

**STRATÉGIES, OPÉRATIONS, GESTION
EN COMMERCE INTERNATIONAL**

1/25

SESSION 2000

Durée de l'épreuve : 5 heures 30 - Coefficient : 6

CAS

FLEXOPLUS

**CE SUJET COMPREND 6 PAGES DE TEXTE
+ 20 ANNEXES NUMÉROTÉES DE 1 À 20**

**Le candidat est invité à vérifier qu'il est en possession des pages 1 à 25
Les annexes 11 et 20, à rendre avec la copie, sont fournies en double exemplaire**

Matériel autorisé :

Calculatrice telle que définie par la circulaire n°99-186 du 16 novembre 1999 publiée au BO n°42 du 25 novembre 1999.

PREMIÈRE PARTIE – LA COMMERCIALISATION ET L'ANALYSE DES RISQUES**(65 points)****DEUXIÈME PARTIE – LA PROSPECTION****(25 points)****TROISIÈME PARTIE – LA GESTION DES OPÉRATIONS COURANTES****(30 points)****Annexes**

- Annexe 1* – Les quatre principales techniques de l'imprimerie
- Annexe 2* – La flexographie
- Annexe 3* – Principaux produits commercialisés
- Annexe 4* – Le marché de la flexographie
- Annexe 5* – Les utilisateurs de la flexographie
- Annexe 6* – Ventes à l'export en 1999 (principaux marchés)
- Annexe 7* – Organisation commerciale actuelle
- Annexe 8* – Extraits du contrat de distribution
- Annexe 9* – COFACE - Contrat d'assurance prospection simplifiée (extraits)
- Annexe 10* – Montant des facturations FLEXOPLUS sur la zone prospectée ;
Dépenses de prospection réalisées
- Annexe 11* – Tableau de l'assurance prospection simplifiée (**à rendre avec la copie**)
- Annexe 12* – Facture Netconcepts
- Annexe 13* – Facture Tractir International
- Annexe 14* – Télécopie de commande Dissack SA
- Annexe 15* – Expédition sur la Norvège
- Annexe 16* – Proposition UPS Express
- Annexe 17* – Tarif Express — France et Union européenne
Autres destinations européennes et internationales
- Annexe 18* – Proposition Tractir International
- Annexe 19* – FLEXOPLUS — Tarif
- Annexe 20* – Facture (**à rendre avec la copie**)

PRÉSENTATION

3/25

FLEXOPLUS est une PME installée à Cluses en Haute-Savoie, fondée en 1990 par monsieur Chappaz, ingénieur chimiste.

FLEXOPLUS fabrique et distribue des produits destinés à l'entretien de machines d'imprimerie utilisant la technique de la flexographie (cf. **annexes 1 et 2**).

Jusqu'alors, ces machines comportaient des cylindres encres chromés qui étaient nettoyés selon des méthodes traditionnelles. Leur remplacement progressif par des cylindres en céramique a nécessité l'adaptation des méthodes de nettoyage.

En 1990, monsieur Chappaz lançait son premier produit : "le kit de nettoyage" des cylindres en céramique. Ce mélange d'acide sulfurique et d'un gel était présenté sous pochette plastique qui permettait de procéder au nettoyage en toute sécurité, bien que ce produit dangereux soit très corrosif.

En même temps, FLEXOPLUS, dans un souci de protection de l'environnement, se chargeait de la reprise des déchets et des emballages.

Aujourd'hui, cette solution est abandonnée. FLEXOPLUS propose une poudre neutralisant la solution acide afin que l'utilisation et l'évacuation du produit s'effectuent en toute sécurité conformément aux règlements d'environnement les plus sévères.

FLEXOPLUS exerce une activité industrielle, la fabrication et la distribution des produits d'entretien eux-mêmes, mais aussi une activité purement commerciale pour des produits annexes tels que racles, housses de protection, microscopes, brosses ... (cf. **annexe 3**).

Dès sa création, FLEXOPLUS, outre le marché français, a prospecté la Suisse et l'Allemagne. Très rapidement, la société s'est développée et a réalisé les chiffres d'affaires suivants :

Chiffres d'affaires réalisés par la société FLEXOPLUS									
(en millions de FRF)									
1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
0,5	0,75	1,2	1,8	2,8	3,9	5,7	7,2	9	11,5
									(1)

(1) prévisions

Actuellement, FLEXOPLUS est le leader européen de son domaine d'activité et compte 8 salariés. Elle vend dans 49 pays et réalise 65 % de son chiffre d'affaires à l'exportation.

PREMIÈRE PARTIE – LA COMMERCIALISATION ET L'ANALYSE DES RISQUES

À partir des annexes 2, 3, 4, 5 et 6, vous étudierez le marché de la flexographie.

4/25

TRAVAIL À FAIRE

- 1.1.1. - Identifiez la clientèle potentielle de FLEXOPLUS et indiquez les principales raisons du développement de la flexographie.
- 1.1.2. - Expliquez pourquoi l'entreprise a choisi d'exporter dans un si grand nombre de pays. Quelles sont les limites de cette stratégie ?

Dans certains pays, FLEXOPLUS réalise des ventes directes par l'intermédiaire de ses représentants. Dans certains autres, elle utilise soit des agents commissionnés soit des importateurs distributeurs (annexes 6 et 7).

TRAVAIL À FAIRE

- 1.2.1. - Quels sont les critères qui ont conduit FLEXOPLUS à retenir telle ou telle forme de commercialisation ?
- 1.2.2. - À partir des critères d'évaluation du risque de crédit que vous aurez définis, appréciez l'intensité du risque encouru par FLEXOPLUS.

FLEXOPLUS a choisi de ne pas mettre en œuvre de solution globale de couverture (ni assurance-crédit, ni affacturage).

TRAVAIL À FAIRE

- 1.2.3. - Quelles solutions préconisez-vous pour réduire et couvrir le risque de crédit sur l'importateur britannique et sur les clients autrichiens ?

En janvier 2000, FLEXOPLUS signe un contrat avec la société suédoise SUPERCO (annexe 8).

TRAVAIL À FAIRE

- 1.2.4. - Quel est l'objet de ce contrat ?
- 1.2.5. - Déterminez les raisons pour lesquelles FLEXOPLUS a introduit les articles : 2.1., 2.4. et 4.
- 1.2.6. - Quel problème pose l'article 2.2. au regard de la législation européenne ?

Monsieur Chappaz envisage de contacter des fabricants étrangers de machines à imprimer utilisant la technique de la flexographie. Il souhaite leur proposer des kits de nettoyage. Ces fabricants pourraient soit les revendre aux utilisateurs de machines, soit les intégrer dans leurs contrats de maintenance.

TRAVAIL À FAIRE

- 1.2.7. - Quels seraient les avantages et inconvénients d'une telle politique ?

DEUXIÈME PARTIE – LA PROSPECTION

Du 2 au 4 septembre 2000, la société participera au salon international de la flexographie qui se déroulera à Munich. Lors de cette manifestation, elle présentera à ses clients et prospects ses nouveaux produits :

- le FLEXOPLUS QUICK'WASH « PREMIUM » ;
- l'éco recharge « PREMIUM ».

Dans le cadre de la préparation de ce salon, elle élabore un publipostage d'invitation.

TRAVAIL À FAIRE

- 2.1.1. - Citez les sources d'information utilisables pour constituer le fichier des prospects.
- 2.1.2. - Présentez, sous forme de plan, le contenu de la lettre d'invitation qui sera adressée aux clients et aux prospects.

Lors de ses premières prospections, FLEXOPLUS a bénéficié d'une assurance prospection.

TRAVAIL À FAIRE

- 2.2.1. - En utilisant les informations fournies en annexes 9 et 10, complétez le tableau de l'annexe 11 (à rendre avec la copie).
- 2.2.2. - Appréciez l'intérêt qu'a présenté cette couverture pour FLEXOPLUS.
- 2.2.3. - Quels avantages procure à l'entreprise le parrainage bancaire ?

TROISIÈME PARTIE – LA GESTION DES OPÉRATIONS COURANTES

La société FLEXOPLUS importe des États-Unis des racles plastiques d'essuyage (BEVEL, DACC, et FIBREFLEX) destinées à être revendues sur ses différents marchés. Elle charge son transitaire habituel Tractir International de s'occuper de cette opération sur les plans logistique et douanier.

TRAVAIL À FAIRE

- 3.1.1 - En utilisant les informations fournies en annexes 12 et 13, calculez le coût de revient de cette importation payée par Swift le 2/06 par FLEXOPLUS sur la base de 1 EUR = 1,04 USD. (rappel : 1 EUR = 6,55957 FRF)
- 3.1.2. - Déterminez le coût de revient d'une racle plastique BEVEL 40 mm x 1,6 mm sachant que la société FLEXOPLUS répartit l'ensemble des charges liées aux importations proportionnellement aux prix FCA Kennedy.
- 3.1.3. - Proposez une autre clef de répartition pour les frais de transport.

FLEXOPLUS reçoit une commande de son importateur distributeur à Oslo, la société SORENSEN (annexe 14). Cette commande prévoit une livraison CPT OSLO. Parmi les différents transporteurs contactés, deux offres retiennent l'attention de FLEXOPLUS : celle de Tractir International et celle proposée par le service "UPS Express" de l'intégrateur UPS.

TRAVAIL À FAIRE

- 3.2.1. - En vous servant des données des annexes 14, 15, 16, 17 et 18, calculez les coûts de transport sur cette destination.
- 3.2.2. - Proposez un mode d'acheminement. Justifiez votre réponse.
- 3.2.3. - À l'aide du tarif (annexe 19), établissez la facture correspondant à la commande du client SORENSEN, sur la base de la solution transport retenue à la question 3.2.2. Vous utiliserez le tracé de l'annexe 20 (à rendre avec la copie).

Les quatre principales techniques de l'imprimerie

Offset :

Tirage sur support papier (quadrichromie) : édition, presse, petites affiches...

La plus grande qualité en imprimerie.

Héliographie :

Tirage sur papier, carton, aluminium, plastique.

Très utilisée dans les emballages pour l'industrie agro-alimentaire.

Technique réservée aux tirages en très grandes quantités.

Flexographie :

Impression sur tous supports même supports souples (carton ondulé), supports plastiques, métalliques, etc.

Avantage : souplesse d'utilisation pour les petites comme pour les grandes séries.

La flexographie représente en moyenne 35 % du marché mondial de l'imprimerie et sa part croît au détriment des autres techniques.

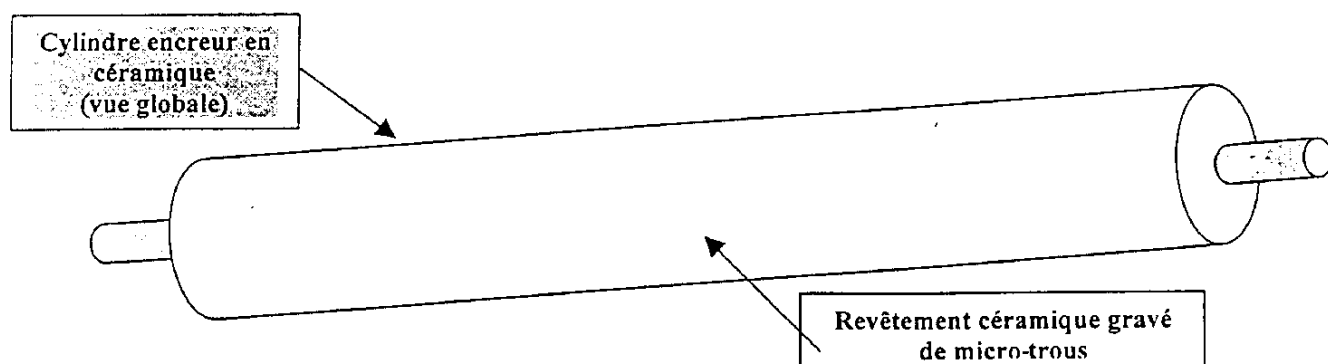
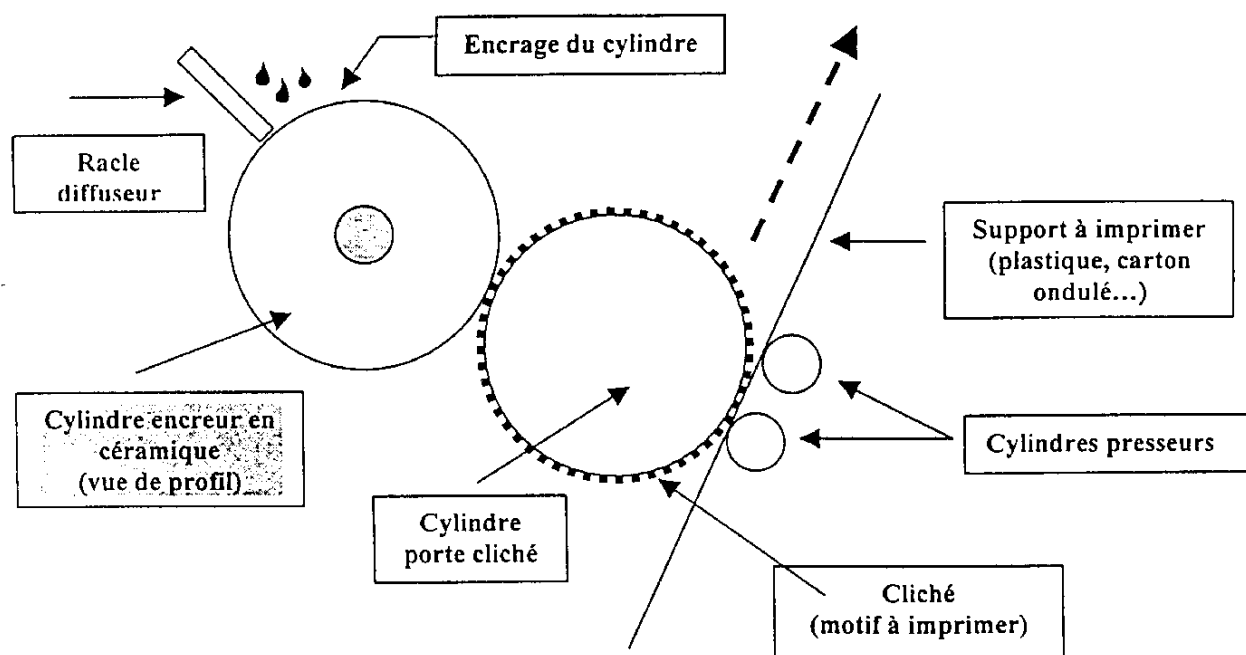
Sérigraphie :

Impression sur supports spéciaux : textile, papiers peints, très grandes affiches.

(Autres techniques pour certaines impressions particulières : typographie, jet d'encre...)

8/25

La flexographie



À l'origine, le cylindre encreur était chromé. Aujourd'hui les nouveaux matériels proposent des cylindres comportant un revêtement céramique qui offre une plus longue durée de vie car ce revêtement est plus résistant.

Le revêtement céramique est gravé au laser sur toute sa surface de micro-trous qui serviront de réceptacles à l'encre.

Cependant, l'utilisation répétée des rouleaux encreurs entraîne l'encrassement de ces micro-trous, ce qui nécessite un processus de nettoyage particulier rendu possible par les produits mis au point par la société FLEXOPLUS.

9/25

Principaux produits commercialisés

Produits d'entretien des cylindres en céramique :

- FLEXOPLUS COBRA :
Produit réservé aux cylindres très encrassés. Utilisation occasionnelle.
Produit corrosif (contient de l'acide).
- FLEXOPLUS CLEAN :
Utilisation pour un entretien hebdomadaire des cylindres.
Produit irritant (contient de la soude).
- QUICK WASH :
Produit de nettoyage quotidien réservé à l'utilisation d'encre à base d'eau.

Autres produits d'usage fréquent :

- Racles (diffuseurs) :
En plastique, acier ou polyester.
Lors du processus d'impression, elles sont utilisées pour répartir l'encre à la surface du cylindre encreur (produits soumis à l'usure) cf. schéma **annexe 2**.

Autres produits :

- Brosses : destinées au nettoyage, elles sont complémentaires aux produits d'entretien.
- Housses de protection : elles protègent les cylindres lorsqu'ils sont démontés.
- Microscopes : ils permettent d'analyser l'état du cylindre pour déclencher la procédure de nettoyage.

Remarques :

- Les produits d'entretien et les racles représentent 80 % des ventes de la société FLEXOPLUS.
- Pour les clients, ils constituent des produits consommables qui font l'objet d'achats répétitifs (en moyenne, une commande tous les deux mois).
- Évaluation d'une commande type (valeurs approximatives) :
 - * client direct : 3 000 FRF
 - * distributeur ou agent : 15 000 FRF

10/25

Le marché de la flexographie

Document 1

Regardez autour de vous. Votre centre commercial ou votre appartement regorge d'objets imprimés en flexographie. Les emballages, omniprésents, font en effet appel à ce procédé utilisé pour les paquets de bonbons, sacs à provisions, cartons ondulés, briques de lait, papiers cadeaux, papiers peints, etc. Ce type d'impression revêt une importance capitale aujourd'hui, l'emballage d'un produit véhiculant un message publicitaire. La flexographie se caractérise par l'emploi de clichés polymères souples et d'encre à séchage rapide, et par la simplicité et l'efficacité du système d'encre utilisé : elle permet de reproduire des images de qualité supérieure sur diverses surfaces.

Depuis une quinzaine d'années, l'impression flexographique connaît un regain d'activité et croît au rythme annuel de 8 % environ, performances qu'aucune autre technique d'impression n'égale. Le développement du marché de l'emballage justifie en partie cet essor ; en effet, la flexographie tend à se substituer à l'impression offset et à l'héliogravure. Grâce aux nombreux perfectionnements technologiques induits, la précision dans l'impression des caractères, des couleurs et des images demi-tons est maintenant exceptionnelle ; c'est pourquoi fabricants et fournisseurs de matériel pour l'imprimerie privilégient cette solution économique et de qualité plutôt que les systèmes d'impression offset et héliogravure.

D'après *Cahiers Techniques ATF* et site AGFA / Internet

Document 2

Nom officiel attribué en 1952, la flexographie est un procédé d'impression direct en relief. Plus de 70 % de son marché est lié à l'agroalimentaire. Cependant, l'augmentation de la qualité des imprimés permet à la flexographie d'être le seul procédé actuellement en croissance.

Cet essor ne se fait pas sans problème. Par exemple, un sac de pommes de terre imprimé voilà quelques années en une couleur, se retrouve de nos jours imprimé en quatre couleurs. Tout ceci crée donc un bouleversement qui oblige les intervenants en flexographie à accroître leurs connaissances, de façon à pouvoir servir leur clientèle dont les demandes sont de plus en plus compliquées.

annexe 5

Les utilisateurs de la flexographie

La flexographie est une technique essentiellement utilisée pour l'impression des emballages. Elle s'adapte à tous les supports rugueux ou lisses, minces ou épais que nous retrouvons ensuite transformés en sacs, cabas, pochettes, enveloppes, caisses et boîtes.

Les imprimeurs : les imprimeurs transformateurs en flexographie réalisent de nombreux travaux à façon (conception de boîtier, étiquette, suremballage...) pour le compte de sociétés d'agroalimentaire, de cosmétiques... Cela nécessite une proximité géographique pour répondre rapidement à la demande.

Les fabricants d'emballages : la profession se fragmente en un très grand nombre de sociétés petites et moyennes qui produisent des sachets, des sacs, des étuis de toute dimension.

L'industrie agroalimentaire : les grands groupes agroalimentaires ont choisi d'investir dans du matériel d'imprimerie leur permettant de sortir leurs produits conditionnés. Cette intégration leur permet une plus grande souplesse dans la gestion de l'emballage.

Ventes à l'export en 1999 (Principaux marchés)

11/25

PAYS	FORMES DE COMMERCIALISATION (1)	C.A. en FRF	DEVISE DE FACTURATION	MOYENS DE PAIEMENT	DÉLAIS DE PAIEMENT
Allemagne	C. directs (35)	750 000	DEM	Virement ou chèque	30 j
Grande-Bretagne	ID	700 000	FRF	Virement	90 j
Espagne	A	300 000	ESP	Virement ou chèque	30 à 60 j
Argentine	ID	40 000	FRF	Virement	60 j
Autriche	C. directs (20)	250 000	DEM	Virement	30 j
Pays-Bas	C. directs (10)	100 000	FRF	Virement	30 j
États-Unis	ID	70 000	USD	Virement	60 j
Italie	A	250 000	ITL	Virement	60 j
Belgique	C. directs (10)	120 000	FRF	Virement	30 à 60 j
Suisse	ID	250 000	FRF	Virement	60 j
Pologne	ID	100 000	FRF	Virement	60 j
Australie	ID	70 000	USD	Virement	60 j

(1) C. directs : clients directs (le nombre entre parenthèses correspond au nombre de clients directs).
 ID : importateur distributeur.
 A : agent commissionné.

12/25

Organisation commerciale actuelle

La commercialisation des produits de la société FLEXOPLUS est effectuée de 3 manières différentes :

- par vente directe auprès des utilisateurs. Dans ce cas, la prospection est effectuée par deux représentants salariés :

- * le premier basé à Lyon couvre la France et la Belgique ;

- * le second réside à Stuttgart et couvre l'Allemagne, l'Autriche et les Pays-Bas.

(coût annuel approximatif d'un représentant salarié : entre 350 000 et 400 000 FRF).

- par importateurs distributeurs ;

- par agents commissionnés.

FLEXOPLUS recrute ses importateurs distributeurs et/ou agents commissionnés en fonction de leur notoriété, parfois sur recommandations.

Il s'agit de vendeurs de produits liés à la même activité : encres, cylindres d'imprimerie, plaques photographiques (clichés), etc.

La participation à des salons internationaux spécialisés permet de recruter des intermédiaires et de prospector des clients directs.

Extraits du contrat de distribution

13/25

DISTRIBUTORSHIP AGREEMENT

Amongst :

FLEXOPLUS SARL, 17, avenue de l'Aiguille du Midi, 74300 Cluses / France represented by Mr Christophe CHAPPAZ, Managing Director.

And

SUPERCO AB, Verkstadsgatan 7, 11543 Kungsbacka - Sweden represented by Mr Thomas BAHREN

Whereas FLEXOPLUS SARL is engaged in the business of manufacturing, selling and distributing products for flexographic printing industry (FLEXOPLUS "COBRA", FLEXOPLUS'CLEAN 2000, QUICK'WASH, PLASTIC BLADES, BRUSHES ; OPTICAL INSTRUMENTS, PROTECTIVE BLANKETS and all new products FLEXOPLUS will supply and develop).

Whereas FLEXOPLUS SARL wishes to sell the above products in Sweden.

Whereas SUPERCO has the command of a selling network on the mentioned market and is therefore in a position to take in charge the selling of mentioned products on the above market.

Whereas SUPERCO accepts to take charge of the distribution of the said products.

Now therefore in consideration of the mutual covenant herein contained and other valuable considerations, it is agreed as follows :

Article 1: APPLICABLE LAW

This agreement shall be governed by the law of Sweden.

Article 2: MATTER OF AGREEMENT AND DURATION EXCLUSIVITY FOR TWELVE MONTHS

2.1. FLEXOPLUS SARL grants for twelve months from February 1st 2000 to SUPERCO AB the exclusivity of selling by retail the following goods :

FLEXOPLUS "COBRA" product for ceramic cylinders (only)

FLEXOPLUS'CLEAN 2000 for cleaning ceramic and chrome cylinders (both)

QUICK'WASH for rinsing water based inks only

BRUSHES for cylinders / plates

OPTICAL INSTRUMENTS for analyse and observation

PROTECTIVE BLANKETS for anilox

PLASTIC BLADES

This list can be filled up on proposal of FLEXOPLUS SARL, which will in other respects, have the possibility to stop the manufacturing or distribution of certain goods without the possibility for SUPERCO to demand any indemnity.

2.2. The exclusivity (described in 2.1.) of selling is granted to SUPERCO for the following area: Sweden.

Any extension of territory will be subject to written agreement.

Therefore, FLEXOPLUS SARL will **pledge (1)** not to sell either directly or indirectly in this area to others than SUPERCO, and to let SUPERCO know of demands coming from this area, in order that SUPERCO deals with the interested people directly.

On the contrary, SUPERCO will pledge to respect the exclusivity granted by FLEXOPLUS SARL on other areas to other members of its selling network.

In the opposite case, SUPERCO should, apart from other penalties, indemnify the struck dealer.

2.3. SUPERCO will pledge, except in the case of a written agreement from FLEXOPLUS SARL, not to distribute, directly or indirectly in the granted area, products likely to compete with FLEXOPLUS SARL products distributed according to this agreement.

SUPERCO will in return remain free to commercialise any kind of products which are not competitors.

2.4. Distribution

SUPERCO will pledge to distribute FLEXOPLUS SARL products to all end users on mentioned markets at a price determined by SUPERCO. Those prices should not exceed FLEXOPLUS SARL price-list by 20% and must be communicated to them as soon as possible for information.

SUPERCO will pledge to provide every cylinder manufacturer with FLEXOPLUS SARL products.

FLEXOPLUS SARL will not recognise or accept any exclusivity agreement between SUPERCO and one or more cylinder manufacturer regarding distribution of FLEXOPLUS SARL products.

2.5. Renewal exclusivity

This agreement will be automatically renewed for a twelve month period, if the contract is not renegotiated a minimum of 60 days before the end of the contract.

2.6. End of agreement

This agreement will automatically end on February 1st 2002. After this period parties will be able to renegotiate this agreement. If not, the agreement will automatically be renewed for a period of two years.

(...)

Article 4: INFORMATION

SUPERCO will pledge to inform FLEXOPLUS SARL, every February 1st, of sales and market situation and, if need be, of the conclusions of its market studies or the demand of clients, in order to allow FLEXOPLUS SARL to adapt its products to this demand.

SUPERCO will pledge to send mailings to inform its customers about the new products.

SUPERCO will also inform the mentioned markets by mailing – phoning – advertising in local magazines about the conclusions of the present agreement.

(...)

(1) to pledge : s'engager (solennellement)

COFACE - Contrat d'assurance prospection simplifiée (EXTRAITS)

15/25

ASSURÉ : FLEXOPLUS SARL
AVENUE DE L'AIGUILLE DU MIDI
74300 CLUSES

CONTRAT APS N° 45884

1 - CONDITIONS PARTICULIÈRES

ARTICLE 1 — ZONE COUVERTE

Le contrat s'applique à l'ensemble des dépenses de prospection et à l'ensemble des opérations d'exportation (directes et indirectes) réalisées par l'assuré dans tous les pays étrangers à l'exclusion de l'Irak, Serbie, Monténégro, Suisse, Allemagne et Grande-Bretagne.

ARTICLE 2 — PRISE D'EFFET ET DURÉE DU CONTRAT

Le contrat prend effet à compter du 1er JUIN 1994

Les durées des périodes de garantie et d'amortissement complémentaire sont fixées comme suit :

- une période de garantie d'une année : 01.02.94 / 31.01.95 ;
- une période d'amortissement complémentaire de 2 années : 01.02.95 / 31.01.96 et 01.02.96 / 31.01.97.

ARTICLE 3 — BUDGET DE PROSPECTION

Le montant total des dépenses de prospection couvertes au cours de la période de garantie est fixé à :
FRF 340 000 (TROIS CENT QUARANTE MILLE FRANCS)

ARTICLE 4 — QUOTITÉ GARANTIE

La quotité garantie définie à l'article 6§1a des conditions générales est fixée à 65 % (soixante-cinq pour cent).

ARTICLE 5 — RECETTES

Seront considérées comme des recettes au sens de l'article 5§1b des conditions générales :

- les facturations de l'assuré sur la zone prospectée,
- les commissions dues à l'assuré,
- les droits d'entrée et redevances dus à l'assuré au titre de cession de procédés, de savoir-faire, de marques, de licences ou de brevets.

ARTICLE 6 — TAUX D'AMORTISSEMENT

Les taux d'amortissement visés à l'article 5§1b des conditions générales sont fixés de la façon suivante :

- 6 % des facturations,
- 40 % des commissions,
- 20 % des droits d'entrée et redevances,
- 12 % des prestations de services.

ARTICLE 8 — EXIGENCE D'UN PARRAINAGE BANCAIRE

Dans les 60 jours, comptés de la date d'envoi par la Compagnie du projet de contrat, l'assuré s'engage à obtenir le parrainage d'une banque agréée par la Direction des Relations Économiques Extérieures, à hauteur du budget garanti par la Compagnie.

ARTICLE 9 — PRIME

Le taux de la prime est fixé à 3 %. Il s'applique au montant des dépenses de prospection garanties.

Fait, en double exemplaire, à GRENOBLE

2 - AVENANT N°1 AU CONTRAT D'ASSURANCE PROSPECTION SIMPLIFIÉE N° 35884
(EXTRAIT)

16/25

Entre les soussignés :

- CRÉDIT AGRICOLE HAUTE SAVOIE, ZI LES GLAISINS, B.P 200, 74942 ANNECY LE VIEUX CEDEX,ci-après dénommée « la banque »,
- La SARL FLEXOPLUS, avenue de l'Aiguille du Midi 74300 CLUSES, ci-après dénommé « l'assuré »,
- La COMPAGNIE FRANÇAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR, (COFACE), ci-après dénommée « la Compagnie ».

Il a été convenu ce qui suit :

ARTICLE 1 — ENGAGEMENT DE FINANCEMENT

La banque s'engage à mettre à la disposition de l'assuré une ligne de crédit spécifique pour l'unique exercice de la période de garantie, d'un montant égal au budget de prospection couvert par la compagnie (soit 340 000 FRF).

ARTICLE 3 — TRANSFERT DU DROIT À INDEMNITÉ

En considération de l'engagement pris par la banque,

La Compagnie autorise l'assuré à transférer le droit à indemnité résultant du contrat d'assurance prospection,

La Compagnie s'engage à régler à la Banque l'indemnité provisionnelle éventuellement due au titre de la garantie,

L'assuré s'engage à nantir ou à céder à la Banque le droit à indemnité résultant du contrat d'assurance prospection.

Fait à ANNECY LE VIEUX

3 - AVENANT N°2 AU CONTRAT D'ASSURANCE PROSPECTION SIMPLIFIÉE N°35884

Entre les soussignés :

La SARL FLEXOPLUS — avenue de l'Aiguille du Midi, 74300 CLUSES ci-après dénommé l'assuré,

Le CRÉDIT AGRICOLE HAUTE SAVOIE — ZI "LES GLAISINS" — ANNECY LE VIEUX ci-après dénommée la banque,

La Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur, ci-après dénommée la Compagnie,

Il a été convenu ce qui suit :

ARTICLE 1 — DURÉE DU CONTRAT

La période de garantie du contrat est renouvelée pour une année.

En conséquence, les durées de la période de garantie et de la période d'amortissement complémentaire sont fixées comme suit :

- la période de garantie comporte désormais 2 exercices : 01.02.94 / 31.01.95 et 01.02.95 / 31.01.96 ;
- la période d'amortissement complémentaire comporte 3 exercices : 01.02.96 / 31.01.97 ; 01.02.97 / 31.01.98 ; 01.02.98 / 31.01.99.

ARTICLE 2 — BUDGET DE PROSPECTION

Le montant total des dépenses de prospection, couvertes au titre du 2ème exercice de la période de garantie, est fixé à : FRF 350 000 (TROIS CENT CINQUANTE MILLE FRANCS).

ARTICLE 4 — RECONDUCTION DU PARRAINAGE BANCAIRE

La Banque s'engage, dans les conditions définies dans la lettre de parrainage / avenant n°1 au contrat, à financer au profit de l'assuré le budget couvert au titre du nouvel exercice.

Fait à Grenoble en triple exemplaire

annexe 10

MONTANT DES FACTURATIONS FLEXOPLUS SUR LA ZONE PROSPECTÉE

- Du 01 / 02 / 94 au 31 / 01 / 95	350 000 FRF
- Du 01 / 02 / 95 au 31 / 01 / 96	700 000 FRF
- Du 01 / 02 / 96 au 31 / 01 / 97	850 000 FRF
- Du 01 / 02 / 97 au 31 / 01 / 98	1 230 000 FRF
- Du 01 / 02 / 98 au 31 / 01 / 99	1 600 000 FRF

DÉPENSES DE PROSPECTION RÉALISÉES

- Du 01 / 02 / 94 au 31 / 01 / 95	350 000 FRF
- Du 01 / 02 / 95 au 31 / 01 / 96	350 000 FRF
- Du 01 / 02 / 96 au 31 / 01 / 97	150 000 FRF

Tableau de l'assurance prospection simplifiée

17/25

Exercices	(a) Dépenses garanties	(b) Dépenses réellement engagées	(c) Dépenses prises en compte	(d) Chiffres d'affaires (Exportation)	(e) Amortissement	(f) Solde	(g) Quotité garantie	(h) Indemnités (-) ou Reversements (+)	(i) Primes
Période de garantie									
Bilan à l'issue de la période de garantie									
Période d'Amortissement complémentaire									
Total.....									
Totaux									

Tableau de l'assurance prospection simplifiée

17/25

Exercices	(a) Dépenses garanties	(b) Dépenses réellement engagées	(c) Dépenses prises en compte	(d) Chiffres d'affaires (Exportation)	(e) Amortissement	(f) Solde	(g) Quotité garantie	(h) Indemnités (-) ou Reversements (+)	(i) Primes
Période de garantie									
Bilan à l'issue de la période de garantie									
Période d'Amortissement complémentaire									
Total.....									
Totaux									

18/25

NETCONCEPTS
A division of U T R Enterprises

150 Recreation Drive
Curgham Massachussetts
0 2 0 4 3
TEL 621 749 8944
FAX 851 749 7526

May 25, 2000

INVOICE

Date Ordered May 6, 2000 INV. 1897

To:
FLEXOPLUS
Avenue de l'Aiguille du Midi
74300 Cluses France

FCA	TERMS	DATE SHIPPED	VIA
Kennedy	Net 60	May 25, 2000	Chase, Leavitt

QTY	DESCRIPTION	UNIT PRICE	AMOUNT
2 rolls	45mm x 2mm Bevel	81,00	162,00
50 rolls	35mm x 3m Fibreflex	11,60	580,00
90 rolls	40mm x 1660mm Fibreflex	7,12	640,80
10 rolls	35mm x 107m Contain.	145,60	1456,00
120 rolls	40mm x 1,6mm Bevel	65,00	7800,00
20 rolls	45mm x 1,6mm Bevel	75,60	1512,00
10 rolls	30mm x 1,25mm DACC	84,70	847,00
10 rolls	32mm x 1,25mm DACC	84,70	847,00

Product Total
Shipping / Circle

USD : 13 844,80

Thank you for your order

DISCOUNTED PRICE
(3%) IF PAID BEFORE
June 5, 2000

19/25

TRACTIR INTERNATIONAL
ZI DU MONT BLANC
21, rue des Gentianes
FR - 74300 CLUSES
 Tel. : 33 / 04 50 54 55 70
 Fax : 33 / 04 50 54 05 71

FLEXOPLUS SARL
Avenue de l'Aiguille du Midi
FR 74300 CLUSES

No TVA : FR 06 524 536 961
 RC THONON LES BAINS 97 B 338
 SIRET 524 536 961 00034

FACTURE No : 1935

N/REF :111 / 0 / 00024-000 / nbe du 28 / 05 / 2000

V/Compte : 00019

V/REF :

EXP. : NET CONCEPTS INC. US-MA 02043 CURGHAM

IMP. : FLEXOPLUS SARL FR-74300 CLUSES

Plaque(s) : LOIC

FCA KENNEDY AIRPORT

21 CARTONS LAMES EN MATIERE PLASTIQUE 373 KGS

CLUSES, le 01/06/2000

	NON TAXABLE	TAXABLE
PORT AÉRIEN JFK AIRPORT - GENÈVE	738,58	
ENLÈVEMENT GENÈVE PORT FRANC + TRANSIT	200,00	
FORMALITÉS DOUANE IMPORT France + CAMIONNAGE LIVRAISON		300,00
TVA SELON QUITTANCE(S)	17838,00	
DROITS DE DOUANE S/QUITTANCE(S)	5589,00	
DROITS DU RECEVEUR	23,42	
	24389,00	300,00
TOTAL HT		24389,00
TVA 20,6 %		61,80
TOTAL TTC	FRF	24450,80

Pièces jointes : 1 IM 4 329367 du 28.05.2000

FACTURES COMMERCIALES

Cond. Reglt : Chèque

Net 30 jours

Échéance : 01/07/2000

Siège social : TRACTIR INTERNATIONAL 29, avenue des PEUPLIERS B.P.47 69684 CHASSIEU CEDEX S.A.R.L. au capital de 800 000 F

TÉLÉCOPIE DE COMMANDE

20/25

SORENSEN

MAY 28'00

17 : 25 NUMO 23 P.01

SORENSEN A.S.
Kinkgattan, 28.
OSLO
Phone : (47) 802 5000
Fax : (47) 802 5001

Date : 28 May 2000
Pages: 1
To : Cyril Fulgraff
Company : FLEXOPLUS
Fax : (33) 450 95 54 72
Please process the following order

PO 8151

Invoice to : SORENSEN
Ship to : DISSACK AS
IZ Vest
NO 50 320 OSLO

Shipping conditions : CPT OSLO**Shipping date :** ASAP**Payment :** 30 days despatch date

Goods : 40 bottles FLEXOPLUS Clean 2000
10 sets FLEXOPLUS Cobra

Please confirm approximate delivery date.

Kind regards,

Hugo Christiansen

De 802 5001 à 33 04 50 95 54 72 28-05-2000 17 : 28 - OK-

Expédition sur la Norvège

Expédition à Oslo.

Client : Sorensen.

3 colis :

- Les 2 premiers contenant 40 flacons FLEXOPLUS CLEAN 2000.
Dimensions d'un carton : 0,50 x 0,40 x 0,40 mètre
Poids brut total : 34 kg
- Le troisième contenant 10 ensembles FLEXOPLUS "COBRA".
Dimension : 0,60 x 0,60 x 0,40 mètre
Poids brut : 26 kg

Proposition UPS Express

Service international pour les livraisons très urgentes

Livraisons de documents, de colis et d'envois multi-colis très urgents à destination des principaux centres d'affaires en France et dans le monde. La livraison est garantie avant 10h30 le lendemain (jour ouvrable) dans les principales villes des États-Unis, du Canada et d'Europe.

Modalités de calcul des prestations UPS :

- Correspondance poids volume : 1 tonne = 6 m³ (sur la totalité de l'envoi)
- Pour trouver le tarif correspondant, le poids est arrondi à la tranche supérieure.

France et Union européenne
Livraison garantie avant 10h30
dans les principales villes*

Autres destinations européennes et internationales
Livraison garantie avant 10h30 dans la plupart
des villes des États-Unis*

OSLO NORVÈGE est situé en zone 8

Ces prix s'entendent pour une livraison porte-à-porte et pour les envois expédiés au départ de la France.

Pour vos importations, les tarifs appliqués sont ceux du pays d'origine.

Le tarif des services complémentaires, les restrictions de service et les limites de poids et de dimensions figurent pages 14-16.

Un tarif spécial s'applique aux envois de documents Express pesant moins de 5 kg vers les pays hors UE.

Dans certains cas, les envois de documents doivent être accompagnés de documents d'exportation. pour plus d'informations, consultez votre service clientèle UPS.

Nos prix sont hors taxes. Le taux de TVA sera celui en vigueur, si applicable.

Documents et Colis

	zone 1	zone 2	zone 3	zone 4	zone 5	zone 6	zone 7	zone 8	zone 9	zone 10	zone 11	zone 12	zone 13	zone 14	zone 15
Poids	FF	FF	FF	FF	FF	FF	FF	FF	FF	FF	FF	FF	FF	FF	FF
0,5 kg	87	98	100	107	305	320	345	425	545	560	400	415	535	555	575
1,0 kg	87	98	100	107	355	380	405	495	665	685	480	475	640	690	710
1,5 kg	91	105	109	116	390	420	445	535	750	765	510	525	720	785	810
2,0 kg	91	105	109	116	425	460	485	575	835	845	530	550	800	870	910
2,5 kg	95	112	118	125	480	500	505	590	885	925	550	575	860	955	1005
3,0 kg	95	112	118	125	475	520	525	605	935	985	565	600	920	1020	1080
3,5 kg	99	119	127	134	490	540	545	620	985	1045	580	625	980	1085	1155
4,0 kg	99	119	127	134	505	560	565	635	1035	1105	595	650	1040	1150	1230
4,5 kg	103	125	136	143	520	580	585	650	1085	1165	610	675	1100	1215	1305
5,0 kg	103	125	136	143	535	600	605	665	1135	1225	625	700	1160	1280	1380
5,5 kg	107	133	144	152	545	620	625	680	1185	1295	640	725	1220	1350	1455
6,0 kg	107	133	144	152	555	640	645	695	1235	1365	655	750	1290	1420	1530
6,5 kg	111	140	152	161	565	660	665	710	1295	1435	670	775	1330	1490	1605
7,0 kg	111	140	152	161	575	680	685	725	1335	1505	685	800	1380	1560	1680
7,5 kg	115	147	160	170	585	700	705	740	1385	1575	700	825	1430	1630	1755
8,0 kg	115	147	160	170	595	715	725	755	1435	1645	715	850	1480	1700	1830
8,5 kg	119	154	168	179	605	730	745	770	1485	1715	730	875	1530	1770	1905
9,0 kg	119	154	168	179	615	745	765	785	1535	1785	745	900	1580	1840	1980
9,5 kg	123	161	176	188	625	760	785	800	1585	1855	760	925	1630	1910	2055
10 kg	123	161	176	188	635	775	805	815	1635	1925	775	950	1680	1980	2130
11 kg	134	178	194	224	685	815	845	860	1750	2065	819	1010	1805	2120	2280
12 kg	134	178	194	224	695	855	885	905	1865	2205	863	1070	1930	2260	2430
13 kg	134	178	194	224	725	855	925	950	1960	2345	907	1130	2055	2400	2580
14 kg	134	178	194	224	755	935	965	995	2055	2485	951	1190	2180	2540	2730
15 kg	134	178	194	224	785	975	1005	1040	2210	2625	995	1250	2305	2580	2880
16 kg	145	195	212	260	815	1010	1045	1085	2325	2765	1039	1310	2430	2815	3030
17 kg	145	195	212	260	845	1045	1085	1130	2440	2905	1083	1370	2555	2950	3180
18 kg	145	195	212	260	875	1080	1125	1175	2555	3045	1127	1430	2675	3085	3330
19 kg	145	195	212	260	905	1115	1155	1220	2670	3185	1171	1490	2795	3220	3480
20 kg	145	195	212	260	935	1150	1205	1265	2785	3325	1215	1550	2915	3355	3630
21 kg	156	212	230	296	960	1185	1240	1300	2900	3445	1250	1605	3025	3485	3775
22 kg	156	212	230	296	985	1220	1275	1335	3015	3585	1295	1660	3135	3615	3920
23 kg	156	212	230	296	1010	1255	1310	1370	3120	3685	1320	1715	3245	3745	4065
24 kg	156	212	230	296	1035	1290	1345	1405	3245	3805	1355	1770	3355	3875	4210
25 kg	156	212	230	296	1060	1325	1380	1440	3360	3925	1390	1825	3465	4005	4355
26 kg	167	229	248	332	1085	1360	1415	1475	3475	4045	1425	1880	3575	4135	4500
27 kg	167	229	248	332	1110	1395	1450	1510	3590	4165	1460	1935	3685	4265	4645
28 kg	167	229	248	332	1135	1430	1485	1545	3705	4285	1495	1990	3795	4395	4790
29 kg	167	229	248	332	1160	1465	1520	1580	3820	4405	1530	2045	3905	4525	4935
30 kg	167	229	248	332	1185	1500	1555	1615	3935	4525	1565	2100	4015	4655	5080
31 kg	187	253	284	404	1210	1535	1590	1650	4050	4645	1600	2155	4120	4785	5220
32 kg	187	253	284	404	1235	1570	1625	1685	4165	4765	1635	2210	4225	4915	5360
33 kg	187	253	284	404	1260	1605	1660	1720	4280	4885	1670	2265	4330	5045	5500
34 kg	187	253	284	404	1285	1640	1695	1755	4395	5005	1705	2320	4435	5175	5640
35 kg	187	253	284	404	1310	1675	1730	1790	4510	5125	1740	2375	4540	5305	5780
40 kg	187	253	284	404	1430	1840	1905	1965	5085	5725	1915	2650	5060	5905	6480
45 kg	207	297	320	476	1550	2005	2080	2140	5660	6325	2090	2925	5580	6505	7180
50 kg	207	297	320	476	1670	2170	2255	2315	6235	6925	2255	3200	6100	7105	7880
55 kg	227	331	356	548	1790	2335	2430	2490	6810	7525	2440	3475	6620	7705	8580
60 kg	227	331	356	548	1910	2500	2505	2565	7385	8125	2515	3750	7140	8305	9280
65 kg	247	365	392	620	2030	2665	2780	2840	7960	8725	2790	4025	7660	8905	9980
70 kg	247	365	392	620	2150	2830	2955	3015	8535	9325	2965	4300	8180	9505	10680

Pour déterminer le prix d'un envoi supérieur à 70 kg, multipliez le poids total (arrondi au kg supérieur) par le prix par kg approprié.

* Pour tout renseignement complémentaire sur la garantie UPS, consultez nos conditions générales de transport ou votre service clientèle UPS (documents communiqués sur demande).

23/25

Proposition Tractir International (Cluses - Haute Savoie)

AÉRIEN

Tarif « Flambeau » - Air France :

- Approche Cluses / Genève – Cointrin (partie française de l'aéroport)
- Formalités douane export (EUR1 + EU1) 250,00 FRF
- Fret aérien Genève / Oslo – Fornebu
 - Minimum 200,00 FRF
 - Prix au kg 13,15 FRF
 - Taxe LTA 125,00 FRF

Correspondance : 1 tonne = 6m³

Délai habituel : 24h (arrivée aéroport).

ROUTE (groupage)

Enlèvement usine à Cluses et douane 250,00 FRF
 Marchandise : 1m³ = 333 kg

Tarif Norvège (Oslo) — Jusqu'à plate-forme d'arrivée.

Minimum de perception	500 FRF l'envoi
De 100 à 500 kg	250 FRF / 100 kg
De 501 à 1 000 kg	218 FRF / 100 kg
De 1 001 à 2 000 kg	170 FRF / 100 kg
De 2 001 à 3 000 kg	153 FRF / 100 kg
De 3 001 à 5 000 Kg	140 FRF / 100 kg

2 départs par semaine.

Délai moyen 4 jours (jusqu'à plate-forme d'arrivée)

FLEXOPLUS — TARIF**TARIF DISTRIBUTEURS 2000****FLEXOPLUS COBRA**

PRIX : 1370,- FRF

Ce prix comprend : 1 kg de produit décapant, 1 kg de poudre neutralisante, 1 paire de gants, 1 paire de lunettes, 1 jeu de papier spécial pour le rinçage.

FLEXOPLUS CLEAN 2000

CONDITIONNEMENT	P.U. (FRF)
1 flacon (800 g)	530,-
6 flacons (4800 g)	450,-
12 flacons et plus (9600 g)	424,-

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

PAIEMENT : Chèque, LCR ou virement.

- moins de 5 000 FRF = 30 jours
- plus de 5 000 FRF = 60 jours

PRIX : Tous nos prix s'entendent hors taxes, en Francs français, EXW.

Toute commande implique l'acceptation de nos conditions de vente.

BANQUE : CRÉDIT AGRICOLE DE HAUTE-SAVOIE / AGENCE DE CLUSES
Compte no 300 485 250 50-49

EXPORTATEUR / Exporter

N° FACTURE / Invoice No

DATE FACTURE / Invoice date

AUTRES RÉFÉRENCES / Other references

DESTINATAIRE / Consignee

ACHETEUR / Buyer

NOTIFIER À / *Notify*BANQUE DU VENDEUR / *Seller's bank*

PAYS D'ORIGINE / Country of origin

N° GUICHET BANQUE / Bank counter
No

DATE DE MISE A DISPOSITION /
Date of disposal

DATE D'EXPÉDITION DEMANDÉE
Date of dispatch required

CONDITIONS DE VENTE (INCOTERMS) / *Terms of sale*

PRÉ-TRANSPORT PAR /
Pre-carriage by

LIEU DE RÉCEPTION / Place of receipt

CONDITIONS DE PAIEMENT / *Terms of payment*

MONNAIE DE PAIEMENT / *Currency of payment*

IDENTITÉ DU MOYEN DE
TRANSPORT / Transport

LIEU DE CHARGEMENT / *Place of loading*

LIEU DE DÉCHARGEMENT / Place of discharge

LIEU DE DESTINATION / Place of destination

DÉSIGNATION DES ARTICLES (EN CODE ET OU EN CLAIR) /
Description of goods (in code and or in full)

POIDS NET / KG
Net weight

QUANTITÉ
Quantity

PRIX UNITAIRE
Unit price

MONTANT
Amount

EMBALLAGE /
Packing

FRET / Freight

AUTRES COÛTS
Other costs

ASSURANCE /
Insurance

MONTANT TOTAL / Total amount
MONTANT DES FRAIS / Total charges

DÉDUCTIONS / Deductions

TOTAL DES DÉDUCTIONS /Total
deductions

TOTAL À PAYER / TOTAL TO PAY

CLAUSES PARTICULIÈRES - VISAS / *Special information - Visas*

LIEU D'ÉTABLISSEMENT / Place of issue

NOM / Name
TEL / Tel
SIGNATURE / Signature

EXPORTATEUR / <i>Exporter</i>		N° FACTURE / <i>Invoice No</i>		DATE FACTURE / <i>Invoice date</i>	
		AUTRES REFERENCES / <i>Other references</i>			
DESTINATAIRE / <i>Consignee</i>		ACHETEUR / <i>Buyer</i>			
NOTIFIER À / <i>Notify</i>		BANQUE DU VENDEUR / <i>Seller's bank</i>			
		PAYS D'ORIGINE / <i>Country of origin</i>		N° GUICHET BANQUE / <i>Bank counter No</i>	
DATE DE MISE À DISPOSITION / <i>Date of disposal</i>	DATE D'EXPÉDITION DEMANDÉE / <i>Date of dispatch required</i>	CONDITIONS DE VENTE (INCOTERMS) / <i>Terms of sale</i>			
PRÉ-TRANSPORT PAR / <i>Pre-carriage by</i>	LIEU DE RÉCEPTION / <i>Place of receipt</i>	CONDITIONS DE PAIEMENT / <i>Terms of payment</i>		MONNAIE DE PAIEMENT / <i>Currency of payment</i>	
IDENTITÉ DU MOYEN DE TRANSPORT / <i>Transport</i>	LIEU DE CHARGEMENT / <i>Place of loading</i>				
LIEU DE DECHARGEMENT / <i>Place of discharge</i>	LIEU DE DESTINATION / <i>Place of destination</i>				
DESIGNATION DES ARTICLES (EN CODE ET OU EN CLAIR) / <i>Description of goods (in code and or in full)</i>		POIDS NET / KG <i>Net weight</i>	QUANTITÉ <i>Quantity</i>	PRIX UNITAIRE <i>Unit price</i>	MONTANT <i>Amount</i>
EMBALLAGE / <i>Packing</i>		FRET / <i>Freight</i>	AUTRES COÛTS <i>Other costs</i>	ASSURANCE / <i>Insurance</i>	MONTANT TOTAL / <i>Total amount</i> MONTANT DES FRAIS / <i>Total charges</i>
DEDUCTIONS / <i>Deductions</i>				TOTAL DES DEDUCTIONS / <i>Total deductions</i>	
TOTAL À PAYER / <i>TOTAL TO PAY</i>					
CLAUSES PARTICULIERES - VISAS / <i>Special information - Visas</i>					
LIEU D'ÉTABLISSEMENT / <i>Place of issue</i>					
NOM / <i>Name</i> TEL / <i>Tel</i> SIGNATURE / <i>Signature</i>					