

*Brevet de Technicien Supérieur***COMMERCE INTERNATIONAL
à référentiel commun européen**

E6 - Gestion des opérations d'import-export

U61 – Montage des opérations d'import-export

Durée : 4 heures

Coefficient : 4

Matériel autorisé :

- Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome, et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (Circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999 publiée au Bulletin Officiel de l'Éducation Nationale du 25 novembre 1999).

L'usage de tout ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout autre matériel électronique est rigoureusement interdit.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 15 pages, numérotées de 1/15 à 15/15.

Il est demandé au candidat de se situer dans le contexte des données présentées et d'exposer ses solutions avec concision et rigueur en prenant soin de justifier sa démarche.

Avertissement : si le texte du sujet, celui de ses questions ou le contenu des annexes vous semblent nécessiter de formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de les expliciter sur votre copie.

N. B. : hormis l'en-tête détachable, la copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc.

BTS Commerce International à Référentiel Commun Européen		Session 2017
U61 – Montage des opérations d'import-export	Code : 17NC-CIE6OIE	Page 1 sur 15



La famille Lhomet crée en 1957 « Touraine Cadeau Jouet » qui devient « Groupe Partner Jouet » en 1991. Puis, en 2003, l'entreprise est rachetée par ses cadres et devient **WDK Groupe Partner** en 2012. Ce changement illustre l'orientation de l'entreprise vers le domaine plus global du loisir familial et de la mode, ainsi que le souhait de créer et développer ses propres marques. Il s'agit également de refléter les valeurs du groupe : écoute, réactivité et services dans le but unique de satisfaire les clients, les fournisseurs et tous les partenaires pour toujours mériter leur confiance.

Fort de ses 250 salariés et de ses 80 commerciaux, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 48 millions d'euros en 2015.

WDK Groupe Partner est un distributeur grossiste de jouets, en France et à l'étranger. Les clients en Europe sont les grandes surfaces alimentaires, les grandes surfaces spécialisées et les magasins de détail. Globalement, le service export traite avec plus de 70 clients dans 32 pays différents ainsi que dans les départements d'Outre-mer.

Les jouets distribués sont des produits de marque propre de grands groupes tels que Mattel, Hasbro, Lego, Playmobil ou encore Play-Doh. **WDK Groupe Partner** propose aussi des produits de sa marque WonderKids.

WDK Groupe Partner attache une attention particulière à la qualité de ses produits. Ses principaux fournisseurs se trouvent en Chine, les importations se font via le bureau d'achat WDK Asia à Shenzhen. Ce bureau permet de faciliter la sélection des fournisseurs, le traitement des documents douaniers, l'adaptation aux normes et le respect de la réglementation en vigueur.

PARTIE 1 – MONTAGE DES OPÉRATIONS IMPORT

Les fournisseurs de l'entreprise se situent essentiellement en Chine pour ce qui est de la fabrication des produits de marque distributeur. Pour optimiser son sourcing, **WDK Groupe Partner** s'appuie sur son bureau d'achat à Shenzhen : **WDK Asia**. L'activité principale est orientée vers la recherche de fournisseurs qui proposent des produits de qualité à des prix intéressants. Ces fournisseurs doivent pouvoir assurer le marquage CE des produits. Le bureau d'achat réalise également de la veille commerciale afin de détecter les produits phares et du sourcing pour trouver les produits aux meilleures conditions. Le responsable du bureau demande des échantillons, visite les fournisseurs et les salons professionnels, passe les commandes et met en place les inspections avant embarquement.

Le bureau d'achat est l'interlocuteur privilégié entre **WDK Groupe Partner** et ses partenaires chinois (fournisseurs, banques, gouvernement). Madame Morand, responsable des importations et de la qualité se déplace trois à quatre fois par an en Chine afin de rencontrer de nouveaux fournisseurs.

L'entreprise **WDK Groupe Partner** évolue dans un secteur très concurrentiel et exigeant. En effet, le jouet, destiné aux enfants, doit présenter une qualité irréprochable pour être mis sur le marché européen et respecter la directive jouet 2009/48/CE. Il s'agit de proposer des produits sans risque pour la santé de l'utilisateur.

Madame Morand met en place une politique qualité sans faille :

- tests systématiques pour tous les produits selon les normes en vigueur auprès de laboratoires certifiés tels que Bureau Veritas, LNE, Intertek ;
- contrôle visuel des échantillons, évaluation par des inspecteurs salariés rémunérés par **WDK Groupe Partner** des produits en cours de fabrication et inspection avant embarquement ;
- un test avant embarquement est également mis en place pour les jouets destinés aux enfants de moins de 36 mois afin de s'assurer de la solidité de toutes les pièces, des autocollants, du respect des normes chimiques (métaux lourds) et de REACH¹ selon le type de jouet.

Les tests effectués par les laboratoires certifiés sont reconnus par les autorités françaises (Direction Départementale de la Protection des Populations et la Douane). Le budget qualité de **WDK Groupe Partner** est estimé à plus de 500 000 euros par an.

- **Analyse sourcing via WDK Asia et politique qualité achat (Annexes 1 et 2)**

1.1 Identifiez, en tenant compte du contexte et de votre réflexion personnelle, les enjeux de la mise en place de la politique qualité des achats de WDK Groupe Partner.

1.2 Évaluez l'intérêt pour WDK Groupe Partner d'organiser son sourcing via son bureau d'achat WDK Asia.

¹ REACH: Registration, Evaluation, Authorization and restriction of Chemicals.

- *Évaluation des offres de fournisseurs*

(Annexes 3, 4 et 5)

WDK Groupe Partner a initié depuis de très nombreuses années une relation d'affaires avec son fournisseur chinois **Playfun**. Ce dernier est engagé dans une démarche qualité depuis toujours. Le cahier des charges mis en place est très précis. **WDK Groupe Partner** a l'habitude avec ce fournisseur d'acheter les produits en CIP Anvers. Il faut compter généralement 90 jours de production incluant les tests laboratoires ainsi que les inspections et 30 jours de transport maritime.

La commande à venir concerne des camions-citernes en plastique pour les enfants âgés de 3 ans et plus.

WDK Asia décide de mettre en concurrence le fournisseur habituel. À la suite d'une mission de prospection, le bureau d'achat a trouvé un fournisseur susceptible d'intéresser **WDK Groupe Partner** : **Asia Toys**.

Vous retiendrez pour vos calculs le cours suivant : **1 EUR = 1.13 USD**

1.3 Comparez les deux fournisseurs et choisissez le plus pertinent pour réaliser cet approvisionnement.

- *Dédouanement*

(Annexe 6)

Une nouvelle commande est passée auprès de notre fournisseur **Playfun**.

Les marchandises importées sont acheminées puis dédouanées dès leur arrivée à Tauxigny, dans les locaux français de **WDK Groupe Partner**.

1.4 Présentez le(s) régime(s) de dédouanement actuellement sollicité(s).

1.5 Évaluez à titre prévisionnel le montant qui sera à décaisser pour le dédouanement de la marchandise avec le fournisseur sélectionné.

WDK Groupe Partner mène une réflexion sur ses choix en matière de dédouanement.

L'entreprise importe annuellement quatorze millions de jouets, principalement en février/mars et juin/juillet, pour les revendre en France et à l'étranger. La majorité du chiffre d'affaires est réalisée en Afrique francophone et en Europe.

1.6 Conseillez madame Morand sur un régime douanier plus adapté à la situation de l'entreprise en expliquant les avantages procurés.

PARTIE 2 – MONTAGE DES OPÉRATIONS EXPORT

Le service export de **WDK Groupe Partner** existe depuis trois ans. Il réalise 15 % du chiffre d'affaires total et les ventes à l'export connaissent une croissance régulière. D'abord, les ventes ont commencé avec les pays francophones d'Europe, d'Afrique et d'outre-mer, puis elles se sont orientées vers les pays d'Europe Centrale et Orientale. Pour l'Europe, les expéditions se font habituellement par voie terrestre en FCA plateforme de groupage à Reims alors que pour l'Afrique et l'outre-mer, elles incluent la logistique internationale.

- **Analyse de la demande d'offre** (Annexe 7)

WDK Groupe Partner cherche à développer les ventes à l'export. Une personne est chargée de la prospection active. À la suite de sa dernière participation au salon international du jouet à Nuremberg, le responsable export a reçu en janvier 2017 une demande d'offre d'un important prospect polonais. Ce dernier possède une grande chaîne de magasins spécialisés dans le jouet, **HELLOKIDS**, présente sur tout le territoire polonais et dans les pays limitrophes.

2.1 Analysez les risques liés à la demande d'offre du prospect polonais et proposez les conditions à négocier dans l'intérêt de WDK Groupe Partner.

- **Acceptabilité de l'offre** (Annexes 8 et 9)

Le responsable export envisage finalement d'expédier la marchandise en DAP Varsovie.

2.2 À partir des informations fournies par votre commissionnaire de transport, WorldExpress Transport, vérifiez si vous pouvez répondre à la demande d'offre en respectant les exigences de prix du prospect.

- **Traitement des défauts d'emballage** (Annexes 8 et 10)

Le contrat, après négociation, a été signé pour un montant DAP Varsovie de 11 000 EUR avec un enlèvement prévu des marchandises au plus tard le 15 février. Les marchandises sont en cours de préparation pour l'expédition et la remise au transporteur. Votre service expédition vous informe le 14 février que 12 colis présentent des défauts d'emballage importants. Le responsable export décide de procéder à l'expédition partielle de la commande.

2.3 Justifiez l'attitude que doit adopter WDK Groupe Partner pour cet envoi.

WDK Groupe Partner réalise une marge de 10 % de la valeur du contrat DAP Varsovie. Il a bénéficié d'une réduction de 30 EUR sur le fret maritime compte tenu des colis non expédiés. L'exportateur organise ultérieurement, par voie aérienne, l'envoi des colis manquants et s'adresse à **GTE Worldwide**.

2.4 Analysez la rentabilité globale de cette opération avec le client polonais et concluez.

17NC-CIE60IE

- **Mise en place d'une Lettre de Crédit Stand-By** (Annexe 11)

Après cette première vente réalisée avec le client polonais, un contrat de distribution annuel va être mis en place pour l'approvisionnement de nombreux points de vente en Pologne.

Dans le cadre de cet accord, sur les conseils du CIC Tours, **WDK Groupe Partner** envisage de recourir à une Lettre de Crédit Stand-By (LCSB). La banque vous propose un projet de rédaction.

2.5 Mettez en évidence les avantages de cette lettre de crédit.

2.6 Précisez au service export les consignes qui devront être respectées en cas de non-paiement.

Barème

Partie 1	Montage des opérations import	40 points
Partie 2	Montage des opérations export	40 points

Liste des annexes

Annexes	Libellés	Pages
1	Exigences normatives et réglementaires relatives à la sécurité des jouets mis sur le marché	7
2	Caractéristiques du bureau d'achat en Chine	8
3	Ordre d'approvisionnement standard auprès de Playfun	9
4	Facture proforma du fournisseur Asia Toys	10
5	Informations Transitaire TSO (fret international depuis Port Shenzen)	11
6	Informations Transitaire TSO (frais intérieurs depuis Anvers)	11
7	Demande d'offre du client polonais Hellokids	12
8	Conditions de commercialisation des jeux de boules en plastique	13
9	Informations du commissionnaire de transport WorldExpress	13
10	Informations du transitaire GTE Worldwide	14
11	Texte d'ouverture de la Lettre de Crédit Stand By (LCSB)	15

<p style="text-align: center;">EXIGENCES NORMATIVES ET RÉGLEMENTAIRES RELATIVES À LA SÉCURITÉ DES JOUETS MIS SUR LE MARCHÉ</p>

D'une manière générale, tous les jouets mis sur le marché doivent être fabriqués de façon à ne présenter aucun risque pour les enfants auxquels ils sont destinés. Pour ce faire, les jouets doivent respecter les exigences essentielles de la directive européenne n° 2009/48/CE relative à la sécurité des jouets dans toutes les étapes de leur fabrication. Avant de commercialiser un jouet, le fabricant est tenu de procéder à une analyse des risques que pourrait présenter son produit, les risques **généraux** (dangers pour la santé ou risque de blessure) et les **risques particuliers** (physiques, mécaniques, chimiques, électriques et risque d'inflammabilité notamment).

Des normes européennes ont été élaborées pour traduire les exigences essentielles de sécurité de la directive en spécifications techniques détaillées. Ces normes harmonisées sont notifiées au Journal officiel de l'Union européenne et font l'objet d'une communication régulièrement mise à jour. Tout jouet fabriqué conformément à ces normes est présumé conforme aux exigences essentielles de la directive.

Source : www.afnor.org

CARACTÉRISTIQUES DU BUREAU D'ACHAT EN CHINE
--

Cela fait plus de 10 ans que des millions de sociétés du monde entier ont saisi les opportunités de sourcing en Chine et ont externalisé une partie de leur production en Chine. Ceux qui vivent en Chine savent que le sourcing est un véritable métier.

Le contrôle qualité est une clef de la réussite des activités de sourcing en Chine. Avoir une personne qui contrôle et qui anticipe les problèmes sur place est fondamental. Les Chinois ont en effet une vision différente de la qualité que nous autres Occidentaux. En effet, un produit avec un défaut pourra être jugé acceptable par votre fournisseur contrairement à un contrôleur qualité qui veillera à préserver vos intérêts.

Il est toujours difficile de résoudre les problèmes à des milliers de kilomètres. Les différences culturelles, les difficultés de traduction et le décalage horaire produisent souvent des malentendus, sources de litige.

Pour cela, il est important de faire appel à un partenaire qui sera votre représentant local. Avoir un agent chinois en qui vous pouvez avoir confiance, qui travaillera pour votre compte en Chine est un atout important. Attention, cependant, beaucoup d'agents vivent (très bien) de pots-de-vin. Un bureau local peut utiliser les services d'un expatrié ou d'un employé local digne de confiance.

Ne sous-estimez jamais la puissance des réseaux et des relations en Chine ; un agent local vous sera nécessaire pour les développer.

De plus, il est nécessaire de visiter, de contrôler, de manager son fournisseur. En Chine, être sur place facilite grandement la communication. Un fournisseur aura tendance à réaliser des prestations de meilleure qualité s'il sent votre présence, vous pourrez le guider, l'aider.

Source : www.marketing-chine.com

ORDRE D'APPROVISIONNEMENT STANDARD AUPRÈS DE PLAYFUN

WDK Groupe Partner
Node Park Touraine
90, rue Guglielmo Marconi
37310 TAUXIGNY
FRANCE

PURCHASE ORDER

Order number	Date	Delivery address
PO45824		WDK Groupe Partner Node Park Touraine 90, rue Guglielmo Marconi 37310 TAUXIGNY FRANCE
Reference:	FRICITION POWER TANK TRUCK (3COLOR)	
Terms of payment:	transfer SWIFT 15 days after shipment date	
Shipment date:		
Port of Loading:	Shenzhen	
Port of destination:	Anvers	
Incoterm:	CIP Anvers	

CODE	ITEM DESIGNATION	QUANTITY	UNIT PRICE	AMOUNT
1224	<p>Friction Power Tank Truck</p> <p>Laboratory reports available. The date of issuing must not exceed 3 years.</p> <p>Maximum export box weight: 20 kg Carton size: L 40 cm W 60 cm H 60 cm No plastic straps on export box. All inner boxes must show our WDK and quantity and EAN 128 and EAN 13 on two sides.</p> <p>2 x 40'HC FCL/FCL</p> <p>Each product must be individually packed in a blister conditioning or box as the product will remain in this same packaging until it reaches our customers. Final sample will be required for packaging approval before inspection and before releasing any shipment of a new reference or in case a modification on packaging has been asked for.</p> <p>Approved sample will be considered and kept as the "Reference". Every product will be manufactured and delivered in total respect with this "Reference".</p>	11 024	2.70	29 764.80
		TOTAL AMOUNT USD without V.A.T.		29 764.80

FACTURE PROFORMA DU FOURNISSEUR ASIA TOYS

ASIA TOYS

PROFORMA INVOICE

Buyer: **WDK Groupe Partner**Address: Node Park Touraine, 90 rue
Guglielmo Marconi, 37310
TauxignyPurchase Order N° 6TAZ5043318
Issue: 10/01/2016Payment Terms: SWIFT Transfer
30% deposit
70% against copy of B/LTrade Terms: FCA Port Shenzhen,
2 x 40' HC

Delivery time: 150 days Order Date

Port of Loading: Shenzhen, China

Port of Destination: Anvers

NO.Barcode			Description		Order Quantity			Price		
EAN 13	Cust No	Code No	Description	Package	Ctns	Pkg/Ctn	Qtys/Pkg	US/Unit	Amount	
792000108246	1996-1	901082548	Friction Power Tank Truck (3Color)	W/B	231	24	5 544	2.20	12 196.8	
SUBTOTAL:			231 BOXES	5 544 UNITS	12 196.8 USD					
792000108246	1996-1	901082548	Friction Power Tank Truck (3Color)	W/B	230	24	5 520	2.20	12 144.0	
SUBTOTAL:			231 BOXES	5 520 UNITS	12 144.0 USD					

TOTAL: 462 BOXES 11 064 UNITS 24 340.80 USD

Validity date: 03/10/2017

1. The color should follow factory's standard, all the colors should be bright color
2. The factory can mix the accessories which are from the same mould

For and on Behalf of

Confirm and Accepted by

ASIA TOYS

INFORMATIONS TRANSITAIRE TSO (FRET INTERNATIONAL depuis Port Shenzen)
--

2 conteneurs 40'HC

FCL / FCL

Fret : 1250 USD par conteneur

Frais de BL : 26 USD

BAF : 3 %

CAF : 2 % sur fret ajusté

Low sulfur : 50 USD par conteneur

Assurance : 0,5 % de CIP + 10 %

Délai de transport : 28 jours

Départs hebdomadaires

ANNEXE 6

INFORMATIONS TRANSITAIRE TSO (FRAIS INTÉRIEURS depuis Anvers)
--

THC à l'arrivée : 195 EUR par conteneur

ISPS à Anvers : 16 EUR par conteneur

Post acheminement : 528 EUR par conteneur

Formalités douanières : 88 EUR par conteneur

Droits de douane et taxe :

TEC : 4,7 %

TVA : 20 %

DEMANDE D'OFFRE DU CLIENT POLONAIS HELLOKIDS

Objet : Jeu de huit boules en plastique de couleur pour les enfants à partir de 3 ans.

Date : 15 janvier 2017.

Quantité : 3 456 jeux à conditionner sur des palettes.

Livraison : au plus tard le 1^{er} mars 2017.

Incoterm : DAP Varsovie par route.

Mode de paiement : virement Swift à 30 jours date d'expédition.

Devise : EUR.

Prix maximum : 3,20 EUR le jeu de boules.

Offre à nous transmettre par mail sous 8 jours.

CONDITIONS DE COMMERCIALISATION DES JEUX DE BOULES EN PLASTIQUE

3 456 jeux de boules en plastique de couleur pour enfant de plus de 3 ans conditionnés dans des colis contenant 12 jeux de boules emballés dans un sac plastique.

Poids d'un colis : 21 kg brut
Dimension d'un colis : L : 0,335 m l : 0,295 m H : 0,44 m

Lors du chargement des colis, le sens de la hauteur doit être respecté.

Dimension d'une palette : 0,8 m x 1,2 m
Hauteur de la palette : 0,10 m
Hauteur de chargement : 1,5 m maxi
Poids de la palette à vide : 20 kg

Les palettes supportent chacune un poids maximum de 2 000 kg.

Prix de vente HT en FCA plateforme de groupage Reims : 2,95 EUR le jeu de boules.

ANNEXE 9**INFORMATIONS DU COMMISSIONNAIRE DE TRANSPORT
WORLDEXPRESS**

Expéditions en groupage : par tranche de poids

Équivalence poids/volume : 1 tonne = 3 m³

Tarification à la tonne, poids arrondi aux 100 kg supérieurs :

0 à 2 tonnes : 258 EUR

2 à 4 tonnes : 190 EUR

4 à 6 tonnes : 152 EUR

6 à 8 tonnes : 122 EUR

Frais fixes : 68 EUR

Assurance : 0,5 % FCA + 10 %

INFORMATIONS DU TRANSITAIRE GTE WORLDWIDE
--

Enlèvement Tauxigny : 55 EUR

Taxe LTA : 20 EUR

Fret aérien : tarif au kilo taxable par tranche de poids (EUR / kg)

Minimum	- 50 kg	+ 50 kg	+ 150 kg	+ 250 kg	+ 300 kg
50 EUR	2,10	1,90	1,75	1,55	1,35

Surcharge IRC : 0,12 EUR par kg réel

Taxe de sûreté : 0,10 EUR par kg réel (minimum 12 EUR et maximum 100 EUR)

Assurance : 35 EUR

TEXTE D'OUVERTURE DE LA LETTRE DE CRÉDIT STAND BY (LCSB)

APPLICATION FOR STANDBY LETTER OF CREDIT

FROM PKO BANK / POLAND
TO CIC TOURS / FRANCE

AT REQUEST OF
HELLO KIDS
25 EUROPA AVENUE
25489 WARSAW
POLAND

WDK PARTNER
NODE PARK TOURAINE
90, RUE GUGLIELMO MARCONI
37 31 TAUXIGNY
FRANCE

OUR IRREVOCABLE STAND BY LETTER OF CREDIT NUMBER 25486957136

TO BE PAID IN RESPECT OF: maximum 16000€ per month

THIS STAND BY LETTER OF CREDIT SHALL BE REALISED BY PAYMENT AT 45
DAYS DATE OF SHIPMENT.

THE STAND BY LETTER OF CREDIT WILL BE VALID UP TO: 1st March 2017

AGAINST THE FOLLOWING DOCUMENTS:

- ORIGINAL COMMERCIAL INVOICE
- COPY OF THE DOCUMENT OF TRANSPORT OF THE GOODS TO
HELLOKIDS MARKED FREIGHT PREPAID
- NON PAYMENT BENEFICIARY'S CERTIFICATE

PLEASE SEND US THE DOCUMENT IN ONE LOT BY DHL

ALL CHARGES OUTSIDE POLAND ARE FOR THE BENEFICIARY ACCOUNT

THIS STAND BY LETTER OF CREDIT IS SUBJECT TO THE UCP FOR
DOCUMENTARY CREDIT 2007 REVISION ICC PUBLICATION 600