

Brevet de Technicien Supérieur

## COMMERCE INTERNATIONAL

**E5 – Mise en œuvre des opérations internationales****GUIDE D'AIDE À L'ÉVALUATION LABARONNE-CITAF****Mission 1 – Proposition d'offre commerciale à un prospect costaricain**

Votre responsable export vous demande d'étudier la demande du prospect costaricain et de proposer une offre commerciale pertinente.

**I. Analyse de la demande d'offre du prospect costaricain :**

| Éléments                 | CGV LABARONNE CITAF  | Demande du prospect costaricain              | Commentaires et justification éventuelle   |
|--------------------------|--|--|--|
| <b>Prospect</b>          | Traitement particulier des nouveaux clients (1 <sup>ière</sup> commande) | 1 <sup>ière</sup> commande                   | Politique très stricte concernant la gestion des risques à l'international.  |
| <b>Produit</b>           |  | 3 citernes de 10 m <sup>3</sup><br>EBC-10CAF | Produit déjà référencé par l'entreprise. Aucune incidence.   |
| <b>Incoterm</b>          | EXW  | CIP  | <p>L'incoterm n'est pas clairement mentionné dans le mail du prospect. Mais, on comprend que le client costaricain souhaite que LABARONNE-CITAF (LBC) prenne en charge le transport et l'assurance. Cela peut donc être un CIP. Avec les nouveaux clients, l'entreprise propose a priori EXW, mais le contexte actuel <u>lui impose d'être flexible à ce niveau.</u></p> <p>Ce changement d'incoterm aura une incidence sur la prise en charge des opérations logistiques et sur la trésorerie de l'entreprise.</p> <p><u>Le transfert des risques</u></p> <p>Les CGV prévoient un transfert de risques dès le départ des locaux de LBC, ce qui correspond aussi à CIP (transfert de risques lors de la remise au 1<sup>er</sup> transporteur). Les marchandises voyagent aux risques et périls de l'acheteur (Incoterm de vente au départ).</p> <p><u>Le transfert des frais</u></p> <p>De plus, les CGV mentionnent que si le vendeur se charge du transport, il refacture les frais à l'acheteur.</p> <p>→ <b>Offre en CIP.</b></p> |
| <b>Mode de transport</b> |  | Maritime ou Aérien                           | <p>Le prospect mentionne à la fois le transport aérien et le transport maritime. Les deux possibilités lui sont proposées afin qu'il fasse son choix, lors de la commande, en fonction des coûts et délais.</p> <p>→ <b>CIP Aéroport de San José et CIP Port Limon.</b></p>  |

| Éléments  | CGV<br>LABARONNE<br>CITAF  | Demande<br>du prospect<br>costaricain   | Commentaires et justification éventuelle  |
|---|--|---|---|
| <b>Conditions de paiement (Le contexte professionnel ne mentionne aucune concession en matière de conditions de paiement)</b> |  |   |   |
| <b>Devise</b>   | Paiement en EUR  | Paiement en USD   | Le prospect demande un paiement en USD, ce qui constitue un risque de change. Les CGV de LBC prévoient un paiement en EUR. Il n'est pas mentionné un effort de prise en charge de ce risque.  |
| <b>Echéance</b>   | 1 <sup>ère</sup> commande : paiement à la commande   | Paiement à 60 jours date d'expédition   | Le prospect demande un paiement à 60 jours mais les CGV prévoient un paiement à la commande. Il n'y a aucune garantie de paiement/aucun acompte => risque de non-paiement.<br><br>→ <b>Offre avec paiement à la commande.</b>   |
| <b>Technique de paiement</b>  | Virement SWIFT   | Bank transfer (virement)  | Le prospect souhaite faire un virement. Dans la mesure où il paie à la commande, le virement convient et a l'avantage d'être simple et rapide.<br><br>→ <b>Paiement par virement SWIFT.</b>   |
| <b>Délai de livraison</b>   | Délai de 3 semaines pour la production<br>En fonction des disponibilités et de l'ordre d'arrivée des commandes | <b>Date de demande :</b> 01/03/2025<br><b>Date de livraison souhaitée :</b> 10/04/2025<br>Soit environ 5 semaines | Le délai de livraison est le 10 avril 2025 → Il faut un délai de 3 semaines à réception de la commande pour la production.<br>Le transit time en maritime est de 20 jours + 7 jours (fréquence départ : 1 fois par semaine), par conséquent la solution maritime est à écarter.<br><br>→ <b>Seule la solution aérienne peut être retenue.</b> |

Nota bene : La cotation en aérien étant valable jusqu'au 16 avril en raison d'éventuelles hausses de coût du fret, LABARONNE – CITAF devra en tenir compte dans la détermination de la date de validité de l'offre qu'elle fera.

## 25CIE5MOI NC

### II. Cotations :

#### 1. Calcul de prix CIP Port Limon :

Poids brut total :  $34 \text{ kg} \times 3 = 102 \text{ kg} = 0,102 \text{ t}$ .

Volume total :  $(0,68 \text{ m} \times 0,50 \text{ m} \times 0,65 \text{ m}) \times 3 = 0,221 \times 3 = 0,663 \text{ m}^3$

$0,663 > 0,102$  donc le volume sera retenu comme UP

| Elément                     | Calcul  | EUR             |
|-----------------------------|---|-----------------|
| <b>EXW PONT - EVEQUE</b>    | <b>908,00 x 3 = 2 724 EUR</b>   | <b>2 724,00</b> |
| Préacheminement             |   | 95,00           |
| Formalités douane export    |   | 50,00           |
| Déchargement / embarquement | $50,00 \times 0,663 = 33,15 \text{ EUR}$ donc on prend le minimum de 40,00 EUR  | 40,00           |
| ISPS                        |   | 12,00           |
| Frais de B/L                |   | 30,00           |
| Frais SOLAS                 |   | 20,00           |
| Fret maritime               | $333 \times 0,663 = 220,78 \text{ USD}$<br>$220,78 / 1,07 = 206,34 \text{ EUR}$ | 206,34          |
| CAF                         | $2 \% \times 206,34$  | 4,13            |
| IMO                         | $166 \text{ USD} / 1,07 = 155,14 \text{ EUR}$                                   | 155,14          |
| <b>CPT PORT LIMON</b>       |   | <b>3 336,61</b> |
| Assurance                   | CIP - CPT   | 14,75           |
| <b>CIP PORT LIMON</b>       | <b>CPT / (1 - (0,004 x 1,1)) = CPT/0,9956</b>                                   | <b>3 351,36</b> |

#### 2. Calcul de prix CIP Aéroport de San José :

Poids brut total :  $34 \text{ kg} \times 3 = 102 \text{ kg} = 0,102 \text{ t}$ .

Volume total :  $(0,68 \text{ m} \times 0,50 \text{ m} \times 0,65 \text{ m}) \times 3 = 0,221 \times 3 = 0,663 \text{ m}^3$

Poids théorique :  $0,663 / 6 = 0,1105 \text{ t}$ , soit 110,5 kg.

Le poids taxable sera donc 110,5 kg, car plus élevé que le poids réel de 102 kg.

| Elément                         | Calcul   | EUR             |
|---------------------------------|--|-----------------|
| <b>EXW PONT- EVEQUE</b>         | <b>908,00 x 3 = 2 724 EUR</b>  | <b>2 724,00</b> |
| Préacheminement / camionnage    |  | 100,00          |
| Formalités douane export        |  | 50,00           |
| <b>FCA Lyon Aéroport</b>        |  | <b>2 874,00</b> |
| Traction aéroportuaire          |  | 35,00           |
| Fret aérien                     | $110,5 \times 6,02 = 665,21 \text{ EUR}$ (arrondi à 111 kg accepté)<br>Payant pour : $200 \times 5,96 = 1 192 \text{ EUR}$<br>$665,21 < 1 192 \Rightarrow$ Le PP ne s'applique pas | 665,21          |
| Taxe LTA                        |  | 53,00           |
| Sûreté aérienne                 | $0,36 \times 110,5 = 39,78 \text{ EUR}$  | 39,78           |
| Surcharge fuel                  | $0,85 \times 110,5 = 93,93 \text{ EUR}$  | 93,93           |
| <b>CPT AEROPORT de SAN JOSE</b> |  | <b>3 760,92</b> |
| Assurance                       | CIP - CPT  | 10,37           |
| <b>CIP AEROPORT de SAN JOSE</b> | <b>CPT / (1 - (0,0025 x 1,1)) = CPT / 0,99725</b>  | <b>3 771,29</b> |

Nota bene : Le candidat peut avoir réalisé une comparaison des solutions transport (coût, délai, sécurité) qui sera valorisée dans l'analyse de la demande d'offre.

**III. Proposition d'offre commerciale :**

L'offre porte sur 3 citernes souples référence EBC – 10 CAF, d'une capacité de 10 m<sup>3</sup> chacune, destinées à l'irrigation.

**Éléments de l'offre :**

**Incoterm :** CIP Aéroport de San José

**Prix CIP Aéroport de San José pour 3 citernes :** 3 771,29 EUR

**Technique et modalités de paiement :** Paiement total par virement SWIFT à la commande

**Devise :** EUR

**Délais :** 3 semaines de fabrication, auxquelles il faut ajouter 2 jours en aérien (1 départ quotidien, délai de 48 heures).

*Valoriser le candidat qui intègre à ces délais une marge de sécurité pour gérer la commande.*

**Validité de l'offre :** le client souhaite être livré le 10 avril 2025. Par conséquent, l'offre devra être valable jusqu'à mi-mars 2025 environ.

*Accepter toute proposition de date limite de validité de l'offre antérieure au 18 mars 2025.*

**Mission 2 - Proposition d'une nouvelle stratégie de gestion du risque de non-paiement**

**Dans le cadre d'une vente potentielle au prospect SOCALIS AUTOMACAO LTDA, Aurélie POUDRET vous demande de réaliser une étude comparative des deux solutions.**

**I. Calculs des coûts du CREDOC et de l'assurance-crédit :****CREDOC**

| <b>Éléments</b>                   | <b>Calculs</b>   | <b>Montants EUR</b> |
|-----------------------------------|------------------|---------------------|
| Commission de notification        | 119 930 x 0,001  | 119,93              |
| Commission de levée des documents | 119 930 x 0,0015 | 179,90              |
| Commission de confirmation        | 119 930 x 0,002  | 239,86              |
| Frais divers                      |                  | 255,00              |
| <b>Total</b>                      |                  | <b>794,69</b>       |

Coût en % de la créance :  $794,69/119\,930 \times 100 = 0,66\%$

**Assurance-crédit**

| <b>Éléments</b>                | <b>Calculs</b>   | <b>Montants EUR</b> |
|--------------------------------|------------------|---------------------|
| Prime assurance                | 110 000 x 0,0045 | 495,00              |
| Forfait gestion exceptionnelle |                  | 50,00               |
| <b>Total</b>                   |                  | <b>545,00</b>       |

Coût en % de la créance :  $545/119\,930 \times 100 = 0,45\%$

Ecart entre les deux solutions :

$794,69 - 545 = 249,69$  EUR       $249,69 / 119\,930 \times 100 = 0,21\%$

249,69 EUR d'écart soit 0,21 % du montant de la vente

## II. Comparaison des deux solutions :

| Critères                              | CREDOC   | Assurance-crédit  |
|---------------------------------------|--|---|
| <b>Coût</b>                           | 794,69 EUR<br>soit 0,66 % de la créance  | 545 EUR<br>soit 0,45 % de la créance  |
| <b>Taux de couverture</b>             | 100 %  | (110 000 x 0,90) / 119 930 EUR, soit 82,55 % du montant de la créance.<br>L'assureur assure dans la limite de l'agrément. Le différentiel avec le montant de la vente envisagée peut être élevé.<br>Si le client ne paye pas, LABARONNE-CITAF perdra environ 17,45 % de la valeur de la créance, soit près de 20 930 EUR. |
| <b>Contraintes organisationnelles</b> | Lourdeur de la procédure.<br>L'acheteur est amené à effectuer des démarches chronophages et coûteuses (demande d'ouverture, amendement si nécessaire, etc.)<br>Le vendeur doit respecter des délais et être rigoureux dans la liasse documentaire.<br>La procédure est systématiquement mise en œuvre, pas uniquement en cas d'incident. | Le vendeur doit faire la demande d'agrément et l'acheteur n'a pas de formalités à réaliser.<br><br>Mise en œuvre de l'assurance uniquement en cas d'incident de paiement.   |
| <b>Date de paiement</b>               | Paiement à l'échéance dès remise des documents conformes.  | En cas de non-paiement et d'absence de recouvrement durant le délai de carence, l'indemnisation se fait 6 mois après l'impayé.  |
| <b>Garantie bancaire</b>              | Dans les faits, beaucoup d'irrégularités relevées sur les documents, ce qui peut éliminer la garantie bancaire.  | L'assureur-crédit paye.   |
| <b>Mesure du risque</b>               | Bénéficiaire de renseignements en termes de risque client et bancaire.<br>Le refus de confirmer un crédit documentaire est un indicateur du risque pays.   | Bénéficiaire de renseignements en termes de risque client.<br>La couverture est un indicateur de la solvabilité du client.  |
| <b>Relation commerciale</b>           | L'importateur peut être froissé par le manque de confiance du vendeur.   | L'importateur n'a aucune connaissance de la couverture.   |

**En conclusion,**

Le CREDOC est une procédure lourde administrativement et l'entreprise n'a pas l'habitude de l'utiliser. L'entreprise vend EXW, qui n'est pas un incoterm à utiliser dans le cadre d'un CREDOC car l'exportateur ne maîtrise pas les délais et le transport. Enfin, il existe un écart de coût entre les deux solutions (0,21 %) même si ce critère de coût est peu discriminant compte tenu de la valeur du contrat.

L'assurance-crédit est simple et rapide à mettre en place. Elle n'est utilisée qu'en cas d'incident de paiement et permet une indemnisation à hauteur de 90 % de l'agrément obtenu. On est certain d'être indemnisé, alors que dans le cadre du CREDOC, la mise en œuvre dépend de la conformité des documents. L'inconvénient est que l'indemnisation est tardive, ce qui peut occasionner des difficultés de trésorerie. De plus, il existe un risque de 10 % d'impayé minimum, en fonction de l'agrément.

➔ L'entreprise devrait recourir à l'assurance-crédit. Il serait judicieux, pour limiter les pertes sur les 9 930 EUR non couverts par l'assureur, de demander le paiement d'un acompte au moins égal à cette somme (minimum 8,27 %) au moment de la commande.

Aurélie POUDRET vous demande de proposer un mode opératoire pour guider le gestionnaire ADV dans sa nouvelle mission. Elle vous charge également de construire un outil pour le suivi efficace du recouvrement des créances assurées.

**I. Mode opératoire en cas de recours à l'assurance-crédit :**

- A chaque nouveau client, **demande d'agrément** auprès de l'assureur
- En fonction du montant de l'agrément obtenu :
  - Adapter le montant de la créance et de l'acompte à demander au client
  - Prévoir d'autres modalités de paiement (technique de paiement)
- A l'échéance de paiement, contacter le service comptable pour vérifier que le paiement est effectué ou consulter le PGI
- En cas de retard de paiement :
  - Contacter le service commercial pour connaître quelle mesure prendre à l'égard de ce client (accorder un délai supplémentaire, proposer un échéancier)
  - Relancer le client
  - Faire une **déclaration de menace de sinistre** (DMS) dans les délais prévus par le contrat d'assurance puis une **demande d'intervention** (DI)
  - Prévenir l'assureur-crédit en cas de paiement du client, même partiel
- Suivre les recouvrements durant le délai de carence et l'indemnisation.

**II. Outil pour un suivi efficace du recouvrement :**

| Tableau de suivi des recouvrements |               |                       |                 |  |         |       |                 |             |            |                         |                            |
|------------------------------------|---------------|-----------------------|-----------------|--|---------|-------|-----------------|-------------|------------|-------------------------|----------------------------|
| Nom du client                      | N° de facture | Montant de la créance | Date d'échéance | Versement (y compris durant le délai de carence) |         |       | Date de relance | Date de DMS | Date de DI | Date de l'indemnisation | Montant de l'indemnisation |
|                                    |               |                       |                 | Reçu le  | Montant | Solde |                 |             |            |                         |                            |
|                                    |               |                       |                 |  |         |       |                 |             |            |                         |                            |
|                                    |               |                       |                 |  |         |       |                 |             |            |                         |                            |
|                                    |               |                       |                 |  |         |       |                 |             |            |                         |                            |
|                                    |               |                       |                 |  |         |       |                 |             |            |                         |                            |

## Questions complémentaires : proposition de correction

### 1. Proposez un régime douanier qui permette d'optimiser l'opération et justifiez son choix.

Les imprimantes 3D ne sont pas destinées à être vendues ni transformées sur le territoire américain. Elles sont destinées à être exposées et réimportées en l'état.

2 régimes possibles : l'exportation temporaire ou le carnet ATA.

Avec l'exportation temporaire, les marchandises pourront bénéficier d'une exonération totale des droits d'importation tant lors de l'entrée sur le territoire américain que lors de la réimportation en France.

Le carnet ATA, quant à lui, permet en un seul document d'effectuer les formalités douanières tout en bénéficiant de l'exonération des droits et taxes.

### 2. Appréciez l'intérêt de mettre en place cette couverture à terme et calculez le montant perçu par 3D CREA.

Dans le dispositif de la couverture à terme, la banque garantit à l'exportateur un cours de change à une échéance donnée.

#### Calcul du cours à terme

Le montant de la commande sera encaissé dans 2 mois (un mois pour la fabrication et la préparation de la commande avant expédition et paiement à 30 jours date d'expédition) :

Le cours à terme sera donc de  $1,0717 + 0,004 = 1,0757$

Contre-valeur en EUR de la facture :  $13\ 000 / 1,0757 = 12\ 085,15$  EUR

Commission de change en EUR :  $12\ 085,15 \times 1,2\ \% = 145,02$  EUR

Montant total perçu par l'exportateur à l'échéance :  $12\ 085,15 - 145,02 = 11\ 940,13$  EUR

La couverture à terme est intéressante à mettre place car elle sécurise l'encaissement en EUR. En effet, elle permettra à 3D CREA d'être certain d'encaisser à terme 11 940,13 EUR quelle que soit l'évolution du cours de l'USD sur le marché au comptant dans 2 mois, évitant ainsi une perte de change. Cependant, cette couverture ne lui permet pas de profiter d'un gain de change éventuel et représente une charge financière supplémentaire (145,02 EUR).

### 3. Appréciez l'opportunité de traiter avec ce nouveau fournisseur.

| Eléments                        | Calculs  | Montants EUR     |
|---------------------------------|--|------------------|
| <b>FCA Busan</b>                | <b>37 000 USD / 1,07 = 34 779,44 EUR</b>           | <b>34 779,44</b> |
| Transport maritime + assurance  | 2 625 USD / 1,07 = 2 453,27 EUR                    | 2 453,27         |
| <b>CIP Fos-sur-Mer</b>          |  | <b>37 032,71</b> |
| Droits de douane                | $37\ 032,71 \times 5\ \% = 1\ 851,64 = 1\ 852$ EUR | 1 852,00         |
| Formalités de douane import     |  | 60,00            |
| Post-acheminement               |  | 240,00           |
| <b>Prix de revient total</b>    |  | <b>39 184,71</b> |
| <b>Coût de revient unitaire</b> | <b>39 184,71 / 100 =</b>                           | <b>391,85</b>    |

Le coût de revient unitaire d'un écran tactile, rendu dans les locaux de 3D-CREA est de **391,85 EUR**.

Calcul du prix de vente avec un taux de marge de 30 % :  $391,85 \times 1,3 = 509,41$  EUR.

Travailler avec ce nouveau fournisseur permettra d'améliorer la performance commerciale et financière de l'entreprise de différentes façons :

- En maintenant son prix de vente : l'entreprise pourra augmenter sa marge unitaire de :  $540 - 509,41 = 30,59$  EUR (taux de marge :  $540,00 - 391,85 = 148,15 / 391,85 \times 100 = 37,81\ \%$ ) ;
- En baissant son prix de vente : elle améliorera sa compétitivité prix, ce qui lui permettra de gagner de nouveaux marchés et/ou de nouveaux clients tout en conservant un taux de marge de 30 % ;
- En améliorant sa compétitivité en s'alignant sur le prix de la concurrence en cas de forte tension sur le marché.