

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

STRATÉGIES, OPÉRATIONS, GESTION EN COMMERCE INTERNATIONAL

SESSION 2000

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

CAS

GEB

**CE SUJET COMPREND 5 PAGES DE TEXTE
+ 10 ANNEXES NUMÉROTÉES DE 1 À 10**

Le candidat est invité à vérifier qu'il est en possession des pages 1 à 17

Matériel autorisé

Calculatrice telle que définie par la circulaire n°99-186 du 11 novembre 1999 publiée au BO n°42 du 25 novembre 1999.

PREMIÈRE PARTIE – PÉNÉTRATION DES MARCHÉS D'EUROPE DE L'EST (40 points)

DEUXIÈME PARTIE – PROSPECTION (30 points)

TROISIÈME PARTIE – GESTION DES OPÉRATIONS VERS LA POLOGNE (30 points)

QUATRIÈME PARTIE– DISTRIBUTION (20 points)

Annexes

- Annexe 1*** – POLOGNE — extrait du *Moci* n°1320 - 15 janvier 1998
- Annexe 2*** – HONGRIE — extrait du *Moci* n°1320 - 15 janvier 1998
- Annexe 3*** – Informations concernant la participation de GEB à INSTAL EXPO de VARSOVIE
- Annexe 4*** – Contrat COFACE
- Annexe 5*** – Prévision annuelle des chiffres d'affaires export sur les zones prospectées
- Annexe 6*** – Facture
- Annexe 7*** – Proposition de BIZAN
- Annexe 8*** – Tarif du transitaire RYTEL
- Annexe 9*** – Tarif du transporteur français TRANSEXPORT
- Annexe 10*** – Coût prévisionnel de la distribution en Pologne

PRÉSENTATION

Créée en 1860, la société GEB, entreprise familiale, est devenue société anonyme en 1925. Son activité concernait la fabrication de joints d'étanchéité utilisés sur les machines à vapeur.

Actuellement, GEB a diversifié son activité et commercialise un ensemble de produits destinés aux secteurs de la plomberie et du chauffage : mastics réfractaires, colles, produits d'étanchéité... Le chiffre d'affaires réalisé en 1997 s'élève à 136 millions de FRF. Le siège social se situe à Bobigny (Seine-Saint-Denis) et l'usine de production à Nanteuil (Oise).

En 1973, GEB décide d'élargir son marché pour distribuer ses produits par la grande distribution spécialisée : elle se fait référencer par Castorama et Leroy Merlin. Cette activité représente maintenant 30 % de son chiffre d'affaires ; parallèlement, GEB est le premier fournisseur français sur le marché professionnel des plombiers.

En 1981, la société a effectué un recentrage de sa communication globale autour de son métier, avec la création d'un logo commun à tous ses produits et réorganisé sa force de vente par type de clients. Cette société utilise des moyens de communication informatisés, l'EDI, avec ses clients, pour gérer automatiquement leur réapprovisionnement. Son souci constant de s'adapter aux besoins de ses marchés lui a permis de concevoir très tôt des vidéogrammes présentant la mise en œuvre des produits GEB et actuellement un CD-Rom est en cours de réalisation.

Avec un outil de production de pointe, sortent chaque année 10 millions d'unités de 150 produits différents ; la fabrication est certifiée ISO 9002 depuis 1996. GEB a fondé son développement sur l'écoute des attentes de ses clients, sa réussite repose sur des efforts constants en recherche et développement, elle possède en effet une équipe de recherche qui collabore avec des laboratoires universitaires et est impliquée dans les grands programmes européens.

La stratégie internationale de GEB s'est limitée dans les premiers temps aux marchés africains, qui représentent toujours un flux régulier d'affaires, mais l'entreprise s'est orientée dorénavant sur les marchés européens et a mis en place une politique de développement active. GEB est présent en Belgique, Espagne, Portugal, Suisse et Pays-Bas par l'intermédiaire d'importateurs qui utilisent les mêmes circuits de distribution qu'en France.

PREMIÈRE PARTIE – PÉNÉTRATION DES MARCHÉS D'EUROPE DE L'EST

L'entreprise GEB souhaite étendre son marché aux pays d'Europe de l'Est.

Le directeur commercial Europe s'est intéressé à 2 pays : la Hongrie et la Pologne. Il vous demande d'effectuer un travail préparatoire à partir des **annexes 1 et 2**.

TRAVAIL À FAIRE

1.1. - Présentez la matrice de sélection vous permettant de hiérarchiser les 2 pays, en justifiant les critères retenus et leur pondération.

Les outils informatiques permettent d'accéder à des données de plus en plus approfondies et quelquefois en temps réel.

TRAVAIL À FAIRE

1.2. - Présentez les différentes possibilités d'exploitation de l'informatique pour accéder à des informations économiques et commerciales sur un pays étranger. Vous illustrerez chaque mode d'utilisation par un exemple concret.

DEUXIÈME PARTIE – PROSPECTION

Le directeur commercial souhaite prospector plus précisément le marché polonais. La participation à la foire INSTAL EXPO 1999 de Varsovie a été décidée.

TRAVAIL À FAIRE

2.1. - Concevez une fiche prospect adaptée à la démarche de GEB lors du salon. Vous décrirez les utilisations possibles de ces données.

2.2. - Évaluez le coût prévisionnel de la participation de GEB à la foire INSTAL EXPO (**annexe 3**).

2.3. - Proposez une couverture du risque adaptée à ce projet. Vous en préciserez les principes.

Compte tenu des efforts de prospection envisagés sur les marchés étrangers, GEB a choisi de souscrire une assurance couvrant l'ensemble des risques liés à ces opérations.

TRAVAIL À FAIRE

2.4. - Justifiez, chiffres à l'appui, l'intérêt du contrat d'assurance prospection simplifiée souscrit par GEB auprès de la COFACE (**annexes 4 et 5**).

TROISIÈME PARTIE – GESTION DES OPÉRATIONS VERS LA POLOGNE

Les efforts de prospection sont couronnés de succès et les premières ventes sont réalisées avec un grossiste en quincaillerie, BIZAN de Varsovie.

3.1. - La facturation

La dernière opération a donné lieu à la facture reprise en **annexe 6**.

TRAVAIL À FAIRE

3.1.1. - Analysez les conditions de paiement retenues.

3.1.2. - Justifiez la mention "Nous certifions que les marchandises faisant l'objet de la présente facture sont d'origine et de fabrication CEE."

3.2. - Les conditions de paiement

Le délai de paiement, bien que conforme aux usages dans la profession, est plutôt long.

TRAVAIL À FAIRE

3.2.1. - La société GEB doit-elle accepter le paiement anticipé de BIZAN compte tenu des éléments présentés dans les **annexes 6 et 7** ?

3.2.2. - Citez d'autres solutions de financement auxquelles GEB pourrait avoir recours pour son activité sur les marchés de l'Europe de l'Est.

3.3. - Les opérations logistiques

La société BIZAN SP achète, en général, EXW et confie au transitaire RYTEL de Varsovie la logistique de ses approvisionnements à l'international. Toutefois, elle constate une hausse régulière des tarifs pratiqués et décide de l'informer des conditions offertes par d'autres prestataires. Elle demande à la société GEB de lui communiquer les tarifs d'un transporteur français.

TRAVAIL À FAIRE

3.3.1. - À l'aide des **annexes 8 et 9**, calculez, pour chaque prestataire, le coût d'acheminement et de dédouanement (arrondir à la centaine de kg).

3.3.2. - Comparez les deux solutions.

QUATRIÈME PARTIE – DISTRIBUTION

Le chiffre d'affaires se développe et GEB envisage de recourir à un importateur-distributeur ou d'implanter une filiale commerciale pour distribuer ses produits sur l'ensemble du marché. Les deux solutions sont présentées dans l'**annexe 10**.

TRAVAIL À FAIRE

4.1. - Présentez les avantages et les inconvénients de chaque formule envisagée.

4.2. - Calculez le chiffre d'affaires annuel à réaliser pour assurer la rentabilité de chacune des deux solutions.

4.3. - Que conseillez-vous ?

POLOGNE

Risque de surchauffe ?

**LE
DIAGNOSTIC
DE LA
COFACE**

POINTS FORTS

- * La croissance de l'économie polonaise est la plus ancienne et une des plus fortes des pays en transition. La Pologne (ainsi que la Slovaquie) sont les seuls de ces pays à avoir dépassé leur niveau de production de 1989.
- * La Pologne a bénéficié d'un rééchelonnement et d'un allègement de sa dette publique et privée.
- * La Pologne a été invitée à rejoindre l'OTAN et fera partie de la prochaine vague d'élargissement de l'Union européenne.
- * Dans ce contexte, les autorités seront amenées à accélérer davantage le rythme des réformes structurelles.

POINTS FAIBLES

- * La poursuite de la rapide dégradation des comptes extérieurs du pays pourrait contraindre les autorités à opérer un ajustement douloureux en 1998.
- * La réforme des systèmes de retraite et de santé, dont le poids sur les finances publiques du pays devrait aller s'aggravant, est à peine entamée.
- * Des mesures d'assainissement d'autant plus radicales qu'elles seront tardives devront être prises dans des secteurs sensibles (charbonnages, sidérurgie, agriculture).
- * Les perspectives ouvertes par le résultat des élections législatives de septembre sont incertaines et pourraient dégrader le climat social.

À COURT TERME
Risque faible
À MOYEN TERME
Assez bon risque

Les principaux indicateurs économiques

(En millions de dollars)	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Croissance économique (%)	3,8	5,2	7	6	6	5,5
Inflation (%)	37,7	33,2	28	19,9	16,4	13,1
Solde public/PIB (%)	-2,8	-2,8	-2,6	-2,9	-2,5	-1,5
Taux de chômage (%)	16,4	16	14,9	14	11,4	12
Exportations	14 878	19 529	29 279	30 000	32 850	36 700
Importations	17 087	18 930	26 687	34 770	40 250	47 200
Balance commerciale	-2 209	599	2 592	-4 770	-7 400	-9 000
Balance courante	-4 036	598	3 482	-3 800	-6 000	-8 750
Balance courante/PIB (%)	-4,7	2	3	-2,9	-6,3	-7
Dette extérieure	47 907	43 606	45 206	41 628	42 930	45 919
Service de la dette/Exportations (%)	11,7	11,8	8,3	5,6	5,2	4,3
Réserves en mois d'importations	2	2,7	4,8	4,6	4,9	3,3

APPRÉCIATION DU RISQUE

- La détérioration rapide des comptes extérieurs (-2,9 % du PIB en 1996, -6,3 % en 1997, -7 % prévu pour 1998) pose le problème de leur financement dans un contexte de défiance des marchés envers les économies émergentes à la suite de la crise asiatique. Cette évolution défavorable exige une réponse appropriée, entraînant une vraisemblable cure d'austérité.
- En effet, d'importants efforts seront nécessaires pour freiner la demande interne dopée par un fort accroissement du crédit, lequel contribue au maintien d'un taux d'inflation encore élevé. Par

ailleurs, la réforme des comptes sociaux devient plus urgente. Tout comme, dans la perspective de l'adhésion à l'Union européenne, la restructuration de la sidérurgie, des charbonnages et de l'agriculture.

- Toutefois, en dépit des éléments d'incertitude liés à la structure de la coalition gouvernementale sortie des urnes en septembre 1997, il est vraisemblable que la poursuite de politiques rigoureuses contribuera à consolider la vigueur de l'économie polonaise.

LA MESURE DES OPPORTUNITÉS PAR CREDIT RISK INTERNATIONAL

Taille du marché polonais

PNB 1996 : 115 milliards de dollars

• **PLACE DE L'INVESTISSEMENT.** Investissement/PIB : 17 % en 1995 (à 40 % privés)
Croissance des investissements 1990 - 1995 : + 1,1 % par an

• **PLACE DE LA CONSOMMATION.** consommation privée/PIB : 63 % en 1995
Croissance de la consommation privée 1990-1995 : + 4,5 % par an

POPULATION 1996 : 38,6 millions (40,2 millions en 2010)

• **POPULATION EN ÂGE DE TRAVAILLER** (15-65 ans) : 25,4 millions
dont population active : 19,1 millions (70 % dans l'industrie et les services)

• **PNB PAR TÊTE NOMINAL** : 2 980 dollars
EN PARITÉ DE POUVOIR D'ACHAT (PPA) : 5 850 dollars
Croissance du PNB par tête 1985-1995 : - 0,4 % par an

• **NOMBRE ESTIMÉ DE MÉNAGES disposant d'un pouvoir d'achat en PPA :**
- supérieur à 10 000 francs PPA par mois : 2 350 000
- supérieur à 5 000 francs PPA par mois : 7 400 000

IMPORTATIONS CIF 1996 : 37 140 millions de dollars (32,3 % du PIB) soit + 145 % par rapport à 1992 ; ou 960 dollars par tête

DONT PROVENANT DE FRANCE : 10 518 millions de francs en 1996 (soit 5,5 %)

11 159 millions de francs (10 mois 1997)

Niveau de développement (dernières données disponibles)	Pologne	Moyenne PECO-CEI	France
Croissance démographique 1985-95 (%)	+0,4	+0,3	+0,5
Population urbaine (%)	65	65	73
Pourcentage des moins de 15 ans	23	20	19,7
Espérance de vie (années)	70	68	78
Mortalité infantile (‰)	14	26	6
Consommation énergie par tête TEP	2,4	2,6	3,8
Accès à l'eau potable (% de la pop. urbaine)	97	95	99
Accès aux sanitaires (% de la pop. urbaine)	96	92	97
Motorisation VP + VU / 1 000 hab.	223	128	519
Nombre de téléphones / 1 000 hab.	148	177	574
Nombre d'habitants par médecin	451	371	430
Taux d'analphabétisme adulte (%)	1	6	2
Scolarité masculine moyenne (années)	12	nd	15
École secondaire / classe d'âge (%)	84	86	100
Universitaires / classe d'âge (%)	26	32	50

L'ANALYSE DU MARCHÉ PAR LE PEE DE VARSOVIE

• **Opportunités.** Les filières porteuses pour les prochaines années sont les équipements pour la grande distribution, la santé et l'industrie pharmaceutique, l'environnement, les services aux collectivités locales, le bâtiment et les travaux publics, les matières plastiques, la sous-traitance pour l'industrie automobile, les investissements dans le domaine agro-alimentaire, l'élevage.

• **Main-d'œuvre.** Le salaire minimum actuel est d'environ 790 francs (450 zlotys) et le salaire moyen brut de 1 113 zlotys par mois. La mobilité est limitée en raison des difficultés de logement.

• **Moyens d'accès.** Depuis le 1^{er} juillet 1995, les droits de douane sont liés et ne peuvent plus être augmentés. Leur taux moyen en provenance de pays membres de l'OMC est de 5,7 %, le volet agricole est de 14,1 %. Les pays en voie de développement, les pays les moins développés, ceux qui ont signé avec la Pologne des accords similaires (UE) bénéficient de taux préférentiels sur certains produits et de contingents à droits nuls. La TVA affiche un taux normal de 22 % et il existe aussi des droits d'accises sur les produits de luxe et les carburants.

Les échanges commerciaux de certains produits sont frappés d'interdiction ou nécessitent une concession et/ou une licence d'importation ou d'exportation souvent accompagnées de contingents quantitatifs.

Les risques de non-paiement, bien que toujours présents, sont plus contrôlables. Virement ban-

caire, liquidités, chèques certifiés, cartes de crédit sont couramment utilisés en Pologne. Le crédit documentaire reste le plus sûr moyen de paiement pour les montants importants. La lettre de change et le billet à ordre sont inutilisés en Pologne.

• **Attitude envers l'investisseur étranger.** Depuis 1990, les autorités encouragent l'investissement étranger en Pologne. Elles en ont besoin même si parfois elles privilégient le capital national. La loi du 14 juin 1991 amendée en 1996 régit l'activité des investisseurs étrangers. Leur présence est autorisée sous forme de SA ou Sarl de droit polonais ou sous forme de représentation.

Toute forme de représentation requiert l'autorisation du ministre de la Coopération économique avec l'étranger, la création d'une société à capital étranger (celui-ci peut détenir jusqu'à 100 % des parts) peut s'effectuer sans autorisation sauf dans certaines exceptions.

Les étrangers peuvent transférer en toute liberté les sommes qui leur ont été versées par la société au titre de la participation aux bénéfices, après paiements des impôts en Pologne. Les investisseurs étrangers se plaignent notamment de l'instabilité du cadre juridique et surtout fiscal, du niveau trop élevé des impôts directs, du sous-développement des infrastructures et de la faiblesse du système bancaire.

Tout expatrié temporaire doit avoir un permis de travail.

• **Perspectives pour la France.** La Pologne représente un marché de près de 40 millions de consommateurs que tout exportateur sérieux ne peut ignorer.

Le dynamisme de la croissance polonaise est dû essentiellement à la consommation et à l'investissement.

HONGRIE

Le retour de la croissance

**LE
DIAGNOSTIC
DE LA
COFACE**

POINTS FORTS

- * La Hongrie a enregistré des progrès substantiels dans le domaine de la restructuration de son outil productif. Le programme de privatisation approche de son stade final.
- * Ces progrès liés à un important flux d'investissements directs étrangers ont contribué à l'amélioration de la situation micro-économique des entreprises et à restaurer la compétitivité du pays.
- * La Hongrie a été invitée à rejoindre l'OTAN et fera partie de la prochaine vague d'élargissement de l'Union européenne.
- * En dépit des tensions sociales, la situation politique reste marquée par la stabilité.

POINTS FAIBLES

- * Les déficits extérieurs, bien que largement financés par des flux de capitaux longs, continueront de représenter un point sensible du pays, la Hongrie restant très dépendante de l'extérieur.
- * Le poids de l'endettement externe de la Hongrie baisse rapidement, mais il reste élevé (58 % du PIB, contre 71 % en 1995).
- * La réduction du déficit public et surtout de celui des comptes sociaux est une œuvre de longue haleine. Les perspectives électorales pourraient retarder les ajustements encore nécessaires.

À COURT TERME
Risque faible
À MOYEN TERME
Bon risque

Les principaux indicateurs économiques

(En millions de dollars)	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Croissance économique (%)	-0,8	2,9	1,5	1	4	4,5
Inflation (%)	22,5	18,8	28,2	23,4	18,2	15
Solde public/PIB (%)	-5,4	-8,3	-6,4	-3,1	-4,9	-4,9
Taux de chômage (%)	12,5	11,1	10,4	10,5	9,4	9,5
Exportations	8 094	7 613	12 810	14 183	19 500	22 700
Importations	11 340	11 248	15 253	16 829	21 900	25 400
Balance commerciale	-3 246	-3 635	-2 442	-2 646	-2 400	-2 700
Balance courante	-3 455	-3 911	-2 480	-1 678	-1 600	-2 000
Balance courante/PIB (%)	-9	-9,5	-5,6	-3,8	-3,7	-4,4
Dette extérieure	24 782	28 763	31 713	27 646	24 679	26 322
Service de la dette/Exportations (%)	43,1	54,5	47,2	50,8	24,6	19,2
Réserves en mois d'importations	5,2	5	6,7	5,1	3,5	3,3

APPRÉCIATION DU RISQUE

- Les progrès considérables qui ont été réalisés dans le domaine des réformes structurelles depuis 1995 ont permis à la Hongrie de franchir le cap de l'austérité imposée par ses déficits internes et externes sans rechuter dans la récession et d'asseoir la croissance sur des bases durables. Celle-ci, plus forte qu'initialement prévu en 1997, devrait encore s'accélérer en 1998.
- L'amélioration des finances publiques apparaît en bonne voie, et devrait faciliter une reprise de la consommation interne. Celle des comptes extérieurs, ainsi que la baisse régulière du poids de l'endettement (qui reste cependant encore élevé) illustrent l'allègement de la contrainte

extérieure du pays.

- Dans la perspective des élections législatives de juin 1998, la marge de manœuvre des autorités hongroises s'élargit sensiblement. D'importants efforts restent néanmoins nécessaires pour accélérer la désinflation et la réforme des comptes sociaux.
- Par ailleurs, s'agissant d'un pays très ouvert (le commerce extérieur représente plus de 65 % de son PIB), le risque de dérapage des comptes courants reste important.

LA MESURE DES OPPORTUNITÉS PAR CREDIT RISK INTERNATIONAL

Taille du marché hongrois

PNB 1996 : 42,1 milliards de dollars

- **PLACE DE L'INVESTISSEMENT.** Investissement/PIB : 23 % en 1995
Croissance des investissements 1990 - 1995 : + 6,6 % par an

- **PLACE DE LA CONSOMMATION.** consommation privée/PIB : 68 % en 1995
Croissance de la consommation privée 1990-1995 : + 1,4 % par an

POPULATION 1996 : 10,2 millions (9,7 millions en 2010)

- **POPULATION EN ÂGE DE TRAVAILLER** (15-65 ans) : 6,9 millions
dont population active : 4,7 millions (85 % dans l'industrie et les services)

- **PNB PAR TÊTE NOMINAL** : 4 330 dollars
EN PARITÉ DE POUVOIR D'ACHAT (PPA) : 6 500 dollars
Croissance du PNB par tête 1985-1995 : - 1 % par an

- **NOMBRE ESTIMÉ DE MÉNAGES disposant d'un pouvoir d'achat en PPA :**
- supérieur à 10 000 francs PPA par mois : 575 000
- supérieur à 5 000 francs PPA par mois : 2 215 000

IMPORTATIONS CIF 1996 : 16 200 millions de dollars (38,5 % du PIB) soit + 46 % par rapport à 1992 ; ou 1 590 dollars par tête

- **DONT PROVENANT DE FRANCE** : 3 728 millions de francs en 1996 (soit 4,5 %)
4 430 millions de francs (10 mois 1997)

Niveau de développement (dernières données disponibles)	Hongrie	Moyenne PECO-CEI	France
Croissance démographique 1985-95 (%)	+0,3	+0,3	+0,5
Population urbaine (%)	65	65	73
Pourcentage des moins de 15 ans	18,1	20	19,7
Espérance de vie (années)	70	68	78
Mortalité infantile (‰)	11	26	6
Consommation énergie par tête TEP	2,4	2,6	3,8
Accès à l'eau potable (% de la pop. urbaine)	99	95	99
Accès aux sanitaires (% de la pop. urbaine)	97	92	97
Motorisation VP + VU / 1 000 hab.	242	128	519
Nombre de téléphones / 1 000 hab.	185	177	574
Nombre d'habitants par médecin	306	371	430
Taux d'analphabétisme adulte (%)	2	6	2
Scolarité masculine moyenne (années)	12	nd	15
École secondaire / classe d'âge (%)	81	86	100
Universitaires / classe d'âge (%)	17	32	50

L'ANALYSE DU MARCHÉ PAR LE PEE DE BUDAPEST

• **Opportunités.** La croissance reprend en Hongrie et entraîne de nouvelles opportunités. La modernisation de l'outil industriel se poursuit sous la pression des investissements étrangers et dans la perspective de l'adhésion à l'Union européenne. On assiste à la reprise des investissements publics ou de ceux des services publics concédés. Un important programme de modernisation ferroviaire va être mis en place. La construction d'une quatrième ligne de métro à Budapest devient un projet réel et qui pourrait faire l'objet d'appels d'offres dès la fin 1998. L'électricité de Hongrie MVM a lancé un concours pour la fourniture d'énergie à long terme qui va se traduire par la construction de nouvelles centrales en parallèle avec la modernisation des équipements de production, de transport et de distribution existants.

Plusieurs facteurs permettent d'envisager un redémarrage des importations de biens de consommation. Le consommateur privilégie aujourd'hui le critère du prix. Le second œuvre et l'aménagement intérieur de la maison sont aussi porteurs.

• **Main-d'œuvre.** La productivité globale de la main-d'œuvre reste dans un rapport favorable par rapport à la moyenne de l'UE. D'une manière générale, il existe une offre de bonne qualité dans les professions à valeur ajoutée intellectuelle. Les fonctions techniques sont mieux assumées que les fonctions commerciales. Le climat social est particulièrement calme, et les mouvements sociaux, rarissimes.

• **Moyens d'accès.** L'économie hongroise est globalement ouverte. Le pays a conclu un accord

d'association avec l'Union européenne, est membre de l'OCDE et se porte candidat à l'adhésion à l'UE. Le tarif douanier moyen est de 11 % mais avec de fortes variations. L'importation de produits agricoles reste très difficile voire impossible pour certains, mais sous l'influence de la grande distribution française, les choses pourraient évoluer positivement.

Les paiements en espèces ou par chèque postal jouent toujours un rôle important. Dans les transactions commerciales, les virements s'imposent peu à peu depuis 1994. Le paiement comptant est la règle. Les virements Swift progressent vite, la lettre de crédit représentant cependant le moyen de paiement le plus sûr en dépit de son coût.

• **Attitude envers l'investisseur étranger.** L'investisseur étranger est sur le plan juridique traité de manière identique à l'investisseur hongrois et 16 milliards de dollars ont été investis dans le pays depuis 1990. Les capitaux investis sont librement rapatriables comme les revenus, sous réserve de contraintes fiscales dans le cadre des conventions bilatérales de non-double imposition. Les salariés peuvent librement rapatrier 100 % du montant de leurs salaires.

La vie quotidienne surtout dans la capitale est de plus en plus agréable. La plus grande difficulté pour un expatrié est celle de la langue, très difficile à maîtriser.

• **Perspectives pour la France.** La Hongrie est un pays très ouvert aux investisseurs étrangers et aux importations, à quelques réserves près, et se révèle un marché porteur pour les entreprises françaises. Celles-ci doivent développer rapidement leur présence car les parts de marché vont être de plus en plus difficiles à conquérir.

Les négociations d'adhésion à l'Union européenne devraient commencer au début de cette année.

**Informations concernant la participation de GEB
à INSTAL EXPO de Varsovie**

Dates

Du 20 octobre à 9 heures au 23 octobre à 18 heures

Locaux et matériels

Location de 20 m² de stand à 203 USD le m²

Branchement et fourniture d'électricité = 600 PLN

Valeur EXW des biens exposés = 5 750 FRF

Colisage = 4 caisses de 50 KG

Prix transport routier = 2 FRF par KG

Formalités douanières = marchandises placées sous le régime d'admission temporaire

Communication

Établissement du catalogue de produits en polonais :

- traduction = 1 680 FRF

- édition en nombre = 1 530 FRF

- conception d'un vidéogramme en polonais pour démonstration sur le stand = 2 500 FRF

Adaptation de l'emballage des produits = 3 650 FRF

Publicité dans la presse polonaise spécialisée :

- Interpolski = 4 620 PLN la page (2 pages)

- Ryney = 3 600 PLN la page (1 page)

Insertion dans le catalogue de l'exposition = 900 PLN

Personnel

Déplacement du directeur commercial, d'un assistant export et d'un technicien commercial (arrivée le 19 octobre au soir)

- Prix d'un AR Paris/Varsovie au cours de la semaine = 6 224 FRF

- Hébergement par nuitée en single = 600 PLN (dîner compris)

- Déjeuner par personne sur l'exposition = 100 PLN

Notes

- Tous les montants seront calculés hors taxes.
- Cours 1 PLN = 1,73 FRF (août 98)
- Cours 1 USD = 5,5 FRF (août 98)

CONTRAT COFACE

société créée par le décret n° 46.1332 du 1er juin 1946 portant application de l'article 17 de la loi du 2 décembre 1945.

CONTRAT D'ASSURANCE PROSPECTION SIMPLIFIÉE
ANNULE ET REMPLACE CELUI ÉTABLI LE 26 NOVEMBRE 98

CONDITIONS PARTICULIÈRES

LES COASSURÉS SOLIDAIRES	Contrat APS N° 26.776
<p>Mandataire : G.E.B. S.A. 30 rue de l'Industrie 93012 BOBIGNY CEDEX</p> <p>Autres coassurés : COLLEX 30 rue de l'Industrie 93012 BOBIGNY CEDEX</p>	

La Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur, ci-après dénommée la Compagnie, garantit les Coassurés ci-dessus désignés dans les conditions et limites définies aux Conditions Générales et aux Conditions Spéciales ci-jointes, référencées respectivement Z 107.10 et Z 107 A 05, et aux Conditions Particulières ci-après.

Toute inobservation des Conditions Générales, Particulières et Spéciales du contrat autorise de plein droit la Compagnie à procéder à l'annulation du contrat.

ARTICLE I – Zone couverte

Le contrat s'applique à l'ensemble des dépenses de prospection et à l'ensemble des opérations d'exportation réalisées par les Coassurés dans tous les pays étrangers, à l'exclusion de : IRAQ, BULGARIE et AFRIQUE.

ARTICLE II – Prise d'effet et durée du contrat

Le contrat prend effet à compter du : 1er octobre 1998

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

- une période de garantie d'une année (01.10.1998 – 30.09.1999)
- une période d'amortissement complémentaire de 2 années
(01.10.1999 – 30.09.2000) (01.10.2000 – 30.09.2001)

ARTICLE III – Dépenses couvertes

Le montant total des dépenses de prospection visées à l'article 4 des Conditions Générales et couvertes au cours de la période de garantie est fixé à : FRF 700.000 – (sept cent mille francs)

Outre les dépenses visées à l'article 3.2.a des Conditions Générales, les dépenses suivantes pourront être couvertes :

- les frais de financement de l'action de prospection seront garantis à hauteur de 5 % des dépenses prises en compte
- les frais de dépôt de marques et de brevets, dans la limite de 10 % des dépenses engagées (plafonnées à hauteur du budget garanti)
- les frais d'adaptation des produits aux normes et exigences des marchés prospectés, dans la limite de 30 % des dépenses engagées (plafonnées à hauteur du budget garanti)
- les frais d'avant-projets gratuits et de remise d'offres, dans la limite de 10 % des dépenses engagées (plafonnées à hauteur du budget garanti)
- les frais de participation à des salons ou manifestations commerciales en France, aux conditions suivantes :
 - les manifestations devront attirer une clientèle internationale,
 - ils seront pris en compte forfaitairement dans une double limite :
 - 1/3 de leur montant,
 - 1/4 du budget total annuel garanti.

Sont exclus les salons permanents, les congrès, colloques ou conférences en France.

./.

(suite et fin) annexe 4

ARTICLE IV – Quotité garantie

La quotité générale définie à l'article 6 § 1a des Conditions Générales est fixée à 65 %.

ARTICLE V – Recettes

Seront considérées comme des recettes, au sein de l'article 5 § 1b des Conditions Générales, au titre d'un exercice :

- les facturations émises pendant l'exercice. Seront incluses dans l'assiette de l'amortissement les ventes indirectes (ventes hors taxe à des intermédiaires français)
- les commissions exigibles au titre de l'exercice considéré
- les droits d'entrée et redevances dus au titre de cessions de procédés, de licences ou de brevets (1)

(1) à l'exception des brevets relatifs aux produits constituant l'objet essentiel de la prospection garantie, qui ne doivent en aucun cas être cédés par les Coassurés.

ARTICLE VI – Taux d'amortissement

Les taux d'amortissement visés à l'article 5 § 1b des Conditions Générales sont fixés à :

- 7 % du montant des facturations telles que définies à l'article V ci-dessus
- 40 % du montant des commissions
- 20 % du montant des droits d'entrée et redevances dus au titre de cessions de procédés, de licences ou de brevets.

ARTICLE VII – Prime

Le taux de la prime, mentionné à l'article 8 § 1 des Conditions Générales, est fixé à 3 % du montant des dépenses de prospection garanties.

ARTICLE VIII – Gestion du contrat

La gestion courante du contrat telle que définie à l'article 2 des Conditions Spéciales du contrat est assurée par la Société G.E.B., désignée comme Mandataire par les Coassurés.

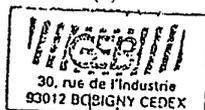
ARTICLE IX – Parrainage bancaire

Les Coassurés s'engagent à obtenir un parrainage bancaire avant la fin du premier exercice du contrat. Ce parrainage devra être maintenu pendant toute la durée de la période de garantie.

Fait, en double exemplaire, à CERGY-PONTOISE, le 12 DEC 1998

Les Coassurés Solidaires (*)

- G.E.B. SA (*)



lu et approuvé

[Signature]

- COLLEX (*)

PRODUITS - COLLEX S.A.
30, rue de l'Industrie
93012 BOBIGNY CEDEX
Tél. (1) 48.40.22.69
Fax (1) 48.44.25.54

lu et approuvé

[Signature]

La Compagnie Française d'Assurance
pour le Commerce Extérieur

[Signature]

JAMES CARNERAN
Délégué Régional

COFACE

DÉLÉGATION de CERGY-PONTOISE

Immeuble "LES CERAIRES"
2, Mail des Cercloles
B.P. 10107

95022 CERGY-PONTOISE CEDEX
Tél. : 30 21 15 36

Télex 603 293 - Télécopie 30.32.79.94

(*) les signatures autorisées de chacun des Coassurés (chaque signataire précisera sa fonction dans son entreprise) doivent être précédées de la mention manuscrite "lu et approuvé" et accompagnées de leur cachet commercial.

Adresse postale : Cedex 51 - 92065 Paris la Défense

compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur Siège Social 12 Cours Michelet, La Défense 10 PUTEAUX 92. Tél (1) 49 02 20 00
SA AU CAPITAL DE 30 000 000 DE F. RCS NANTERRE B 552069791. APE 8802. ADRESSE TELEGRAPHIQUE ASSEXPORT-PARIS - TELEX 614894 F

**Prévision annuelle des chiffres d'affaires export
sur les zones prospectées**

1/10/1998 au 30/09/1999 = 2 000 000 FRF

1/10/1999 au 30/09/2000 = 2 190 000 FRF

1/10/2000 au 30/09/2001 = 2 420 000 FRF

Proposition de BIZAN

Fax reçu le 12/09/98

Paiement anticipé en date du 20 septembre 98 contre un escompte du règlement de 4 % du montant de la facture VT160073

BIZAN - Warszawa

Extraits des conditions bancaires de GEB

Taux d'intérêt annuel de découvert = 10,55 %

Tarif du transitaire RYTEL

- Colisage :
 - 8 palettes
 - poids net : 2 091,83 kg
 - poids brut : 2 310 kg
 - volume : 8,992 m³
- Expédition par camion complet : 400 DEM de Nanteuil à Varsovie
- Honoraires du transitaire : 1,5 FRF / Kg
(Tarif rendu domicile VARSOVIE dédouané)

Cours : 1 DEM = 3,35 FRF

**Tarif du transporteur français
TRANSEXPORT**

FROM :
TO : G.E.B.
FAO : Madame DAVID
FAX : 01 48 46 29 24
CC :
SUBJECT :
DATE : 30/09/98
REF N° :

MADAME,

COMME SUITE A VOTRE DEMANDE DE COTATION DE CE JOUR, VEUILLEZ TROUVER CI-APRES L'OFFRE QUE NOUS SOMMES A MEME DE VOUS COMMUNIQUER POUR :

TRANSPORT DEPUIS DOMICILE NANTEUIL LE HAUDOIN (F - 60440) JUSQUE RENDU DOMICILE WARSZAWA (PL - 00 001), DEDOUANE	
MINIMUM DE FACTURATION	450 FRF FORFAIT
101 - 500 KGS	345 LES 100 KGS
501 - 1000 KGS	280 LES 100 KGS
1001 - 2000 KGS	195 LES 100 KGS
2001 - 3000 KGS	150 LES 100 KGS
3001 - 4000 KGS	130 LES 100 KGS
4001 - 5000 KGS	115 LES 100 KGS

(NOS PRIX S'ENTENDENT HORS DROITS ET TAXES)

RAPPORT POIDS / VOLUME : 1 M3 - 330 KGS / 1 M DE PLANCHER - 1750 KGS

EXPORT POLOGNE :
CEDRIC PERCEVALLE TEL : 01 41 85 34 81

FAX 01 47 94 29 12

EN SUS :

DOUANE EXPORT	250 FRF PAR EXPEDITION
DOUANE IMPORT	370 FRF PAR EXPEDITION
T.I.D.	28 FRF PAR EXPEDITION

PRODUITS : MASTICS ET COLLES D'ETANCHEITE
CLASSE 2 / 3 / 8 / 6.1 / 5.2 / 4.1

**Coût prévisionnel de la distribution
en Pologne**

Recours à un importateur-distributeur

- 1 - Participation à la politique de communication : coût évalué à 100 000 FRF prévisionnel ;
 - 2 - Coût des opérations de logistique et d'approvisionnement : coût évalué à 95 000 FRF prévisionnel ;
 - 3 - Participation annuelle au salon INSTAL : coût évalué à 95 000 FRF prévisionnel ;
- Coût total pour le marché = 95 000 FRF.

Recours à une filiale de distribution

- 1 - Location d'un bureau à Varsovie, soit 5 000 FRF mensuels ;
- 2 - Frais de gestion, soit 3 600 FRF mensuels ;
- 3 - Expatriation d'un responsable commercial de zone, soit un salaire de 300 KF annuels (les charges patronales représentent 40 % du salaire brut) ;
- 4 - Embauche de personnel administratif polonais, soit un salaire de 160 KF annuels (les charges sociales polonaises représentent 20 % du salaire brut) ;
- 5 - Coût des opérations de logistique et d'approvisionnement, soit 1,5 % du chiffre d'affaires prévisionnel.

Taux de marge de GEB sur prix EXW = 20 %