	23/08/2022	37	0	26/08/2022
Nombre total de jours de retard											
Nombre moyen de jours de retard											

CARTE DES PORTS CHINOIS



PRESENTATION DE LA LIGNE FAL 8 DE LA CMA-CGM

Le Groupe CMA CGM Développement Durable Nos Bureaux Site corporate [↗](#) FRANÇAIS [v](#)

CMA CGM Services CMA CGM+ My CMA CGM Actualités Aide [🔍](#) [Connexion](#)

Accueil > My CMA CGM > Routes > Présentation des lignes > Détail d'une ligne

French Asia Line 8 (FAL 8)

Actions [v](#)

Asia North Europe



Vers l'Ouest

Port	Transit Time
TIANJIN XINGANG, CN	0
NINGBO, CN	3
SHANGHAI, CN	5
YANTIAN, CN	9
SINGAPORE, SG	14
COLOMBO, LK	18
ANTWERP, BE	36

Vers l'Est

Port	Transit Time
ANTWERP, BE	36
HAMBURG, DE	39
ROTTERDAM, NL	42
PIRAEUS, GR	51
PORT KLANG, MY	66
TIANJIN XINGANG, CN	74

Calcul du Transit Time

A partir de:

Vers:

= 27 Jours [Calculer](#)

Chiffres clefs

Fréquence	Weekly
Flotte	11
Escale	11
Durée	77 Jours

Délai de transit portuaire et de post-acheminement Anvers – Gennevilliers : 72 heures

PRESENTATION DE L'OFFRE DE LA COMPAGNIE MARITIME HAPAG-LLOYD

The screenshot shows the Hapag-Lloyd Online Business Suite interface. The top navigation bar includes 'Home', 'Services & Information', 'Our Company', and 'Online Business Suite'. A 'Log in' button is in the top right. A left sidebar contains icons for 'Quote', 'Schedule', 'Book', 'Documentation', 'Track', 'Import', and 'Navigator'. The main content area displays a table of shipping routes from YANTIAN (CN) to LE HAVRE (FR).

Port of Loading	Transshipments	Vessels / Services	Port of Discharge	Transit Time (days)
YANTIAN CN 2021-10-15	0	MOL TRUTH / 015W / FE2	LE HAVRE FR 2021-11-07	23
YANTIAN CN 2021-10-19	0	TIHAMA / 018W / FE2	LE HAVRE FR 2021-11-19	31
YANTIAN CN 2021-10-22	0	MOL TRADITION / 015W / FE2	LE HAVRE FR 2021-11-21	30
YANTIAN CN 2021-10-24	0	BARZAN / 016W / FE2	LE HAVRE FR 2021-11-22	29
YANTIAN CN 2021-10-30	0	AL DAHNA / 016W / FE2	LE HAVRE FR 2021-11-28	29
YANTIAN CN 2021-10-13	0	MOSCOW MAERSK / 136W / FE6	LE HAVRE FR 2021-11-10	28
YANTIAN CN 2021-10-19	0	MSC AMELIA / QG137W / FE6	LE HAVRE FR 2021-11-12	24

Délai de transit portuaire et de post-acheminement Le Havre – Gennevilliers : 48 heures

CI MOI

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.

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,

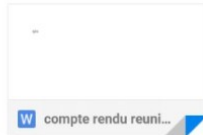
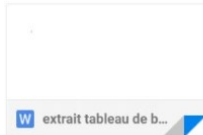
Veillez trouver, en PJ, le compte-rendu de la réunion sur la gestion des recouvrements et des impayés des clients export ainsi que le tableau de bord de suivi des paiements.

Bonne réception,

Bien cordialement,

Le gestionnaire 1 ADV export

2 pièces jointes



CI MOI

PJ 1 :



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

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

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

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^{ère} relance 5 jours après dépassement du délai de paiement
- 2^{nde} relance, 10 jours après.

CI MOI

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.

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 de mesures seront clairement motivées.

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

CI MOI

PJ 2 :

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

EXTRAIT AU 01/08/2021

Ref client	Délai paiement accordé en jours	Montant Agrément Euler Hermes en EUR	Encaissements cumulés depuis 01/01/2021 en EUR	Encours des créances en EUR à date	Montant des impayés en EUR à date
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
...					
TOTAL					

CI MOI

Questions complémentaires (25 points)

La société LA CALVINE située à Domont dans le Val d'Oise importe du Maroc et achète au Portugal des balles de liège d'origine certifiée pour la fabrication de bouchons de liège de qualité. Le processus de transformation du liège nécessite plusieurs semaines pour le séchage du liège, la stérilisation, le tubage et le découpage des bouchons.

Les balles de liège agglomérées sont acheminées par route depuis les régions de production portugaises et LA CALVINE importe également du liège du Maroc. Dans ce cas, les balles sont débarquées au port de Marseille puis acheminées par camion jusque Domont.

Les bouchons de liège produits sont exportés en Argentine, au Chili, vers les Etats-Unis et la Nouvelle Zélande. LA CALVINE détient aussi quelques clients en France dans le bordelais, en Italie et en Espagne

Le service import rassemble ses déclarations dans un bureau unique en Ile-de-France et établit un document de transit communautaire **T1** pour chaque importation du Maroc.

Balles de liège



Bouchons de liège



CI MOI

1. Justifiez le recours au transit communautaire externe en expliquant ses avantages.

2. Évaluez le montant prévisionnel des droits de douanes pour une importation de balles de lièges du Maroc à l'aide des informations ci-dessous.

Importations de balles de liège du Maroc

- 5000 balles d'un prix unitaire de 120 EUR FCA Tanger.
- Balles de 12 Kg
- Volume total : 85 m³
- UP par navire conventionnel : 122 EUR et BAF 2%.
- Pas d'assurance compte tenu de la nature des produits.
- Dédouanement à Domont
- TEC : 3,5% TVO

3. Indiquez en les justifiant, les différents régimes douaniers particuliers à utiliser successivement afin de réduire le coût de fabrication des bouchons de liège.

La direction de LA CALVINE prévoit d'importer des bouchons vinaigriers et des bouchons percés pour satisfaire la demande certains clients. Ces nouveaux produits ne sont pas répertoriés dans la base de données « produits » de LA CALVINE et le responsable import n'est pas parvenu à déterminer l'espèce tarifaire de ces bouchons avec certitude.

4. Rappelez l'utilité du numéro d'espèce tarifaire lors d'une opération d'importation et évaluez l'intérêt d'utiliser une procédure de Renseignement Tarifaire Contraignant.