



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV](#)®

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

[www.formav.co/explorer](http://www.formav.co/explorer)

# CORRIGE

**Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.**

<b>U61 – Montage des opérations d'import-export</b>
---

**PREMIÈRE PARTIE : GESTION DES IMPORTATIONS****ÉLÉMENTS DE CORRECTION****Question 1.1. Avantages et inconvénients de l'incoterm retenu. 4 points**

Conditions	Conséquences et analyse
Achat EXW Charlotte NC	<p><u>Avantages pour RDM Sparcraft :</u></p> <p>RDM Sparcraft doit organiser le transport de Charlotte à Périgny. Possible car possède un service transports et donc les personnes compétentes pour négocier les solutions les plus adaptées et les plus compétitives auprès des prestataires. Cela permet en particulier d'éviter de payer une marge sur le transport que le fournisseur américain ne manquerait pas de facturer s'il s'en occupait. En choisissant son prestataire, l'entreprise a de plus un interlocuteur identifié et sait quand la marchandise va être livrée et dédouanée.</p> <p>RDM Sparcraft s'assure donc avec cet incoterm une bonne maîtrise du choix des transitaires, des coûts et des délais.</p> <p><u>Inconvénients</u></p> <p>Le dédouanement export doit être fait par RDM Sparcraft, il serait préférable que ce soit le vendeur américain qui s'en charge.</p> <p>C'est une vente au départ, donc la marchandise voyage aux risques et périls de RDM Sparcraft.</p> <p>Ce risque est transféré à RDM Sparcraft dans les locaux du vendeur et avant chargement sur le camion qui va emmener la marchandise à l'aéroport. Il aurait été préférable que ce soit après chargement sur le camion. (bonus)</p> <p><u>Conclusion (pas exigée dans la question) :</u> Afin de conserver l'avantage et de ne pas avoir les inconvénients, il aurait été préférable de choisir l'incoterm FCA Charlotte NC.</p>

**Question 1.2 Analyse des modalités de règlement :****3 points**

Achat en USD	Risque de change à la charge de RDM Sparcraft.
Paiement par virement Swift	Paiement à l'initiative de RDM Sparcraft. Simplicité. Peu coûteux. Prouve que le fournisseur lui fait confiance.
Paiement à 60 jours.	Délai de paiement avantageux pour RDM Sparcraft. Dû certainement au fait que le fournisseur appartient au même groupe.

**Question 1.3 Calcul de la liquidation douanière 5 points**

Valeur en douane :

$$(37\,876,79/1,4814) + (1822,45/1,4814) * 80\% = 25568,24 + (1230,22 * 80\%) = 26\,552,42 \text{ EUR}$$

Arrondie à 26 553

# CIE601E

Droits de douane :  $26\,553 \times 0,06 = 1593,18$  EUR arrondis à 1594

Assiette de la TVA :  $25568,24 + 740 + 1594 + 1230,22 = 29\,132,46$  arrondie à 29 133

TVA =  $29133 \times 0,196$

TVA = 5710,07 EUR arrondie à 5 711

Liquidation douanière :  $1594 + 5711 = 7\,305$  EUR

## Question 1.4 Régime douanier entre Roissy et Périgny.

2 points

Entre Roissy et Périgny, la marchandise circulera sous le régime suspensif du **transit communautaire externe T1**.

## Question 1.5 Comparaison de solutions transport 5 points

- La solution par mer peut être éliminée car elle ne permettrait pas l'arrivée des pièces dans les temps. De plus, les pièces sont destinées à être montées dans des mâts de grande valeur à forte valeur ajoutée et peuvent donc supporter un transport aérien.
- Reste à comparer les deux solutions aériennes :

Critères	Röhlig n° 1 air	Alpina air
Coût (EUR)	$2055,49 + 590 = 2645,49$	$1720,90 + 262,40 + 283,69 = 2266,99$ Composition des coûts très détaillée.
Par rapport à EXW Charlotte NC (21000EUR)	12,6 % du prix EXW	10,8 % du prix EXW
Sécurité	Très bonne	Très bonne
Transit time	4 jours	Pas d'information
Départs	quotidien	Pas d'information
Facilité suivi dossier	Relations interpersonnelles, petite entreprise	Plus impersonnel mais possibilité d'un tracing sur le site

Passer par Alpina coûte 378,50 EUR de moins, ce qui fait pencher la balance en sa faveur.

Avant de le choisir il conviendra toutefois de se procurer les informations manquantes (jours de départ des avions, délais).

## Question 1.6 Régime douanier 3 points

Le régime du **perfectionnement actif suspensif** pourrait être envisagé et permettrait à RDM Sparcraft de bénéficier d'une exonération de droits et taxes. L'entreprise peut y prétendre car il y a une transformation et l'ensemble des produits compensateurs est exporté vers un pays tiers à l'U.E..

[Toutefois, sa mise en place en collaboration avec la douane étant lourde (comptabilité matières...), l'entreprise peut hésiter à la mettre en place.] (*bonus*).

## Question 1.7 Moyens adaptés à la recherche de nouveaux fournisseurs 6 points

- Interroger son réseau de relations, bouche à oreille.
- Interroger les partenaires des sociétés sœurs.
- Visiter les salons professionnels, qui permettent de nouer beaucoup de contacts en un temps réduit.
- Profiter des contacts, rencontres avec des professionnels, réunions, voyages d'affaires, organisés par la Chambre de Commerce.
- Utiliser les annuaires KOMPASS, THOMAS Register, Europages.

# CIE601E

Consulter aussi les listes des chambres syndicales.

- E-sourcing

Internet, véritable « vitrine virtuelle ».

On y trouve beaucoup d'informations, la difficulté consiste à la trier.

Possibilité de consulter les offres des fournisseurs sur des sites spécialisés.

Possibilité d'y faire des appels d'offres (ex : plate-forme Sourcing Parts ou encore SynerTrade) et de participer à des enchères inversées.

## Question 1.8 Coût de revient unitaire avec le fournisseur chinois 5 points

	Calculs	EUR
<b>FOB Shanghai</b>	10000 * 5,88/1,4814	<b>39 692,18</b>
Fret Shanghai/Le Havre		2 600,00
<b>CFR Le Havre</b>		<b>42 292,18</b>
Assurance	CFRLH*1,1*0,6/100	279,13
<b>CIF Le Havre</b>		<b>42 571,31</b>
droits de douane	0,27*CIF LH (avec arrondi)	11 465,00
transport Le Havre/Périgny		800,00
<b>DDP Périgny HT</b>		<b>54 866,31</b>
stockage		2 500,00
coût emprunt	(30000*0,06*3)/12	450,00
<b>Prix de revient HT</b>		<b>57 816,31</b>
<b>Prix de revient unitaire HT</b>	57 816,31/10 000	<b>5,78</b>

## Question 1.9 Comparaison des conditions proposées par les deux fournisseurs 7 points

	Fournisseur belge	Fournisseur chinois	Avantage chinois	Avantage belge
Coût unitaire EUR	6,00	5,78	Gain de 2200 EUR sur 10 mois x	
Conditions de paiement	30 jours	Avant expédition		x
Sortie de trésorerie	6 000 euros par mois	Somme beaucoup plus importante en une fois.		x
Qualité relation	Très bonne proximité géographique, culturelle, linguistique	Eloignement		x
Contraintes administratives	12 commandes par an	1 commande pour 10 mois	x	
Sécurité des approvisionnements	Partenaire connu	Pas d'information, nécessité de se renseigner		x
Contraintes diverses		Mise en place d'un financement ; Gestion du stock des pièces.		x
Délai livraison	1 semaine	50 jours		x
Devise utilisée	EUR	USD : risque de change		x

Si le fournisseur chinois est plus compétitif, ce n'est pas le seul élément à considérer.

Le fournisseur chinois amène des contraintes supplémentaires importantes.

RDM Sparcraft pourrait négocier une baisse de prix avec son fournisseur belge, afin de pouvoir le conserver.

(Accepter toute autre proposition justifiée).

# CIE60IE

## DEUXIÈME PARTIE : L'EXPORTATION DE MÂTS VERS TAIWAN

### Question 2. 1. Montant des frais logistiques pour une commande CIF Kaoshiung 8 points

**Calcul du fret avec la règle d'équivalence  $1T = 1 M^3$**

Application de la règle du poids/volume en maritime :  $7,60 > 0,446$

On prend  $7,60 m^3$  à l'avantage du transporteur.  $UP = 7,60$

ASSURANCE : 0,8% sur CIF + 10%

CIF = 9082,20/0,9912 CIF= 9162,83

Assurance = 9162,83- 9082,20

Assurance = 80,63 EUR

<b>EXW Périgny</b>	<b>7999,16</b>
Pré acheminement Périgny / Le Havre	630,00
Forfait douane export	54,00
Mise à FOB	170,00
ISPS	3,00
<b>FOB LE HAVRE</b>	<b>8856,16</b>
Fret maritime ( $36 \times 7,60$ )/1,4814	184,69
BAF ( $9 \times 7,60$ )/1,4814	46,17
CAF ( $184,69+46,17$ ) $\times 0,054$	12,47
<b>CFR KAOSHIUNG</b>	<b>9099,49</b>
Assurance	80,79
<b>CIF KAOSHIUNG</b>	<b>9180,28</b>
CIF = CFR/(1-(1,1 $\times$ 0,8%))	

Total des frais logistiques :  $9180,28 - 7999,16 = 1181,12$  EUR

Soit 14,77 % de la valeur EXW de la commande.

### Question 2. 2 Les tâches à effectuer par Sparcraft découlant de l'avis d'ouverture reçu 8 points

Sparcraft est le bénéficiaire, le crédit documentaire est ouvert en sa faveur, il doit :

- Contacter un transitaire pour organiser un envoi CIF port Kaohsiung
- Préparer la marchandise et l'envoyer avant le 30 septembre 2008
- Rassembler les documents suivants :
  - 6 copies de la facture commerciale indiquant le numéro de crédit documentaire et signées
  - Certificat d'assurance endossé en blanc indiquant que les dommages seront payés à Taiwan dans la même devise
  - Jeu complet de connaissance, net de réserve, à bord, à ordre de la banque chinoise notifié au client, marqué fret payé et portant le n° de crédoc
  - 3 exemplaires de la liste de colisage



## **.CIE60IE**

- Copie du fax adressé au client et à sa banque, envoyé le lendemain du départ de la marchandise (nom du bateau, date de départ, n° de voyage, montant de la facture...)
- Certificat certifiant qu'un connaissance non négociable a été envoyé par courrier rapide au client
- Traite puisque le crédit est réalisable par négociation de traite à vue
- Présenter les documents à la banque notificatrice dans les 15 jours de l'envoi de la marchandise (au plus tard le 15 octobre 2008)
- Envoyer un fax au client et à sa banque au plus tard le lendemain du départ de la marchandise (précisant le nom du bateau, date de départ, n° de voyage, montant de la facture...)
- Payer tous les frais bancaires en dehors des frais taiwanais

### **Question 2. 3. Avantages et inconvénients pour l'exportateur du choix de cette modalité de paiement** **5 points**

#### **Avantages :**

- Le client est nouveau et l'entreprise désire se couvrir contre le risque de non paiement
- Technique connue et maîtrisée par les banques chinoises
- Technique soumise aux RUU 600 de la CCI internationale : universalité de la technique
- La banque émettrice s'engage à payer : couverture du risque commercial
- Le crédit documentaire est réalisé par négociation ouverte : Sparcraft aura la possibilité d'escompter sa traite auprès de la banque notificatrice
- Peut servir de contre garantie pour obtenir un financement
- Conseil et assistance technique de la part de la banque notificatrice

#### **Limites :**

Crédit non confirmé : risque politique non couvert

Lourdeur de gestion

Coût important pour une commande de 9 181 EUR



### **Question 2. 4. La conséquence de la remise de documents non conformes** **5 points**

Sparcraft va payer des frais pour documents irréguliers (60 EUR)

- La banque notificatrice va envoyer les documents avec les irrégularités à la banque émettrice
- La banque émettrice ne sera tenue de payer que si son client en assure la couverture.
- On se trouve face à une remise documentaire.

### **Question 2. 5. Justification de l'attitude de RDM Sparcraft**

**4 points**

Sparcraft a donné son accord car les réserves ne seront que mineures et seront très probablement levées par le client.

L'entreprise française ne désire pas perdre de temps alors que la marchandise est partie et pouvoir être payée rapidement.

**Question 2.6 Les raisons qui ont conduit à ce changement 6 points**

Le recours à l'encaissement avant expédition peut être choisi car il présente divers avantages

<i>Avantages de l'encaissement avant expédition en général</i>	<i>Avantages de l'encaissement avant expédition par rapport au crédit documentaire</i>
Pas de risque d'impayés Réponse au besoin en fonds de roulement Diminution de l'exposition au risque de change dans le temps	Aucun coût, alors que le crédit documentaire a ici coûté 385 EUR Pas de lourdeur administrative (télex à vérifier, documents à préparer soigneusement ...) Pas de délais stricts à tenir (des problèmes durant la fabrication du bateau ou du mât peuvent intervenir) Rapidité du paiement (pas de délai de vérification des documents et de paiement bancaire) Pas de rapport avec les banques (et de risques pays à couvrir) Pas de délais stricts de présentation des documents Sparcraft reste maître des conditions de paiement (pas de pression en cas de documents irrégulier ou de télex non conforme)

**Question 2.7 Démarches à effectuer par l'acheteur à l'arrivée 2 points**

- Le client chinois est le réceptionnaire. A l'arrivée de la marchandise, il doit
- émettre des réserves sur le document de transport
  - confirmer les réserves auprès du transporteur dans les délais requis
  - prévenir son assurance et faire jouer la responsabilité du transporteur.
  - déclare le sinistre à la compagnie d'assurance et remplit un dossier sinistre.

**Question 2.8 L'attitude de Sparcraft vis à vis de son client 2 points**

Aucune compensation financière : La vente est réalisée en vente départ (CIF) et l'assurance est au nom du client : Sparcraft n'est pas responsable des pertes lors du transport principal, sa responsabilité s'arrête au bastingage du navire au port du Havre.

Un geste commercial : une nouvelle trinquette est renvoyée partiellement ou en totalité au frais de Sparcraft : Expédition par voie aérienne.

Sparcraft ne connaît pas ce client et souhaite le fidéliser en lui montrant son sérieux.



**PREMIÈRE PARTIE : GESTION DES IMPORTATIONS**

40 points

**Importation des États-Unis**

- 1.1 4 points
- 1.2 3 points
- 1.3 5 points
- 1.4 2 points

**Choix d'une solution transport**

- 1.5 5 points
- 1.6 3 points

**Choix d'un fournisseur**

- 1.7 6 points
- 1.8 5 points
- 1.9 7 points

**DEUXIÈME PARTIE : L'EXPORTATION DE MÂTS VERS TAIWAN**

40 points

**Logistique transport**

- 2.1 8 points

**Paiement par crédit documentaire et avant expédition**

- 2.2 8 points
- 2.3 5 points
- 2.4 5 points
- 2.5 4 points
- 2.6 6 points

**Survenance d'une avarie**

- 2.7 2 points
- 2.8 2 points

Base Nationale des Sujets d'Examens Enseignement Supérieur réseau SCEREN

CRDP de MONTPELLIER  
RÉSERVÉ AU SERVICE