

**COMMERCE INTERNATIONAL*****E5 – Mise en œuvre des opérations internationales*****GUIDE D'AIDE À L'ÉVALUATION - Cas STAND 21****Mission 1 - Gérer la demande d'un nouveau client****Analyse de la demande d'offre saoudienne**

La demande d'offre saoudienne comporte pour STAND 21 des opportunités et des risques :

- La requête du prospect DRIVING SCHOOL Saudi Arabia est en adéquation avec la nouvelle gamme de l'entreprise STAND 21. Il pourrait devenir un client à fort potentiel ;
- Le pays, l'Arabie saoudite, connaît un essor du sport automobile mais présente un risque politique et commercial non négligeable.

| Éléments de la demande d'offre | Demande d'offre DRIVING SCHOOL SAUDI ARABIA       | Conditions habituelles de vente STAND 21  | Analyse et incidence pour STAND 21   |
|--------------------------------|---|---|--|
| <b>Produits</b>                | 75 paires de gants Legacy (3 tailles différentes) |   | Les produits demandés figurent dans le catalogue de l'entreprise STAND 21 et dans les 3 tailles souhaitées. Il faudra s'assurer des quantités disponibles.   |
| <b>Incoterm</b>                | CIP Djeddah                                       | EXW Talant  | STAND 21 doit organiser et payer les formalités de douane export, le préacheminement, le fret et l'assurance jusqu'au port/aéroport de Djeddah.<br>Incoterm de vente au départ : STAND 21 n'assume pas les risques pendant le transport principal mais s'occupe de souscrire une assurance pour le compte de l'acheteur jusqu'à Djeddah.<br>Libre choix du fret (aérien ou maritime).          |
| <b>Livraison</b>               | A Djeddah avant le 28/04/25                       |   | Délai court entre la demande d'offre et le délai de livraison souhaité (55 jours entre le 4 mars et le 28 avril).  |
| <b>Modalités de paiement</b>   | Virement SWIFT<br>180 jours date de livraison     | Virement SWIFT<br>Acompte de 33 % à la commande<br>Solde à 60 jours date d'expédition | Instrument de paiement simple, rapide et moins coûteux mais à l'initiative de l'acheteur.<br>Risque de non-paiement accru : délai de paiement long (180 jours) d'autant que les risques commercial et pays sont moyens/élevés (B), nouveau client. Pour préserver les intérêts de l'entreprise : prévoir LCSB confirmée ou souscription d'une assurance-crédit.<br>Incidence sur la trésorerie |
| <b>Devise de paiement</b>      | SAR ou USD  | EUR   | Le SAR est une devise peu utilisée à l'international, risque de change pour le SAR et l'USD.<br>Refuser le SAR car ce n'est pas une devise internationale usuelle et accepter l'USD  |

## 25CIE5MOI-S

### Réponse à la demande d'offre aux attentes du client

STAND 21 est une entreprise spécialisée dans l'export (80 % de son CA est réalisé à l'international) et le marché saoudien est prometteur. Pour ces deux raisons, la demande du client, CIP Djeddah, doit être acceptée comme indiqué par le responsable Grands Comptes Export. Répondre à l'offre implique pour l'entreprise l'étude des modalités de transport, de paiement, de trésorerie et le choix d'une devise.

### Choix d'une modalité de transport :

#### Calcul de la cotation en maritime : CIP Djeddah

| Données Expédition |                   |                          |
|--------------------|-------------------|--------------------------|
| Poids              | 240 kg            | soit 0,24 T              |
| Volume             | 2 x 1,2 x 0,8 x 1 | soit 1,92 m <sup>3</sup> |

Règle d'équivalence en maritime : 1 tonne = 1 m<sup>3</sup>

0,24 tonne < 1,92 m<sup>3</sup> ; **l'UP est le m<sup>3</sup>**

| Éléments                       | Calculs  | x 1,0454         |                  |
|--------------------------------|--|------------------|------------------|
|                                |  | Total en EUR     | Total en USD     |
| <b>EXW Talant</b>              |  | <b>15 000,00</b> | <b>15 681,00</b> |
| Frais de chargement sur camion |  | 45,00            | 47,04            |
| Préacheminement                |  | 800,00           | 836,32           |
| Douane export                  |  | 100,00           | 104,54           |
| <b>FCA Marseille</b>           |  | <b>15 945,00</b> | <b>16 668,90</b> |
| THC                            |  | 310,00           | 324,07           |
| Fret                           | 1,92 x 600   | 1 152,00         | 1 204,30         |
| BAF                            | 1 152 x 0,02   | 23,04            | 24,09            |
| CAF                            | (1 152,00 + 23,04) x 0,05                            | 58,75            | 61,42            |
| <b>CPT Djeddah</b>             |  | <b>17 488,79</b> | <b>18 282,78</b> |
| Assurance                      | 17 546,69 - 17 488,79                                | 57,90            | 60,53            |
| <b>CIP Port Djeddah</b>        | 17 488,79 / (1 - (1,1 x 0,003)) = 17 488,79 / 0,9967 | <b>17 546,69</b> | <b>18 343,31</b> |

**Coût logistique total : 17 546,69 – 15 000 = 2 546,69 EUR, soit 16,98 % de EXW**

#### Calcul de la cotation en aérien : CIP Djeddah

| Données Expédition |                   |                          |
|--------------------|-------------------|--------------------------|
| Poids              | 240 kg            | soit 0,24 T              |
| Volume             | 2 x 1,2 x 0,8 x 1 | soit 1,92 m <sup>3</sup> |

Règle d'équivalence en aérien : 1 tonne = 6 m<sup>3</sup>

Poids volumétrique : 1,92 / 6 = 0,32 tonne volumétrique

0,24 tonne < 0,32 tonne volumétrique ; **le poids taxable est donc de 0,32 tonne volumétrique**

**Calcul du fret : 320 x 21,84 = 6 988,8 EUR**

**Payant Pour : 1 001 x 20,79 = 20 810,79 EUR. Le Payant Pour ne s'applique pas.**

## 25CIE5MOI-S

|                             |   | x 1,0454         |                  |
|-----------------------------|---|------------------|------------------|
| Éléments                    | Calculs   | Total en EUR     | Total en USD     |
| <b>EXW Talant</b>           |   | <b>15 000,00</b> | <b>15 681,00</b> |
| Chargement                  |   | 45,00            | 47,04            |
| Préacheminement             |   | 605,00           | 632,47           |
| Formalités export           |   | 100,00           | 104,54           |
| <b>FCA Paris (Roissy)</b>   |   | <b>15 750,00</b> | <b>16 465,05</b> |
| Fret                        |   | 6 988,80         | 7 306,09         |
| IRC Risque de guerre        | 0,12 x 240  | 28,80            | 30,11            |
| AWA établissement de la LTA |   | 20,00            | 20,91            |
| <b>CPT Aéroport Djeddah</b> |   | <b>22 787,60</b> | <b>23 822,16</b> |
| Assurance                   |   | 54,82            | 57,31            |
| <b>CIP Aéroport Djeddah</b> | $22\,787,60 / (1 - 1,2 \times 0,002) = 22\,793,53 / 0,9976$ | <b>22 842,42</b> | <b>23 879,47</b> |

**Coût logistique total : 22 842,42 – 15 000 = 7 842,42 EUR, soit 52,28 % de EXW**

### Comparaison des deux cotations

| Critères                          | Maritime  | Aérien   | Avantage |
|-----------------------------------|---|--|----------|
| <b>Coût</b>                       | 2 546,69 EUR<br>soit 16,98 % de EXW   | 7 842,42 EUR<br>soit 52,28 % de EXW  | Maritime |
| <b>Délai</b>                      | 40 jours porte-à-porte,<br>1 départ tous les 15 jours, soit<br>un délai de 55 jours | 7 jours, 2 vols / semaine, soit un<br>délai de 11 jours environ            | Aérien   |
| <b>Sécurité</b>                   | Transport maritime moins sûr  | Transport aérien plus sûr  | Aérien   |
| <b>Services associés</b>          | Livraison de porte-à-porte<br>Suivi et traçabilité en temps<br>réel                 | Enlèvement chez l'expéditeur<br>Livraison avec signature<br>Suivi en ligne | Idem     |
| <b>Respect de l'environnement</b> | RSE : Gogreen (finalité<br>environnementale assurée)                                | Transport aérien plus polluant   | Maritime |

### Justification du choix d'un mode de transport

La solution aérienne est plus coûteuse que la solution maritime et représente plus de la moitié du prix de la marchandise EXW (52,28 %) mais elle garantit une livraison plus sûre et permet de respecter la date limite de livraison imposée par le client (**28 avril 2025**), **ce que ne permet pas la solution maritime.**

En aérien, le **délai de transport de porte-à-porte étant de 11 jours** (en tenant compte des deux départs par semaine), la commande devra donc partir **au plus tard le 16 avril 2025.**

La **date de validité de l'offre** devra être compatible avec les exigences du client en termes de date de livraison et avec la préparation et le transit des marchandises. On pourra proposer la date du **31 mars 2025.**

## **25CIE5MOI-S**

### **Offre commerciale**

- Offre pour 75 paires de gants Legacy
- Incoterm : CIP Aéroport de Djeddah
- Livraison par voie aérienne avant le 28 avril 2025
- Prix CIP Aéroport de Djeddah proposé : 23 879,47 USD
- Modalités de paiement :
  - Virement SWIFT à 180 jours date de livraison.
  - Pour préserver les intérêts de l'entreprise : prévoir LCSB confirmée ou souscription d'une assurance-crédit
- Validité de l'offre : 31 mars 2025

### **Mesures pour préserver les intérêts de STAND 21**

**Demande du client** : paiement en USD par virement SWIFT à 180 jours date de livraison

#### **Incidences pour STAND 21 :**

- Risque de crédit ou de non-paiement, pour causes commerciales ou politiques,
- Difficultés de trésorerie éventuelles,
- Risque de change.

Le crédit documentaire n'a pas été retenu car il n'est pas en adéquation avec la demande du client ; le transport aérien se révélant obligatoire, cette technique est peu adaptée.

| <b>Solution à préconiser</b>                   | <b>Avantages</b>  | <b>Limites</b>   |
|--|---|--|
| <b>Gestion du risque de non-paiement</b>       |   |  |
| <b>Lettre de crédit stand-by confirmée</b>     | Permet de couvrir le risque de non-paiement d'origine commerciale et politique.<br>Moins contraignant que le crédit documentaire et de plus en plus acceptée en Arabie saoudite.              | Ne soulage pas la trésorerie.  |
| <b>Assurance-crédit</b>                        | Permet de couvrir le risque de non-paiement.<br>Transparent pour l'acheteur.  | Nécessite de couvrir un ensemble de créances (police globale).<br>Processus d'indemnisation long ; ne couvre pas 100 % de la créance.<br>Ne soulage pas la trésorerie. |
| <b>Gestion de la trésorerie</b>                |   |  |
| <b>Avance en Devises à l'Export (ADE)</b>      | Permet de soulager la trésorerie<br>Transparent pour l'acheteur.  | Ne permet pas de couvrir le risque de non-paiement.  |
| <b>MCNE</b>                                    | Permet de soulager la trésorerie.<br>Le montant peut s'adapter au besoin de trésorerie de l'entreprise (prêt inférieur ou égal à la créance).   | Ne permet pas de couvrir le risque de non-paiement   |
| <b>Gestion du risque de change sur l'USD</b>   |   |  |
| <b>Avance en Devises à l'Export (ADE)</b>      | Permet de supprimer le risque de change en cas d'intérêts pré-comptés.<br>Si les intérêts sont post-comptés, le risque de change ne porte que sur les intérêts payables en devises à échéance |  |
| <b>MCNE</b>                                    | Permet de couvrir le risque de change si la créance est émise en devise.  |  |
| <b>Couverture à terme (en l'absence d'ADE)</b> | Permet de couvrir le risque de change en fixant le cours à terme.   | Ne permet pas de bénéficier d'une évolution favorable du taux de change.   |
| <b>Option de change</b>                        | Permet de bénéficier d'une évolution favorable du taux de change.   | Plus coûteux.<br>Plus lourd à gérer.   |
| <b>Assurance change</b>                        | Couvre 100 % des pertes de change   | Ne permet pas de bénéficier d'une évolution favorable du taux de change.   |

## Mission 2 - Sécuriser la relation client

### 1. Responsabilité de STAND 21 et calcul de l'indemnisation

Pour rappel, la vente a été réalisée en DAP Milford. STAND 21 doit organiser le transport jusqu'à Milford. Elle est responsable de la marchandise jusqu'à Milford vis-à-vis de General Motors.

Dans ce contexte, l'entreprise STAND 21 peut être jugée responsable des dommages vis-à-vis du client.

STAND 21 a souscrit une police d'assurance proposée par Fedex, sur la base 0,6 % CIP + 20 % et est en droit de demander une indemnisation auprès de l'assurance calculée sur la base CIP + 20 %.

|  | Calcul sur une base CIP NY  |
|--|---|
| Montant CIP en EUR   | CIP = 11 620 + 1 500 + 95,15 = 13 215,15 USD<br>13 215,15 / 1,05 = <b>12 585,86 EUR</b>   |
| Indemnités versées par l'assurance pour trois combinaisons | CIP + 20 % = 12 585,86 x 1,20 = 15 103,03 EUR<br>15 103,03 / 20 x 3 = <b>2 265,45 EUR</b> |

### 2. Conséquences financières

La société STAND 21 va réexpédier gratuitement les 3 combinaisons endommagées à son client GENERAL MOTORS. L'expédition est offerte par le transitaire FEDEX. **On se base sur la valeur EXW pour effectuer le bilan de cette opération mais le coût de revient des combinaisons (non communiqué) serait plus pertinent ; le résultat de l'opération aurait été plus juste.**

| Calculs effectués sur la base du CIP     | SANS remise commerciale  | AVEC remise commerciale   |
|--|--|---|
| Valeur EXW Talant des trois combinaisons | 1 162 USD x 3 / 1,05 = <b>3 320,00 EUR</b>                                       | 581 USD x 3 / 1,05 = <b>1 660 EUR</b>   |
| Indemnités perçues de l'assurance        | <b>2 265,45 EUR</b>  | <b>2 265,45 EUR</b>   |
| Montant de la prime d'assurance en EUR   | 95,15 USD / 1,05 = <b>90,62 EUR</b>  | 95,15 USD / 1,05 = <b>90,62 EUR</b>   |
| Indemnités nettes perçues                | 2 265,45 - 90,62 = <b>2 174,83 EUR</b>   | 2 265,45 - 90,62 = <b>2 174,83 EUR</b>  |
| Conclusion                               | La perte sur l'opération s'élève à <b>1 145,17 EUR</b><br>(2 174,83 - 3 320,00), | « Surplus » dégagé de 514,83 EUR<br>(2 174,83 - 1 660,00) qui, associé au geste commercial de FEDEX, permet de couvrir la réexpédition. |

La solution avec remise, bien que peu logique, peut être acceptée.

### 3. Conséquences commerciales

Le sinistre risque de détériorer la relation commerciale et de ternir l'image de l'entreprise.

STAND 21 est présente sur un marché de niche où elle parvient à se différencier par son positionnement premium. Ce choix de positionnement lui impose une logistique flexible et sécurisée.

### 4. Mesures possibles à prendre à l'avenir

- Choisir l'option facultative « emballage renforcé » proposée par FedEx, faire tester les emballages ;
- Choisir l'option « FedEx International Priority® Freight » proposée par FedEx pour chaque expédition ;
- Assurer un suivi systématique des expéditions et informer les clients en amont de tout éventuel retard afin de diminuer l'insatisfaction du client ;
- Mettre en place un tableau de bord afin de suivre les performances logistiques du/des prestataire(s) et d'aider à la prise de décision ;
- Rechercher de nouveaux prestataires logistiques ;

## 25CIE5MOI-S

- Fournir un cahier des charges précis et incluant des pénalités en cas de non-respect des engagements.

### Questions complémentaires

#### 1. Dans un souci d'optimisation douanière, préconisez les régimes douaniers successifs à utiliser pour cette importation.

| Régime douanier   | Justification  |
|---|--|
| Transit T1  | Les marchandises sont déchargées à Gênes en Italie. Elles seront placées sous transit T1 pour leur transport jusqu'à Dijon, avec suspension des droits et taxes. |
| Entrepôt douanier   | Stockage en suspension des droits et taxes.  |
| Perfectionnement actif  | Transformation en suspension des droits et taxes.  |
| Pour les produits vendus en France : importation définitive (MLP + MAC) | Paiement des droits de douane sur la part des graines incorporées dans le tahini et autoliquidation de la TVA.   |
| Pour les produits vendus en UE : importation définitive (MLP)           | Paiement des droits de douane sur la part des graines incorporées dans le tahini.  |
| Pour les produits vendus hors UE : exportation définitive               | Le tahini, après production et transformation, sera réexporté ; exonération des droits et taxes UE.  |

Cette succession des régimes permet :

- De décaler le paiement des droits et taxes ; avantage de trésorerie ;
- De ne payer que des droits et taxes sur la partie des graines définitivement importée en UE ; compétitivité prix ;
- D'améliorer la compétitivité prix pour les produits réexportés.

#### 2. Analysez la pertinence de ce choix.

Le CRÉDOC permet de **sécuriser le bon respect du contrat** en fixant notamment la **date limite d'expédition** des marchandises et en exigeant des **documents** permettant de **certifier la conformité** de la livraison au contrat. Ceci est essentiel dans ce cas car nous n'avons jamais travaillé avec ce fournisseur, **la commande est importante** et il s'agit d'une **innovation produit**.

#### 3. Indiquez les conséquences de l'incident en termes de paiement.

Cet incident **ne remet pas en cause** le paiement de la marchandise car les **documents** ont été jugés **conformes** par la banque notificatrice.

#### 4. Identifiez des solutions possibles pour éviter que cet incident ne se reproduise.

Il convient d'identifier l'origine du parasite.

- **Si l'origine est liée au fournisseur** : imposer une inspection avant embarquement, vérifier les certifications phytosanitaires, ...
- **Si l'origine est liée à un défaut de l'emballage** : imposer une opération de fumigation, exiger une attestation d'emballage NIMP 15...

Si dans la q2, le candidat a évoqué la nécessité d'exiger des documents permettant de s'assurer de la qualité des produits ou de l'emballage, il convient d'en tenir compte pour apprécier la réponse à la question 4.

- **Si l'origine est liée au transporteur** : contrôler le niveau de qualité du transporteur (certification...), imposer un cahier des charges rigoureux...