

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

ÉTUDE DE CAS

SESSION 1998

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

CAS

LEHNING

**CE SUJET COMPREND 8 PAGES DE TEXTE
+ 17 ANNEXES NUMÉROTÉES DE 1 À 17**

**Le candidat est invité à vérifier qu'il est en possession des pages 1 à 29
Les annexes 8 et 12 seront à rendre avec la copie**

PREMIÈRE PARTIE : SÉLECTION DE MARCHÉ

DEUXIÈME PARTIE : PROSPECTION

TROISIÈME PARTIE : ASSURANCE FOIRE

QUATRIÈME PARTIE : RÉDACTION D'UNE OFFRE

CINQUIÈME PARTIE : DÉCLARATION D'ÉCHANGE DE BIENS

SIXIÈME PARTIE : GESTION

Annexes

- Annexe 1* : Les produits des Laboratoires Lehning
- Annexe 2* : Dossier-pays : LA RUSSIE
- Annexe 3* : Dossier-pays : LA CHINE
- Annexe 4* : Dossier-pays : LA CÔTE-D'IVOIRE
- Annexe 5* : Tarif publicitaire
- Annexe 6* : Tarifs DRCE
- Annexe 7* : Fiche synthétique : l'assurance-foire
- Annexe 8* : Déroulement du contrat d'assurance-foire (à rendre avec la copie)
- Annexe 9* : Conditions habituelles de vente export des Laboratoires Lehning
- Annexe 10* : Extrait de la fiche prospect
- Annexe 11* : Éléments de cotation
- Annexe 12* : Facture Laboratoires Lehning (à rendre avec la copie)
- Annexe 13* : Éléments bancaires
- Annexe 14* : Facture du fournisseur anglais
- Annexe 15* : Déclaration d'Échange de Biens
- Annexe 16* : Extraits des tables financières
- Annexe 17* : Marché des changes de Paris en juin 1997

LABORATOIRES LEHNING

L'entreprise LABORATOIRES LEHNING est une entreprise pharmaceutique indépendante, créée en 1935. Elle produit des médicaments homéopathiques, phytothérapeutiques et oligothérapeutiques, c'est-à-dire des médicaments à base de plantes fraîches ainsi que de matières premières minérales ou animales provenant de toutes les régions du monde mais principalement de sa région d'origine, la Lorraine. À ces produits, il faut ajouter une gamme de produits cosmétiques et diététiques. Ces produits sont fabriqués dans deux sites industriels distants de quelques kilomètres. Ces installations sont conçues selon les normes pharmaceutiques les plus en pointe. L'exigence de qualité est omniprésente puisque des contrôles sont effectués à tous les stades de l'élaboration des produits, des matières premières aux produits finis. De plus, les spécialités Lehning font régulièrement l'objet de recherches médicales par les plus grands spécialistes français de l'homéopathie.

Au total, les LABORATOIRES LEHNING emploient 145 personnes et produisent 12 millions d'unités par an, pour un chiffre d'affaires de 134 millions de francs en 1995, dont 14 % à l'export. En France, les 160 spécialités de l'entreprise sont distribuées en pharmacies, soit en direct, soit par l'intermédiaire de grossistes répartiteurs. À l'étranger, elles sont présentes dans une vingtaine de pays, en Europe, Afrique, Amérique, Asie, grâce à une filiale en Espagne ou à des partenaires locaux. L'entreprise se situe au troisième rang français et au huitième rang mondial des laboratoires homéopathiques. La croissance vers l'extérieur est devenue une nécessité du fait de la saturation du marché français et de l'augmentation du carcan juridique français concernant les médicaments.

Le service commercial est constitué de 7 personnes, toutes parlant au minimum l'anglais. Il comprend :

- le responsable export qui est plus spécialement en charge des gros clients, de la prospection, et du grand export,
- 2 assistants commerciaux qui traitent de la logistique et des relations clientèle, l'une d'elles parle le portugais,
- 2 responsables de zone, parlant allemand et dont le terrain d'action est l'Europe (y compris l'Europe Centrale),
- 1 personne chargée du suivi juridique (contrats, correspondance, enregistrement des marques, litiges,...),
- 1 pharmacien export qui s'occupe des formalités d'enregistrement des produits au ministère de la Santé des différents pays.

Efficaces, naturelles et sûres, les spécialités des Laboratoires Lehning rencontrent un vif succès auprès des sportifs. Cela les a amené à développer plusieurs partenariats notamment avec le FC Metz et les services médicaux du Comité national olympique français (CNOSF) et du Tour de France. D'autre part, les Laboratoires Lehning prêtent leur concours à l'organisation d'expositions locales ou nationales d'œuvres d'art.

PREMIÈRE PARTIE : SÉLECTION DE MARCHÉ

L'entreprise Lehning souhaite prospecter de nouveaux marchés. Souhaitant compléter ses connaissances sur les pays ciblés, le directeur export vous demande :

TRAVAIL À FAIRE

- 1.1. - d'exposer dans une note structurée, à partir des **annexes 1, 2, 3, 4** et de vos connaissances, pour chaque marché-cible :
 - les opportunités et les freins à la pénétration du marché,
 - l'action de prospection que vous préconisez pour pénétrer le marché le plus efficacement possible, ainsi que la (les) cible(s) visée(s),
 - les atouts et les faiblesses de l'entreprise, en justifiant vos propositions.
- 1.2. - de classer les trois pays-cibles en motivant votre choix.
Les pays-cible choisis sont :
 - la Russie,
 - la Chine,
 - la Côte-d'Ivoire.

DEUXIÈME PARTIE : PROSPECTION

Le choix du directeur commercial export s'est porté sur la participation à une foire multisectorielle à Shanghai : Exposition Française en Chine qui doit se dérouler du 17 au 21 mai. Pour préparer cette manifestation, il vous est demandé :

TRAVAIL À FAIRE

- 2.1. - de justifier ce choix de prospection et les avantages attendus.
- 2.2. - de concevoir le document (fiche-prospect) qui vous sera nécessaire pour :
 - gérer les contacts pendant la manifestation,
 - effectuer le suivi, une fois de retour en France.
- 2.3. - Suite à la lecture de l'**annexe 3**, le directeur commercial vous demande d'identifier les cibles à toucher lors de la manifestation (en justifiant vos propositions).

Afin d'annoncer votre présence à la foire, vous hésitez entre deux moyens : la lettre d'annonce personnalisée et/ou l'insertion d'un encart publicitaire en langue anglaise dans le quotidien China Daily, qui est le seul support en langue anglaise, à destination de Chinois. À l'aide des **annexes 3, 5 et 6**, il vous est demandé :

TRAVAIL À FAIRE

- 2.5. - de dresser un tableau précisant les avantages et les inconvénients de chaque possibilité et de donner votre avis concernant la meilleure action de communication à adopter (en fonction des cibles que vous aurez préalablement déterminées).
- 2.6. - de rédiger la lettre d'annonce que vous enverrez à vos clients actuels de la zone Pacifique.

TROISIÈME PARTIE : ASSURANCE FOIRE

L'Exposition Française en Chine est répertoriée dans le catalogue des « manifestations commerciales éligibles à l'assurance foire ». De ce fait, vous avez souscrit cette assurance avant votre départ. Vous disposez, en **annexe 8** d'un tableau de calculs relatif au déroulement de cette assurance.

Sachant que :

- trois personnes, toutes salariées de l'entreprise se sont rendues à la manifestation de Shanghai (durée totale du séjour : 8 jours) : le pharmacien export, le directeur export ainsi qu'un assistant.
- le tarif d'un vol Paris - Shangai aller-retour est de 4 700 francs en classe économique et de 11 800 francs en classe affaires.
- le directeur export a voyagé en classe affaires.
- les montants non précisés dans le budget garanti correspondent au seuil maximum admis par la Coface, il vous est demandé, à l'aide de l'**annexe 7** :

TRAVAIL À FAIRE

- 3.1. - de compléter l'**annexe 8** (à rendre avec votre copie) et de déterminer le chiffre d'affaires qui permettrait d'égaliser le reversement et l'indemnité.
- 3.2. - d'indiquer les formules des cellules listées en bas de l'**annexe**, ces calculs étant effectués à l'aide d'un tableur.

QUATRIÈME PARTIE : RÉDACTION D'UNE OFFRE

Suite à un contact établi à la Foire de Shanghai (voir **annexe 10**), le directeur commercial export vous demande :

TRAVAIL À FAIRE

- 4.1. - de calculer, en FRF, à l'aide des éléments de cotation que vous trouverez en **annexe** :
 - le coût du transport jusqu'à FOB Anvers,
 - le coût du transport jusqu'à CFR Shanghai,
 - la valeur CIF Shangai.
- 4.2. - de rédiger, en français et à l'aide de l'**annexe 9**, en FRF et selon l'incoterm CIF, la facture pro forma que vous trouverez en **annexe 12**, en y indiquant toutes les mentions nécessaires.
- 4.3. - de justifier l'utilisation de cet incoterm alors que les conditions habituelles de vente des Laboratoires Lehning sont généralement EXW.

Votre prospect accepte votre offre, à condition que la facture soit libellée en USD. Soucieux de vous couvrir contre le risque de change, vous vous êtes renseigné auprès de votre banque, et votre conseiller vous a indiqué que la méthode de couverture de change la plus utilisée est la couverture à terme. Le directeur commercial vous demande, à l'aide de l'**annexe 13**, pour un nominal de 47 200 USD :

TRAVAIL À FAIRE

- 4.4. - de calculer le coût de cette méthode en indiquant le total des frais bancaires inhérents à cette opération.
- 4.5. - d'indiquer la somme que touchera réellement Lehning à l'échéance.

CINQUIÈME PARTIE : DÉCLARATION D'ÉCHANGE DE BIENS

À partir de la facture de votre fournisseur anglais que vous trouverez en **annexe 14**, il vous est demandé :

TRAVAIL À FAIRE

- 5.1. - d'indiquer, dans ce cas, l'utilité et les conditions d'utilisation d'une déclaration d'échange de biens (DEB).

À partir de l'**annexe 14**, vous vous rendez compte que le service comptable ne pourra pas remplir la DEB (**annexe 15**) car des éléments sont manquants. Il vous est demandé :

TRAVAIL À FAIRE

- 5.2. - d'indiquer les éléments manquants.
- 5.3. - de préciser la différence entre valeur statistique et valeur fiscale.

SIXIÈME PARTIE : GESTION

Durant l'année 1997, l'entreprise Lehning a acheté en Angleterre un système de nettoyage de flacons. La facture est jointe en **annexe 14**.

TRAVAIL À FAIRE

- 6.1. - Analysez le flux matérialisé par cette facture en indiquant :
 - la nature du flux,
 - son origine,
 - sa valeur exprimée en francs français sachant que selon le plan comptable général, la conversion s'effectue au cours du jour de la livraison (voir **annexe 17**).
- 6.2. - Sans passer l'écriture, expliquez l'incidence de l'enregistrement de cette facture sur les documents de synthèse.

Cet équipement s'est déprécié de 157 151 francs durant l'exercice 1997.

TRAVAIL À FAIRE

- 6.3. - Sans passer l'écriture de dotation aux amortissements, explicitez l'incidence de cet enregistrement comptable sur les documents de synthèse et sur la trésorerie de l'entreprise.

Le résultat net après impôt de l'entreprise a été de 246 516 francs pour l'année 1997. Sachant que le taux d'imposition est de 33 1/3 %,

TRAVAIL À FAIRE

- 6.4. - Retrouvez le montant de l'impôt et le montant du résultat avant impôt.
- 6.5. - Recalculez ces 2 montants dans l'hypothèse où l'entreprise n'ait pas acquis cet équipement.
- 6.6. - Concluez en élargissant votre réflexion sur les principaux intérêts que présente la technique de l'amortissement.

Pour financer partiellement cette acquisition, l'entreprise a contracté le 01/07/1997, un emprunt de 300 000 francs, remboursable sur 3 ans par annuités constantes. Taux annuel d'intérêt : 9,5 %.

TRAVAIL À FAIRE

- 6.7. - Présentez le tableau d'amortissement de cet emprunt en vous aidant de l'**annexe 16**.

Remarques:

1°) Tous les calculs seront arrondis au franc le plus proche.

2°) Certaines questions sont totalement indépendantes des autres.

PRODUITS DE LEHNING

SPÉCIALITÉS HOMÉOPATHIQUES ET PHYTOTHÉRAPIQUES

noms des produits	indications
amphosca	asthénies
billero	troubles hépato-biliaires
biocard	troubles du sommeil
biomag	déficit et malabsorption de magnésium, stress, anxiété
caromithe	nausées, somnolence, flatulences, gastralgies
climaxol	insuffisance veino-lymphatique
depuratum	élimination digestive et rénale
diabène	polysurcharges métaboliques
diacure	troubles du métabolisme
dragées végétales rex	constipation
gastropax	acidité pathogène
L. 8	troubles urinaires
L. 25	troubles des règles et de la ménopause
L. 28	troubles veineux
L. 52	états grippaux
L. 72	anxiété, nervosité
magnésie composée	topique gastro-duodénal
nervopax	spasmes
passiflora G.H.L.	troubles du sommeil
phapax	migraines
phytomélis	insuffisance veino-lymphatique
phytotux	toux
polypirine	douleurs, fièvre
rexorubia	déminéralisation
santaherba	asthme
sclérocalcine	troubles vasculaires
sédopal	troubles du sommeil
sinuspax	sinusites
soludor	tonicardiaque, troubles vagotoniques
tonique végétal	stimulant général
urarthone	affections rhumatismales
utérinol	soin gynécologique externe
vinicard	troubles vagotoniques
voxpax	enrouement

DIÉTÉTIQUE

bioplex	protection contre le vieillissement prématuré, action équilibrante sur le système nerveux et musculaire
levure lehning au pollen	revitalisant de l'organisme
boissons diététiques kario	boissons aux plantes des Alpes

PHYTOCOSMÉTIQUE

bain aromatique adulte	calme et détend grâce aux essences florales naturelles
bain aromatique enfants	idem
crème amincissante au fucus	fermeté et tonus de la peau
crème bellis	peaux sèches, stimule l'épiderme et agit contre la formation des rides
crème calendula	apaise, calme et protège les épidermes sensibles
crème hamamelis	rafraîchit et apaise les peaux grasses
crème polyvalente	nourrissante et hydratante
eau d'hamamelis	décongestionne les jambes
hivenate	huile à l'essence de lavande, détend et relaxe
huile de belis	apaise et protège l'épiderme des agressions climatiques
huile de millepertuis	favorise et prolonge le bronzage
huile de thym	vivifiante et stimulante
lait démaquillant aux fleurs de lys	nettoie en douceur et préserve la jeunesse
lotion ortilène	lotion capillaire, redonne souplesse, force et bien-être au cheveu
lotion tonique à l'hamamelis	rafraîchit et tonifie la peau (complément au lait démaquillant)
savon à l'huile d'amande douce	
shampooing ortilène	revitalise le cuir chevelu
eau d'Egypte	apaise et calme les irritations courantes de la peau
dentifrice homéopathique	
prolège	gel de massage, soulage et rafraîchit les jambes fatiguées

DOSSIER-PAYS : LA RUSSIE**MOCI 1241 - 1242**

« Au XXI^e siècle, la Russie sera le poumon de l'Europe » (extrait)

LE MOCI : Durant ces dernières années, les hommes d'affaires occidentaux ont manifesté la plus grande prudence face à la Russie. Cette situation peut-elle évoluer ?

Georges Sokoloff (Professeur à l'Inalco¹) : Au siècle dernier, on disait de la Russie qu'elle était le grenier à blé de l'Europe. Au siècle prochain, elle pourrait bien être son poumon. En effet, au cours des six dernières années, l'économie russe a connu une récession comparable à celle qu'aurait provoqué une guerre.

Avec le nouveau moteur que lui fournissent les mécanismes de marché, elle peut désormais se reconstituer rapidement et bondir plus loin. Voilà qui ouvre des perspectives très réelles, voire brillantes, à nos investisseurs comme à nos exportateurs. Pour les uns, dans les branches que les Russes vont chercher à rééquiper et à protéger, comme les industries alimentaires ou les matériaux de construction. Pour les autres, dans les secteurs qui devraient rester commercialement ouverts. Il s'agit notamment du médicament ou de la confection, où le marché intérieur est déjà aux mains des Occidentaux.

MOCI 1269**Cinq secteurs prometteurs**

Biens de consommation : le vent en poupe

Le marché des biens de consommation courante est l'un des domaines où s'exprime le mieux l'ouverture actuelle du marché russe.(...) De plus, la suppression des licences d'importation a favorisé une diversification des produits courants étrangers sur le marché russe. L'apparition d'une classe de nouveaux riches (plus de 7 millions) et d'une classe moyenne (35 millions) a tiré ces dernières années le marché des biens de consommation courante (...).

Les secteurs particulièrement porteurs pour les entreprises françaises sont l'électroménager, les parfums-cosmétiques, les produits textiles et pharmaceutiques (...).

MOCI 1271

Repères et chiffres clés (extraits) (Source : FMI, BERD, Banque Mondiale, OCDE, ONU, statistiques établies par le PEE à Moscou)

Superficie : 17 075 400 km²

Population : 148,3 millions d'habitants

Capitale : Moscou

Langue officielle : russe

Religions : orthodoxe, musulmane, juive,...

Régime : présidentiel

Taux de croissance du PIB (en %) : 1996 (e) : -4 ; 1997 (p) : 2

Inflation (en %) en 96 (e) : 45

Déficit budgétaire (en % du PIB) : 1996 (e) : - 6,6

¹ Institut national des langues et civilisations orientales

MOCI 1277

« Il faut investir en Russie dès aujourd'hui » (extraits)

LE MOCI : Dans la Russie actuelle, quels sont les acteurs économiques qui comptent vraiment pour un entrepreneur étranger ?

Anita Tiraspolski (maître de conférences à l'Inalco) : Tout dépend du secteur dans lequel on veut investir. Si une forte décentralisation s'est produite dans de nombreux domaines, d'autres, comme les matières premières échappent encore à ce processus. Mais quel que soit le secteur ou la région, les autorités locales sont incontournables (...) car les régions disposent d'une grande autonomie. Il est donc essentiel de bien comprendre les liens tissés entre celles-ci et le chef d'entreprise avec lequel vous travaillez.(...)

LE MOCI : Quel rôle conserve la Russie sur la CEI ?

A. T. : La Russie a perdu de son influence mais elle joue toujours un rôle déterminant en restant le marché le plus solvable de la région.(...).

Note synthétique sur le marché des produits homéopathiques en Russie (mars 1997) (extraits)

(...)Depuis 1992, on a assisté à une autonomie grandissante des régions, tant sur le plan de leur politique de santé publique, que sur celui de son financement (...) ; elles sont seules compétentes dans la fixation des prix des médicaments (...). Parallèlement, s'est déroulée la privatisation de la plupart des structures de production et d'importation dans les secteurs pharmaceutiques et des techniques médicales, mais aussi la création de sociétés commerciales privées, travaillant surtout à l'importation.(...)

L'industrie pharmaceutique russe a toujours été peu développée, la fabrication des médicaments, sous l'empire soviétique, revenant plus particulièrement à la Pologne et à la Hongrie(...). Dans le secteur de production pharmaceutique, on assiste à la privatisation des usines(...). Les médicaments fabriqués sont essentiellement des génériques et des médicaments essentiels, pas de nouvelles molécules depuis plusieurs dizaines d'années(...).

Les principaux pays fournisseurs sont : Allemagne, Inde, Hongrie, Pologne, Autriche.(...)

Dépenses privées par personne pour la santé :

1994 : 10 \$ pour les médicaments

1997 : 30 \$ pour les médicaments

(...)

Droits de douane : - chapitre 30 (produits pharmaceutiques) : de 0 à 10 % selon les produits.

- chapitre 29 (produits chimiques concernant la pharmacie) : pas de droits de douane sur les matières premières pharmaceutiques.

(...)

Traduction du russe du décret n°335 en date du 29 novembre 1995

LE MINISTÈRE DE LA SANTÉ DE LA FÉDÉRATION DE RUSSIE

Décret concernant l'application des méthodes homéopathiques dans le cadre de la santé publique

À l'heure actuelle, l'homéopathie est devenue une spécialité très répandue en Russie, il existe d'ores et déjà 10 000 médecins exerçant cette spécialité. C'est pourquoi, le Bureau scientifique de notre Ministère a autorisé l'utilisation de cette méthode de médecine populaire dans le cadre de la santé publique (décret n° 26 en date du 24 décembre 1994).

Dans le but d'un meilleur déroulement de cette méthode, j'ordonne :

1. Appliquer cette méthode dans le système de santé publique russe
2. Fonder des actes normatifs pour la réglementation des applications par les spécialistes (...)
3. Créer sur les bases des Facultés de la Médecine les secteurs de formation pour les spécialistes en homéopathie
4. Fondation sur la base de l'Institut des sciences médicales d'un Centre Homéopathique
5. Réglementation des autres centres homéopathiques
6. Effectuer en permanence le contrôle de la qualité des produits homéopathiques par les autorités compétentes

Signature du Premier Adjoint du Ministre de la Santé
A.D. TSAREGORODTSEV

Compte rendu d'entretien

L'un de vos amis, qui revient tout juste d'un voyage organisé en Russie vous a indiqué que la pollution atmosphérique était, dans les villes, un phénomène insoutenable.

MOCI 1268 : RISQUE PAYS 1997 (extraits)

LA RUSSIE : Des progrès fragiles

Le diagnostic de la Coface

Points forts :

- La Russie bénéficie d'un très important potentiel lié à sa population, à ses richesses naturelles et à un tissu industriel diversifié.
- Dans un contexte politique et social difficile, d'importantes réformes de structures ont été mises en œuvre.
- Dans la mesure où elle poursuit sa politique de réformes, la Russie continuera de bénéficier du soutien de la Communauté financière internationale.
- La stabilisation financière réunit les conditions de base à la reprise de l'épargne et de l'investissement.
- Les exportations d'énergie de la Russie sont à l'origine d'importants excédents commerciaux.

Points faibles :

- Dans un contexte social très dégradé, les incertitudes politiques sont à l'origine d'une attitude d'expectative des agents économiques.
 - La faiblesse de l'État et l'absence de consensus politique rendent fragile l'acquis des réformes et contribuent à retarder la reprise économique.
 - La structure industrielle de la Russie est déprimée et la restructuration des entreprises et du secteur bancaire est insuffisante.
 - L'environnement juridique est encore flou, ce qui contribue à décourager les investisseurs étrangers.
- (...)

L'expertise du Poste d'Expansion à Moscou (extraits)

Opportunités du marché

Le marché de certains produits est loin d'être saturé. L'offre locale ou celle de la CEI est incapable de satisfaire les consommateurs. C'est le cas des chaussures, de l'habillement, des parfums-cosmétiques, de l'électroménager, de l'électronique.

Main-d'œuvre

Le chômage augmente et les arriérés de salaires s'accroissent. La main-d'œuvre apparaît mobile et la flexibilité salariale importante. Le salaire moyen officiellement déclaré est de 85000 roubles (1 dollar = 5105 roubles). À multiplier par trois à Moscou.

Moyens d'accès au marché

L'ouverture internationale se poursuit malgré des rumeurs protectionnistes (...). Le nouveau tarif douanier (juillet 95), dont les taux ont été revus à la hausse pour la plupart, vise à compenser la perte de compétitivité des producteurs russes. Il existe deux taux de TVA : un taux commun de 20 % et un taux réduit de 10 %, surtout pour la plupart des denrées alimentaires, les produits pharmaceutiques étant exonérés. La plupart des barrières non tarifaires ont été abolies en 1995 sauf pour quelques produits stratégiques soumis à des quotas et licences. Depuis 1994, un système de certificats de conformité aux normes du pays, délivrés par l'organisme Gostandard notamment, a introduit de facto des barrières non négligeables.

Certaines transactions comme, par exemple, les transferts en devises étrangères vers ou hors de la Russie en règlement d'importation ou d'exportation de biens, travaux et services, sont autorisées. (...)

DOSSIER-PAYS : LA CHINE**MOCI 1226****Shanghai : haro sur la bureaucratie (extraits)**

La politique gouvernementale et la bureaucratie sont les deux principaux obstacles que rencontrent les investisseurs étrangers qui font des affaires à Shanghai, indique une étude menée par International Business Leaders Advisory Council. (...) Selon les industriels interrogés, leurs activités sont gravement affectées par l'excès de contrôle étatique. Parmi les difficultés rencontrées par les sociétés avec les autorités figurent, outre la bureaucratie tatillonne, la complexité des procédures, la faible efficacité des interlocuteurs chinois et l'incohérence des politiques engagées.

MOCI 1229-1230**Comment distribuer vos produits en Chine (extraits)**

(...)Le système de distribution demeure au stade embryonnaire et montre une faible cohésion. Il n'existe pas, à proprement parler, de chaînes de grossistes et de détaillants (...). Le circuit d'importation puis de distribution est parfois un véritable imbroglio qui implique une multitude d'intervenants. (...) Les agents importateurs locaux n'ont que des connaissances imparfaites du nouveau produit importé. Les informations sont souvent déformées ou totalement transformées. (...)

Neuf questions préalables pour vendre en Chine (extraits)

(...)

Mon produit doit-il être homologué ?

De nombreux produits doivent l'être auprès du Ministère auxquels ils sont rattachés. C'est par exemple le cas des produits pharmaceutiques. Obtenir cette homologation constitue parfois un véritable parcours du combattant, mais un réseau de contacts locaux bien établi permet de résoudre la situation assez rapidement.

Mon produit est-il soumis à des quotas ?

Il faut s'en assurer auprès de l'organisme chinois compétent. (...) Par ailleurs, l'importation de certains produits est parfois interdite ou découragée.

Quelle est la réglementation en matière de dépôt de marque et de contrefaçon ?

L'enregistrement de brevets et le dépôt de marques commerciales en version chinoise nécessite une procédure administrative d'environ six mois.

Mon produit requiert-il un support technique ?

Importateurs, distributeurs et consommateurs finaux sont avides de renseignements techniques. Il faut donc préparer un mode d'emploi en chinois.

(...)

« Ne cherchez pas à tout faire tout seul » (extraits)

(...)LE MOCI : Pour une entreprise qui s'installe en Chine, les problèmes douaniers sont souvent importants, voire stratégiques. De quelle façon pouvez-vous leur faciliter la vie ?

Luc Manneval (Responsable de la cellule Conseil aux entreprises de la Direction des Douanes de la Région Centre) :

Il y a deux problèmes : la fiscalité et les intermédiaires. Sur le premier point, il est clair qu'obtenir la bonne information sur la taxation en vigueur n'est pas si évident. De plus, le système évolue. Quant aux nomenclatures utilisées, elles sont assez différentes de celles utilisées en Europe.(...) En ce qui concerne les intermédiaires, les choses se passent, là aussi, de façon assez différente de chez nous. Contrairement aux commissionnaires en douane français auxquels il n'est pas obligatoire de faire appel, ce sont en Chine des interlocuteurs incontournables dont l'unique rôle est d'obtenir les autorisations préalables à l'importation. Mais ils ne s'impliquent en aucune façon dans le traitement des déclarations ni dans la présentation des documents auprès de la Douane chinoise.

LE MOCI : Comment faut-il donc procéder ?

Luc Manneval : (...) Il est impératif en Chine de ne pas vouloir tout faire tout seul. À mon avis, il faut s'arrêter à l'entrée du pays et laisser les intermédiaires chinois traiter l'opération jusqu'à la livraison chez le client final.(...)

MOCI 1274

« Si vous voulez réussir en Asie, soyez asiatique » (extraits)

LE MOCI : Quelles leçons tirez-vous de votre expérience en Chine ?

Aldo Salvador (Président de Rhône Poulenc Chine et de la Chambre de Commerce Française en Chine) : (...) Quant aux nombreuses leçons à tirer, je me contenterai de quelques réflexions : porter plus d'attention à l'étude de faisabilité, (...) garder le contrôle du marketing et du commerce, (...) privilégier les relations locales avec votre Ministère de tutelle et avec la municipalité (...).

LE MOCI : (...) Quels conseils donneriez-vous aux entreprises françaises ?

Aldo Salvador : Nos entreprises doivent se pénétrer de l'idée que l'Asie-Pacifique représentera 50 % du PIB mondial dans moins de trente ans. Pour compter et jouer en première division, il faudra être asiatique en Asie. (...) Mes encouragements vont aux PME aujourd'hui trop peu présentes, car elles sont souvent désarmées devant la complexité et les coûts d'approche du marché chinois.

MOCI 1285

Les six modernisations récentes du droit chinois (extraits)

(...)

Change : Depuis le 1er avril 1996, convertibilité partielle du renmibi (RMB), réaffirmée fin novembre. (...) Le 1er décembre 1996, la possibilité de convertir librement des renmibis en devises pour les opérations courantes a été étendue à toutes les sociétés chinoises. (...)

Droit douanier : Le droit douanier tend également à une plus grande liberté des échanges commerciaux notamment dans par l'importante baisse des taux des droits de douane et la suppression des quotas et des licences à l'importation pour certains types de produits. Ainsi, le taux moyen du tarif douanier applicable depuis le 1er avril 1996 est de 23 %, soit une réduction de 35, 9% par rapport au tarif précédent. (...)

L'exposition française de Shanghai, un miroir (extraits)

L'Exposition France'97, organisée par le CFME-Actim, à la demande du Ministre du Commerce extérieur, ouvre ses portes le samedi 17 mai à 9h30. Inaugurée par le Président Chirac l'après-midi même, elle accueillera les visiteurs jusqu'au 21 mai à 17h30.

C'est la plus grande manifestation organisée par le CFME-Actim cette année. Quelques 300 sociétés françaises sont inscrites, dont un tiers de grandes entreprises et deux tiers de PME. En outre, les trois quarts des exposants n'ont aucune implantation en Chine.

Le choix des grands secteurs représentés correspond largement aux priorités de la Chine : (...) santé et services, (...).

Parallèlement, dans le cadre de l'exposition, est prévue toute une gamme d'événements divers : colloques (...), séminaires (...), et même des événements culturels et artistiques. Sans oublier une loterie dans les grands magasins de la ville (...).

Deux axes pour bien travailler (extraits)

Comment lutter contre la contrefaçon

(...) Soucieuse de faire valoir ses droits, la société française doit commencer par surveiller la qualité et la quantité du travail effectué par ses conseillers en propriété industrielle, français et surtout chinois, dans la procédure d'obtention des marques accordées par les autorités chinoises. (...) L'entreprise doit faire preuve d'une réelle volonté de se protéger, puis suivre minutieusement le travail des conseillers locaux chinois reconnus par le gouvernement.

Pour gagner cette bataille, l'entreprise française qui exporte en Chine doit connaître à la fois le droit chinois (...), les spécificités locales (...), et l'étendue des contrefaçons qui menacent ses produits sur les différents marchés.

MOCI 1268 : RISQUE PAYS 1997 (extraits)

LA CHINE : L'ouverture économique se poursuit

Le diagnostic de la Coface

Points forts

- Volonté affichée des autorités chinoises de poursuivre graduellement les réformes structurelles et la transition vers une « économie socialiste de marché ».
- Pragmatisme observé dans la gestion des équilibres macro-économiques qui a permis de limiter la surchauffe tout en évitant les ajustements brutaux du passé.
- Afflux des investissements directs étrangers (38 milliards de dollars en 1995) qui :
 - tirent la croissance notamment dans le domaine industriel,
 - assurent un large excédent de la balance des capitaux et un gonflement des réserves.
- Bonne solvabilité à court terme (service de la dette inférieur à 10 %), confortée par les performances des exportations.
- Confucianisme des Chinois et poids de la Diaspora.

Points faibles

- Retards dans la mise en œuvre de la restructuration des entreprises publiques, dont l'assainissement se heurte à de fortes contraintes sociales, et pour la mise en place d'un système de collecte fiscale.
- Affaiblissement du Centre au profit des autorités provinciales.
- Disparités de développement qui génèrent :
 - des risques d'implosion sociale (exode rural, mécontentement d'ouvriers dans les entreprises d'État, disparités de revenus exacerbées,...),
 - des tensions accrues entre Pékin, les provinces riches et des provinces pauvres.
- Montée du nationalisme et raidissement de l'attitude de la Chine vis-à-vis de l'extérieur (Taiwan, Hong Kong, États-Unis et Mer de Chine...).

Compte rendu d'entretien avec le directeur export

Suite à un entretien que vous avez eu avec le directeur export, vous avez noté les remarques suivantes :

- la médecine chinoise traditionnelle est à base de plantes ; ceci explique qu'il existe déjà un gros marché de la plante médicale, avec des structures nationales en place ;
- le secteur bancaire est bien développé, ce qui facilite le rapatriement des créances ;
- le concept de pharmacie à l'occidentale n'existe pas, les médicaments sont distribués par le biais des hôpitaux et des dispensaires ;
- utilisation d'une pharmacopée¹ phytothérapique propre.

CHINE : Données générales (Sources : MOCI, FODEX)

Superficie : 9 561 000 km²

Population : 1 199,3 millions d'habitants

Capitale : Pékin

Langue officielle : mandarin

Religions : confucianisme, bouddhisme et taoïsme

Régime politique : l'Assemblée Nationale exerce le pouvoir constituant et législatif, nomme le Président de la République et les membres du gouvernement. Le Parti Communiste exerce le véritable pouvoir par l'intermédiaire du Comité Central et de son Bureau Politique.

Inflation (en %) : 95 (e) : 14,6

96 (p) : 8

97 (p) : 11,8

¹ ensemble des substances et réglementations reconnues dans le domaine pharmaceutique.

DOSSIER-PAYS : LA CÔTE-D'IVOIRE**MOCI 1232****Chiffres clés (extraits)**

Superficie : 332 462 km²
Population : 13,2 millions d'habitants
Croissance démographique : 3,8 % par an
Capitale politique : Yamassoukro (151 000 h)
Capitale économique : Abidjan (1,934 millions h)
Croissance économique : 1,8 % en 1994, 7,7 % en 1995
Inflation : 32,2 % en 1994, 8 % en 1995
Taux d'investissement : 11 % en 1994, 13 % en 1995
Encours de la dette extérieure : 7 571 milliards, soit 180 % du PIB

**Depuis la dévaluation du franc CFA, la Côte-d'Ivoire est très compétitive
(interview avec Daniel Kablan Duncan, Premier Ministre de la Côte-d'Ivoire)**

(...)La Côte-d'Ivoire est membre de l'Union économique et monétaire de l'Afrique de l'Ouest, l'Uemoa, qui constitue un marché de plus de 60 millions de consommateurs(...)

Le secteur privé prend le relais de l'État (extraits)

(...) En recentrant son action sur la santé, l'éducation et l'investissement, l'État parvient désormais à assainir ses finances ce qui lui vaut un soutien sans faille du Fonds Monétaire International(...).Le plus difficile reste néanmoins à réaliser : entraîner chaque Ivoirien à prendre le train de la mondialisation économique, à abandonner une certaine nonchalance et, pour les plus formés, la voie tranquille de l'administration, au moment où une politique de soutien au secteur privé local est mise en place. Faute de quoi, le développement économique sera un feu de paille(...)

Les mentalités évoluent au profit des investisseurs (extraits)

(...) Depuis 1987, la ville d'Abidjan, qui accueille 80 % des importations ivoiriennes, est dotée du Système de dédouanement automatisé (Sidam). L'introduction, depuis novembre 1995, du Bon à Enlever (BAE) automatique permet de retirer les marchandises dans les 24 heures sans contrôle physique. Le « circuit vert », dans le jargon des douanes, est appliqué à environ 70 % des importations (...)

La Côte-d'Ivoire en bref (extraits)

Langue officielle: français ; existence de plus de 60 langues vernaculaires
Population : plus de 60 ethnies composent la nation ivoirienne
Monnaie : franc CFA (100 francs CFA = 1 FRF)
Religion et politique : animistes, catholiques et musulmans se côtoient(...)

MOCI 1249**« L'Afrique doit impérativement se mettre au travail » (extraits)**

LE MOCI : Pensez-vous que certaines nations africaines puissent devenir des dragons, à l'instar des pays asiatiques ?
Patrick Brunissen (Président de la Commission Afrique intertropicale au Comité National des conseillers du commerce extérieur de la France) : À ce jour, si l'Afrique offre toujours de grandes possibilités d'affaires, elle ne possède pas de dragon. Le seul pouvant nourrir cette ambition, la Côte-d'Ivoire prévoit d'atteindre une croissance économique à deux chiffres en 1998. Mais je ne suis pas certain que l'éléphant d'Afrique y parviendra. Pour disposer d'une économie forte, l'Afrique doit se mettre au travail, et, comme les Asiatiques, les Africains doivent mener des actions qui s'inscrivent dans la durée. Plutôt commerçants, en effet, ils investissent peu à long terme comme le font les industriels. En outre, la structure ethnique de la société est un handicap pour se doter d'une économie moderne dans la mesure où elle privilégie le clan. Sans compter la fraude, ce type d'économie informelle qui gangrène la plupart des pays. (...)

Projets et opportunités d'affaires en Afrique (extraits)**Côte-d'Ivoire : stratégie :**

Ne pas considérer le marché ivoirien comme acquis (les décideurs locaux se tournent vers les Italiens, les Espagnols, les Allemands, les Américains, les Asiatiques, notamment les Chinois qui sont très dynamiques) ; prendre le maximum de sécurités juridiques ; assurer une présence suivie sur le terrain pour faire la différence avec les concurrents.

Source : PEE d'Abidjan

Pourquoi croire en l'Afrique : six entreprises témoignent

Robert Dulery (Pharmacien, Gérant de Médicaments Export)

Un marché porteur pour les PME

(...) Que les ignorants et les adeptes de l'International dans les pays à la mode se rassurent : l'Afrique que je connais travaille, se structure, privatise et s'évade du carcan administratif et politique traditionnel. Imagine-t-on délaissé un marché de près de 130 millions de personnes parlant notre langue et vivant notre culture, notre politique et nos événements grands ou petits avec une attention souvent passionnée ?

De plus, une monnaie stable, commune et des mentalités économiques en pleine évolution constituent aussi des atouts ? Enfin, comment ne pas évoquer la gestion impressionnante de la dévaluation par une grande majorité de ces États (peu de troubles sociaux, inflation et dettes maîtrisées en conformité avec les programmes d'ajustement structurels). Sans oublier une augmentation du PIB supérieure à 5 % l'an dernier pour certains pays (Côte-d'Ivoire, Mali)

(...)

MOCI 1268 : RISQUE PAYS**Côte-d'Ivoire : l'éléphant d'Afrique se muscle****Le diagnostic de la Coface****Points forts :**

- Les ressources du pays sont abondantes. Il est le premier producteur mondial de cacao et exportateur net de pétrole.
- La part de l'industrie dans le PIB est importante.
- Le déficit public est en diminution ; l'inflation est en baisse.
- L'aide étrangère est importante et des opérations de réduction de dette sont en cours.

Points faibles

- La dette extérieure, malgré les annulations, demeure élevée (six ans d'exportation).
- Les revenus d'exportation sont tributaires des cours, très volatils, du cacao et du café.
- La part de l'endettement à court terme (30 %) devient préoccupante.
- Le pays doit accueillir de nombreux réfugiés venant du Libéria et de la Sierra Leone.

L'expertise du poste d'Expansion à Abidjan

- Opportunités du marché : Depuis la dévaluation du franc CFA et l'augmentation du cours des matières premières, la Côte-d'Ivoire a retrouvé un dynamisme qui avait disparu depuis bientôt 15 ans. Des opportunités existent pour les produits chimiques et les demi-produits, les matières plastiques, les métaux et les produits métallurgiques et les petits équipements mécaniques. Les ventes de biens de consommation devraient continuer à croître, avec l'essor de la grande distribution.(...)
- Moyens d'accès au marché : Largement ouvertes aux échanges internationaux, la Côte-d'Ivoire a diminué ses taxes à l'importation et ses barrières non tarifaires depuis 1990. Le tarif douanier comprend ainsi six types de droits : droit fiscal d'entrée de 0 à 30 % ; droit de douane de 5 %, sauf pour les médicaments qui en sont exemptés ; redevance statistique de 2,6 % ; prélèvement communautaire obligatoire de 0,5 % ; TVA au taux réduit de 11 % ou ordinaire de 20 % ; et les taxes spéciales sur certains produits. Quant aux barrières non tarifaires, il faut distinguer entre les contingentements et les licences d'importation (liste des produits actualisée chaque année) et le système normatif et le contrôle de la qualité (vérification des importations par la Société générale de surveillance).
- Attitude envers l'investisseur étranger : Les droits et les obligations sont les mêmes pour les nationaux et les non-nationaux qui sont aussi soumis à la concurrence du secteur informel.(...)Le droit ivoirien est largement inspiré du droit français. On déplore, cependant, quelques dysfonctionnements de la justice, dont les agents n'ont pas toujours la compétence ou la probité souhaitées. Des chantiers sont en réforme pour corriger ces dérives.
- Perspectives pour la France : La France est de loin le premier client et le premier fournisseur de la Côte-d'Ivoire. L'augmentation des cours du cacao et du café a dynamisé, dès la fin de 1994, le marché intérieur. Ainsi, la reprise de la consommation aura permis à l'industrie, d'abord de mieux utiliser sa capacité de production, ensuite de réhabiliter progressivement ses installations et enfin d'effectuer de nouveaux investissements. Outre l'essor de son marché intérieur, la Côte-d'Ivoire devient un pôle de développement régional, comme le montrent ses parts de marché au Nigeria, principalement en zone francophone.

Compte rendu d'entretien avec le directeur commercial export

Une conversation avec le directeur export vous a appris les points suivants :

- existence de pharmacies de type européen (au nombre de près de 3500), la pharmacopée française est adoptée en Côte-d'Ivoire ;
- la plupart des pharmaciens a fait ses études en France ;
- le système de distribution des médicaments est bien organisé dans les grandes villes ;
- les produits français jouissent d'une bonne image et sont fortement demandés ;
- il existe une industrie du médicament locale appartenant à des laboratoires étrangers ;
- le système bancaire est peu développé et des incertitudes subsistent sur la solvabilité des acteurs économiques.

RENSEIGNEMENTS PUBLICITAIRES

Suite à une demande d'information que vous avez effectuée auprès de ses services, MEDIAPOLIS vous transmet les renseignements suivants :

CHINA DAILY

Tarifs d'insertion publicitaire

- | | |
|--------------------------------|--------------------|
| • minimum size 1 col X 4 cm | US\$ 35 per col/cm |
| • full page (7 col X 49.5 cmH) | US\$ 12 250 |
| • half page (7 col X 25 cmH) | US\$ 6 125 |
| • quarter (4 col X 25 cmH) | US\$ 3500 |

Le China Daily est un journal quotidien en langue anglaise dont la diffusion est de 106 000 exemplaires. Il n'existe pas d'étude sur l'audience.

Profil du lectorat : Personnes qui parlent chinois et anglais dans le monde entier.

TARIFS DRCE

Ayant pris contact avec la DRCE de votre région, elle vous transmet les renseignements suivants sur les différentes prestations possibles :

Liste disponible : Liste de contacts validés pour un segment de marché ou pour un secteur donné : importateurs, distributeurs, grossistes,... Elle comporte la raison sociale et les coordonnées.

Prix : 350 F HT.

Sélection d'opérateurs : Liste de contacts élaborée à la suite d'une recherche ciblée ou dans un segment de marché ne permettant pas d'offrir une liste disponible. Elle comporte la raison sociale et les coordonnées et le nom du contact, sa position sur le marché et des éléments de notoriété.

Prix : 1 500 F HT.

FICHE SYNTHÉTIQUE : L'ASSURANCE-FOIRE

Source : MOCI n° 1304

PROSPECTION**AF. Assurance foire**

PRINCIPES DE GARANTIE. La police d'Assurance foire s'adresse aux entreprises industrielles, commerciales et/ou de services, situées en France qui désirent participer à des manifestations commerciales, à des expositions ou à des salons spécialisés, organisés hors du territoire de l'Union européenne, ainsi qu'un certain nombre de foires à caractère international qui se passent en France et dans l'Union européenne (du type Anuga et Bâtimat).

Les entreprises dont le chiffre d'affaires global est supérieur à 3 milliards de francs ainsi que leurs filiales majoritaires directes sont inéligibles à la garantie.

DURÉE DE LA GARANTIE. La durée de la garantie est calculée à partir de la date d'ouverture de la manifestation commerciale.

Le contrat s'étend sur 2 ans pour un budget inférieur ou égal à FRF 100 000 et sur 3 ans pour un budget supérieur à FRF 100 000.

RISQUE COUVERT. La police garantit le risque de non amortissement des dépenses qu'une entreprise est amenée à engager pour participer à une manifestation commerciale dans le but de créer et/ou de développer un chiffre d'affaires à l'exportation.

TAUX DE COUVERTURE. Ce taux de couverture, appelé quotité garantie, est fixé à 65 %.

Il peut être porté à 75 % pour des manifestations commerciales qui sont situées au Japon.

FONCTIONNEMENT DE LA GARANTIE INDEMNISATION. L'entreprise dépose à la Coface une demande de garantie qui précise le type de dépenses qu'elle

compte engager lors de sa participation à la manifestation commerciale : frais de voyage, de publicité, de location de stand...

La police d'Assurance foire comprend deux périodes :

1 - Dans les 60 jours qui suivent la manifestation commerciale, l'assuré déclare le montant des dépenses qu'il a engagées. Il est alors indemnisé à hauteur de la quotité garantie définie ci-dessus.

En outre, le contrat peut également garantir les frais d'envoyage de suivi pendant douze mois après la manifestation dans les mêmes conditions d'indemnisation.

2 - Liquidation définitive : les dépenses de l'assuré ne sont plus prises en compte. L'assuré ne reçoit plus d'indemnité mais rembourse la Coface de tout ou partie du montant des sommes perçues précédemment en fonction des exportations réalisées sur la zone géographique définie au contrat.

Le calcul du remboursement s'effectue en appliquant un pourcentage au chiffre d'affaires réalisé sur cette zone. Ce pourcentage s'appelle «taux d'amortissement». Le remboursement ne peut en aucun cas dépasser le montant des sommes précédemment versées par la Coface.

Les indemnités, qui ne peuvent être remboursées en raison de l'insuffisance du chiffre d'affaires réalisé sur la zone couverte, restent acquises définitivement à l'assuré.

COÛT DE LA GARANTIE. Le coût de l'assurance s'exprime par une prime payable à la signature du contrat.

Elle est de 3 % du budget de dépenses agréées par la Coface pour la participation à la manifestation commerciale.

DÉROULEMENT DU CONTRAT D'ASSURANCE FOIRE

	A	B	C	D
1	Manifestation à Shanghai. Durée du séjour 8 jours			
2	Quotité garantie :			
3	Taux d'amortissement :			
4				
5		Budget garanti	Dépenses engagées	Dépenses retenues
6				
7	Frais de location et d'aménagement du stand	19 300	22 500	
8	Frais de transport aller-retour des articles exposés	5 000	4 700	
9	Frais de voyage aller-retour du personnel			
10	Frais de séjour et d'assurance du personnel		40 400	
11	Frais de promotion et de communication	27 000	23 500	
12	TOTAL			
13				
14	Prime versée à la signature du contrat : % *		=	
15				
16	Indemnité versée à la suite de la manifestation			
17 % *		=	
18				
19	Chiffre d'affaires à réaliser pendant lesans qui suivent la manifestation :			
20	Détail du calcul :		=	

Formules de calcul des cellules :

D7

C12

B14

B17

D20

CONDITIONS HABITUELLES DE VENTE EXPORT
DES LABORATOIRES LEHNING

- conditions de vente : EXW
- moyen de paiement : credoc irrévocable à 90 jours date du connaissance et confirmé sur une banque française.
- frais du credoc à la charge du donneur d'ordre
- nomenclature douanière des produits Lehning : 30034090
- prix des produits : - L 52 (30 ml) : 21 FRF
 - L 72 (30 ml) : 20 FRF
 - BIOMAG (45 cpr) : 22 FRF

EXTRAIT DE LA FICHE-PROSPECT

Nom : Tchang Li
Fonction : Importateur
Adresse : 223 Han Kou Road Shanghai China 20002

À faire :
lui adresser une offre pour

- 5000 L 52
- 3000 L 72
- 5000 Biomag

Conditions de vente : CIF

ÉLÉMENTS DE COTATION

2 palettes filmées de 260 colis :

1 palette de Biomag

poids brut : 400 kg

poids net : 389 kg

120 x 80 x 130 cm

1 palette de L 52 et L 72

poids brut : 800 kg

poids net : 681 kg

120 x 80 x 130 cm

Produits pharmaceutiques (non dangereux)

lieu de chargement : Metz

valeur EXW : 275 000 FRF

Incoterm : CIF Shanghai

Détail des coûts :

* livraison Metz - Anvers	40 FRF / 100 kg (mini 900 FRF)
* douane export	250 FRF
* déchargement camion + empotage container de groupage + frais d'embarquement	
prix par tonne (minimum 1 tonne)	
- produits cubant jusqu'à 3 x	1000 BEF
- produits cubant jusqu'à 6 x	1250 BEF
* apurement du document de transit	420 BEF
* connaissance et frais fixes armement	900 BEF
* courrier express	150 FRF
* fret maritime depuis bord navire Anvers à bord navire Shanghai	
prix par unité payante (tonne ou mètre cube à l'avantage de l'armement)	
- minimum 1 u.p.	
- de 01 à 05 u.p.	110 USD
- de 06 à 10 u.p.	105 USD
- + de 10 u.p.	95 USD
* assurance : 0,55 % sur 110 % valeur CFR	

cours du change : 1 USD = 6 FRF 1 BEF = 0,165 FRF

ÉLÉMENTS BANCAIRES

Votre banque vous communique les éléments suivants :

Commission de change : (calcul dégressif par tranches cumulables)
 de 0 à 500 000 francs.....0,05 % (mini 78 FRF)
 au-delà de 500 000 francs.....0,025 %

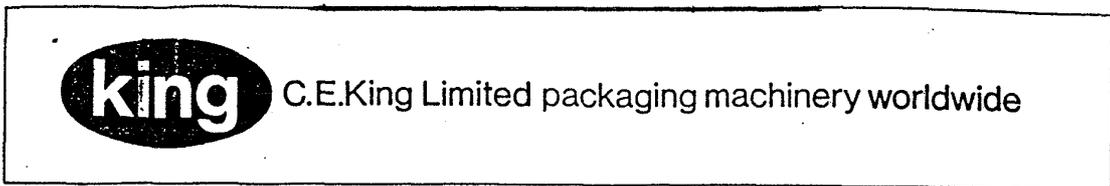
Couverture à terme

Frais de dossier.....220 FRF
 Frais de prorogation.....100 FRF
 Commission de change.....(voir ci-dessus)

Cours de 100 USD contre FRF

Comptant	achat : 596,83 vente : 594,33
À 1 mois	achat : -1,23 vente : - 1,1
À 3 mois	achat : -3,65 vente : -3,28
À 6 mois	achat : -7,13 vente : - 6,38
À 1 an	achat : -13 vente : -11,58

FACTURE DU FOURNISSEUR ANGLAIS



ORIGINAL

41 LONDON STREET · CHERTSEY
 SURREY KT16 8AR · ENGLAND
 Telephone: 09228 (Chertsey) 65131-4
 Telex: 23313
 Cables: KING CHERTSEY
 Bank: MIDLAND BANK LIMITED
 STAINES MIDDLESEX

Invoice no. X.6302

YOUR ORDER NO:	REF. W.	DATE
K/62196/87	R.8445	2.06.97
ADVCE NOTE NO:	J.42618-20,42622-4	
	J.42628-9	
SHIPPING MARK	QUANTITY	
LABS LEHNING	1	disposotof US6L de mise en ordre comme deja en votre possession 6,717.00
57007 METZ CEDEX	1	systeme de nettoyage des flacons nouveau concept IL/BB selon documentation ci-jointe comme discute avec M Granger d'un module suffisant pour pouvoir absorber ulterieurement 100 flacons 16,000.00
1-4/4		Capotage sur 6 metres de ligne 600.00
	1	systeme Torit de depoussierage 1,227.00
	1	systeme de dosage automatique King KT340 K.6 Technofill comprenant 6 doseurs ayant une capacite dheorique de dosage individuel de 6 l/mn, dont le bati est prevu pour l'adatation ulterieure, si vous le sobhaitez, de 2 pompes supplementaires, ce qui permettra de travailler avec 8 pompes au total 11,536.00
		Supplement pour preparation pour recevoir plus tard 2 pompes supplementaires 1,000.00
	1	systeme d'automatisation IL/KT 10,972.00
	6	buses pneumatiques pour dimetre de col de flacon 2,166.00
	6	doseurs supplementaires d'un debit theorique chacun de 1,5 l/mn, 366.00 2,196.00
		Capotage integral de la machine de replissage KT340K6 800.00
	1	machine d'etiquetage King,nouveau concept LH5 15,180.00
	1	systeme de compostage par effet thermique systeme de ruban encreur 2,320.00
		Systeme de detection de manque d'etiquettes 301.00
		£71,015.00
NO. OF CASES: 4 Wood Pallets 1/13 GROSS: 400K NETT: SIZE: 245x101x122cms. (US6L) 2/13 300K 257x84x127cms. (IL/BB) 3/13 800K 272x132x184cms. (KT340K/6, IL/KT) 4/13 750K 274x83x142cms. (LH5)		
We hereby certify that the above goods are made, packed, consigned and of U.K. origin and production. For and on behalf of C. E. King Ltd. VAT Registered No. 211 3587 92		

Recu le
9/06/97

DÉCLARATION D'ÉCHANGES DE BIENS


MINISTÈRE DU BUDGET
 Direction générale des Douanes
 et Droits indirects

DÉCLARATION D'ÉCHANGES DE BIENS ENTRE ÉTATS MEMBRES DE LA C.E.E.

A. Période Année <input style="width: 20px;" type="text"/> <input style="width: 20px;" type="text"/> Mois <input style="width: 20px;" type="text"/> <input style="width: 20px;" type="text"/>	FR <input style="width: 20px;" type="text"/> <input style="width: 20px;" type="text"/>	D. Redevable de l'information Numéro d'identification <input style="width: 100%;" type="text"/> Numéro du tiers déclarant <input style="width: 100%;" type="text"/> Date, nom et signature <input style="width: 100%; height: 40px;" type="text"/>	E. Service (Réservé à l'administration)
B. Flux Introduction <input type="checkbox"/> Expédition <input type="checkbox"/>	Personne à contacter : Adresse : <input style="width: 100%;" type="text"/> Téléphone : <input style="width: 100%;" type="text"/> Télécopie : <input style="width: 100%;" type="text"/>		
C. Niveau d'obligation <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4			

Numéro de pages :		Référence interne :											
		(facultative)											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
n° de ligne	nomenclature de produit	pays dest. prov.	valeur fiscale (en francs)	régime	valeur statistique (en francs)	masse nette	unités supplémentaires	nature transaction	conditions livraison	mode transport	dép. - départ	pays d'origine	n° d'identification de l'acquéreur C.E.E.

IMPRIMERIE NATIONALE 2 559038 T 40 4

EXTRAITS DES TABLES FINANCIÈRES

Table 1 $C = (1 + t)^n$					Valeur acquise par un capital de un franc après n périodes de placement à intérêts composés.					
n	9,25	9,50	9,75	10	n	10,25	10,50	10,75	11	11,25
1	1,092 500	1,095 000	1,097 500	1,100 000	1	1,102 500	1,105 000	1,107 500	1,110 000	1,112 500
2	1,193 556	1,199 025	1,204 506	1,210 000	2	1,215 506	1,221 025	1,226 556	1,232 100	1,237 656
3	1,303 960	1,312 932	1,321 946	1,331 000	3	1,340 096	1,349 233	1,358 411	1,367 631	1,376 893
4	1,424 577	1,437 661	1,450 835	1,464 100	4	1,477 455	1,490 902	1,504 440	1,518 070	1,531 793
5	1,556 350	1,574 239	1,592 292	1,610 510	5	1,628 895	1,647 447	1,666 168	1,685 058	1,704 120

Table 2 $C = (1 + t)^{-n}$					Valeur actuelle d'un capital de un franc payable dans n périodes.					
n	9,25	9,50	9,75	10	n	10,25	10,50	10,75	11	11,25
1	0,915 332	0,913 242	0,911 162	0,909 091	1	0,907 029	0,904 977	0,902 935	0,900 901	0,898 876
2	0,837 832	0,834 011	0,830 216	0,826 446	2	0,822 702	0,818 984	0,815 291	0,811 622	0,807 979
3	0,766 895	0,761 654	0,756 461	0,751 315	3	0,746 215	0,741 162	0,736 154	0,731 191	0,726 273
4	0,701 963	0,695 574	0,689 258	0,683 013	4	0,676 839	0,670 735	0,664 699	0,658 731	0,652 830
5	0,642 530	0,635 228	0,628 026	0,620 921	5	0,613 913	0,607 000	0,600 180	0,593 451	0,586 813

Table 3 $C = \frac{(1 + t)^n - 1}{t}$					Valeur acquise, après n périodes, par une suite d'annuités de un franc placées à la fin de chaque période.					
n	9,25	9,50	9,75	10	n	10,25	10,50	10,75	11	11,25
1	1,000 000	1,000 000	1,000 000	1,000 000	1	1,000 000	1,000 000	1,000 000	1,000 000	1,000 000
2	2,092 500	2,095 000	2,097 500	2,100 000	2	2,102 500	2,105 000	2,107 500	2,110 000	2,112 500
3	3,286 056	3,294 025	3,302 006	3,310 000	3	3,318 006	3,326 025	3,334 056	3,342 100	3,350 156
4	4,590 016	4,606 957	4,623 952	4,641 000	4	4,658 102	4,675 257	4,692 467	4,709 731	4,727 049
5	6,014 593	6,044 618	6,074 787	6,105 100	5	6,135 557	6,166 160	6,196 908	6,227 801	6,258 842

Table 4 $C = \frac{1 - (1 + t)^{-n}}{t}$					Valeur actuelle d'une suite d'annuités de un franc versées en fin de période, pendant n périodes.					
n	9,25	9,50	9,75	10	n	10,25	10,50	10,75	11	11,25
1	0,915 332	0,913 242	0,911 162	0,909 091	1	0,907 029 5	0,904 977 4	0,902 934 5	0,900 900 9	0,898 876 4
2	1,753 164	1,747 253	1,741 377	1,735 537	2	1,729 732 0	1,723 961 4	1,718 225 3	1,712 523 3	1,706 855 2
3	2,520 059	2,508 907	2,497 838	2,486 852	3	2,475 947 4	2,465 123 5	2,454 379 6	2,443 714 7	2,433 128 3
4	3,222 022	3,204 481	3,187 096	3,169 866	4	3,152 786 7	3,135 858 3	3,119 078 6	3,102 445 7	3,085 958 0
5	3,864 551	3,839 709	3,815 122	3,790 787	5	3,766 700 0	3,742 858 2	3,719 258 3	3,695 897 0	3,672 771 2

Table 5 $a = \frac{t}{1 - (1 + t)^{-n}}$					Valeur des annuités constantes qui amortissent en n périodes un capital de un franc.					
n	9,25	9,50	9,75	10	n	10,25	10,50	10,75	11	11,25
1	1,092 500	1,095 000	1,097 500	1,100 000	1	1,102 500 0	1,105 000 0	1,107 000 0	1,110 000 0	1,112 500 0
2	0,570 397	0,572 327	0,574 258	0,576 190	2	0,578 124 3	0,580 059 4	0,581 995 8	0,583 933 6	0,585 872 8
3	0,396 816	0,398 580	0,400 346	0,402 115	3	0,403 885 8	0,405 659 2	0,407 435 0	0,409 213 1	0,410 993 5
4	0,310 364	0,312 063	0,313 765	0,315 471	4	0,317 179 7	0,318 892 0	0,320 607 6	0,322 326 4	0,324 048 5
5	0,258 762	0,260 436	0,262 115	0,263 797	5	0,265 484 4	0,267 175 5	0,268 870 8	0,270 570 3	0,272 274 0

LE MARCHÉ DES CHANGES DE PARIS EN JUIN 97.
COURS DE LA BANQUE DE FRANCE.

100 unités étrangères en FRF

Pays	ISO	Moyenne juin 1997	02/06/97	03/06/97	04/06/97	05/06/97	06/06/97	09/06/97	10/06/97	11/06/97
ÉTATS-UNIS	USD	582,9695	581,72	582	583,33	582,94	586,7	579,59	579,55	587,77
UNION EURO	XEU	659,331	657,25	657,65	658,25	657,45	658,3	658,1	658,15	662
ROYAUME UNI	GBP	958,64	950,05	951,85	950,55	950,5	951,45	948,4	949,35	948,39
ALLEMAGNE	DEM	337,5295	337,27	337,14	337,32	337,29	337,36	338,11	338,27	337,12