

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 2016
U61 – Montage des opérations d'import-export	Code : 16NC-CIE6OIE	Page 1 sur 15

SFPH

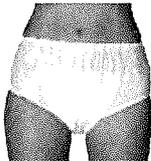
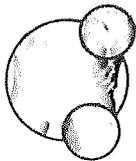
La Société Française des Produits d'Hygiène (SFPH), basée à Saint Souplets (Seine et Marne), est au service des incontinents¹ depuis 1952. Elle recherche sans cesse des solutions afin d'assurer de plus en plus de confort aux malades atteints d'incontinence.

Sanygia est la marque ombrelle sous laquelle sont commercialisés les produits conçus et fabriqués par SFPH.

L'histoire de Sanygia a commencé avec les Slips Baby Redell. Il s'agissait de slips pour enfants (culotte en plastique) qui offraient une qualité de confort inégalée pour l'époque où les changes complets n'existaient pas encore.

La société a depuis développé toute une gamme de produits d'hygiène et de confort afin de fournir des solutions qui contribuent à minimiser la gêne occasionnée par ce handicap, ponctuel ou chronique, engendré par l'incontinence.

Les produits s'adressent à une clientèle âgée de 4 mois à plus de 99 ans. Les deux sexes sont concernés. La société propose une gamme très étendue composée de plusieurs lignes dont celle des sous-vêtements :

	Femme	Homme	Enfant
Ligne sous-vêtements (slips, culottes)			

SFPH se distingue par la commercialisation d'une ligne de produits lavables, plus sains que les produits jetables et beaucoup plus écologiques (forte diminution de la quantité de déchets jetés).

En France, SFPH fabrique ses produits et les commercialise par l'intermédiaire des pharmacies, des magasins spécialisés en produits médicaux et paramédicaux, ainsi que par les entreprises de vente par correspondance. SFPH dispose de son propre site de vente en ligne.

À l'étranger, SFPH commercialise ses produits par l'intermédiaire des pharmacies indépendantes ou regroupées en réseaux. L'activité export est actuellement limitée à l'Europe mais le dirigeant envisage de se développer sur le grand export. Il souhaite aussi optimiser sa politique d'approvisionnement.

¹ Incontinents : personnes atteintes d'incontinence, c'est-à-dire d'une perte involontaire et incontrôlée d'urine ou de selles.

PARTIE 1 : MONTAGE DES OPÉRATIONS IMPORT

SFPH fabrique la majorité de ses produits en France. Elle a aussi recours à un sous-traitant chinois, TEXTSIN, pour une série de sous-vêtements adaptés aux personnes souffrant d'incontinence, pour un approvisionnement annuel de 125 000 pièces. Celui-ci ne répond pas aux exigences fixées par SFPH en termes de qualité, de respect des délais de livraison et de régularité dans l'approvisionnement. Par ailleurs, SFPH a le souci permanent de trouver les prix les plus attractifs y compris en dehors de la Chine.

Pour trouver de nouveaux fournisseurs, elle hésite entre deux méthodes de sourcing :

- le recours à la place de marché ALIBABA,
- le déplacement en tant que visiteur sur le salon SENCARE qui se déroule chaque année à Taïwan.

• **Choix d'un fournisseur** **(Annexes 1 et 2)**

- 1.1. Évaluez ces deux méthodes de sourcing selon les critères qui vous paraîtront pertinents.
- 1.2. Concluez sur celle qui vous semble la plus adaptée compte tenu des exigences de SFPH.

(Annexe 3)

Le dirigeant de la société SFPH a découvert, par le biais de sa fédération professionnelle, l'existence de la société CARGO DISTRIBUTION, société française dont le rôle est d'identifier, sélectionner et proposer des fournisseurs dans le sous-continent indien.

- 1.3. Appréciez l'intérêt de cette solution pour SFPH.

(Annexes 3, 4, 5, 6, 7 et 8)

Le dirigeant de SFPH décide d'utiliser les services de CARGO DISTRIBUTION qui vous propose de travailler avec la société TELA Ltd, fournisseur bangladais situé à Dhaka.

Pour comparer TELA Ltd avec le fournisseur actuel TEXTSIN, vous avez demandé à ces deux fournisseurs de vous transmettre une proposition de prix, basée sur des produits et des quantités identiques. Les opérations de transport et de dédouanement sont confiées à votre transitaire habituel, Leader International.

- 1.4. Proposez le fournisseur à privilégier en vous appuyant sur des aspects quantitatifs et qualitatifs.

• **Sécurisation de l'opération commerciale avec TELA Ltd**

Malgré la présence des salariés de CARGO DISTRIBUTION chez les fournisseurs pour superviser les process, SFPH souhaite mettre en place des mesures complémentaires sécurisant les délais et la qualité des produits.

- 1.5. Proposez des solutions contractuelles pour sécuriser l'opération commerciale.

Lors de la négociation entre TELA Ltd et SFPH, il est envisagé de revoir les conditions de paiement proposées par TELA Ltd : pour accorder un délai de paiement de 45 jours date de B/L à SFPH, TELA Ltd exige un crédit documentaire.

1.6. Dans ce contexte, précisez, en les justifiant, les documents que pourrait demander SFPH dans la demande d'ouverture afin de s'assurer du bon déroulement de l'opération commerciale.

Les frais liés au crédit documentaire supportés par SFPH s'élèveraient à 2,5 % du montant facturé par TELA Ltd.

1.7. Appréciez l'opportunité du recours au crédit documentaire pour SFPH dans ces conditions.

PARTIE 2 : MONTAGE DES OPÉRATIONS EXPORT

Réponse à la demande d'offre d'un prospect américain (Annexes 9 et 10)

Le marché américain est le principal marché mondial des articles pour incontinence avec un taux de croissance annuel à deux chiffres depuis plusieurs années. Dominé par les produits jetables, le marché américain se tourne cependant lentement vers les articles lavables.

Par l'intermédiaire du site internet de l'entreprise, le dirigeant reçoit une demande d'offre de la part d'un des leaders américains de la répartition pharmaceutique², Qk Healthcare Inc, pour 5 600 culottes incontinence modèle 1.

Votre responsable vous demande de travailler sur l'offre à faire parvenir au prospect américain. Il vous rappelle que ces culottes ont un prix unitaire EXW Saint Souplets de 3,62 EUR et que SFPH ne souhaiterait pas assumer les risques liés au transport principal.

2.1. Proposez l'incoterm approprié compte tenu des exigences du client et de vos intérêts. Justifiez ce choix.

2.2. Analysez les autres conditions de cette demande d'offre et les risques qui en découlent.

2.3. Proposez des solutions pour limiter les risques identifiés.

Vous obtenez de votre transitaire habituel, Leader International, des renseignements tarifaires pour une expédition par mer ou par air de cette demande d'offre.

2.4. Choisissez, en la justifiant, la solution transport la plus adaptée.

Amélioration de la qualité des prestations logistiques

Le 20/01/2016, Qk Healthcare Inc confirme la commande pour 5 600 pièces, CIP New York. À l'arrivée, le 10/02/2016, une palette est abîmée : film plastique coupé, deux cartons éventrés. Les 400 articles concernés sont invendables.

Il apparaît que la qualité des prestations proposées par le transitaire n'est pas toujours à la hauteur. Des incidents similaires ont été observés par le passé pour d'autres opérations. Il conviendrait de proposer des solutions permettant d'améliorer les prestations de notre transitaire, de limiter les risques d'avarie et d'améliorer l'indemnisation de nos clients.

² Répartiteur pharmaceutique : grossiste qui achète aux laboratoires pharmaceutiques, aux fabricants de fournitures médicales et qui commercialise aux pharmacies réparties sur tout le territoire.

2.5. Proposez des solutions répondant à cette problématique.

• **Prévention des risques**

(Annexe 11)

Un autre client américain, INCONT CARE, vous a commandé un lot de sous-vêtements pour hommes pour un montant de 50 000 USD le 15 janvier 2016. Le dirigeant souhaite gérer le risque de change et le besoin de trésorerie occasionnés par cette opération au moyen d'une couverture à terme et d'une mobilisation de créance.

La facturation a lieu le 15 février 2016. Le règlement est prévu, comme convenu, à 60 jours date de facture. Votre marge commerciale avant frais bancaires pour cette opération a été évaluée à 1 800 EUR.

2.6. Estimez le coût de cette solution.

2.7. Évaluez son impact au regard de votre marge commerciale.

2.8. Proposez une solution pour limiter cet impact.

(Annexe 12)

Avec le développement des affaires aux États-Unis, le besoin de gestion des risques de change et de la trésorerie va devenir plus important. Le dirigeant de SFPH vous remet une documentation de la banque CIC sur les techniques bancaires envisageables. Il souhaite conserver la maîtrise de la relation-clients.

2.9. Comparez les solutions communiquées par la banque CIC et proposez celle qui vous semble la plus adaptée.

Barème

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

Liste des annexes

Annexes	Libellés	Pages
1	Place de marché ALIBABA	6
2	Salon SENCARE - Taïwan	7
3	Fiche CARGO DISTRIBUTION	8
4	Proposition fournisseur TELA Ltd	9
5	Cotation transport Leader International	10
6	Proposition fournisseur TEXTSIN (extraits)	11
7	Éléments logistiques - Fournisseur TEXTSIN	11
8	Éléments - Opération de dédouanement à l'import	12
9	Demande d'offre Qk Healthcare Inc.	13
10	Propositions tarifaires Leader International	13
11	Proposition du CIC	14
12	Techniques bancaires de couverture des risques	14 et 15

PLACE DE MARCHÉ ALIBABA

Sign In | Join Free | My Alibaba

Exemple de recherche fournisseur

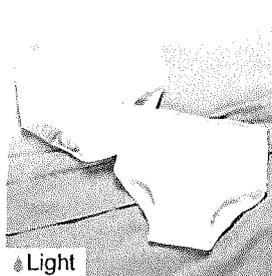
 Global trade starts here.™

For Buyers | For Suppliers | Help | Safe Trading Guide

Products ▾ Incontinence pants washable

 Search

Related Searches: incontinence pants incontinence pads incontinence bed pads



Light

 Compare
  Similar Products

Elderly accessories adult diaper
Washable incontinence pants

USD 2,5 (FOB Price) Min. Order : 5000 pieces

Material : Cotton

Feature : Plain Woven

Type : Diapers*

Age group : Adults

 Guangzhou Spark Medical Products C...
 China (Mainland) Trade Assurance

 Response Time
 48h-72h

 Contact Supplier

 Leave Messages

*diapers : couches

Source : alibaba.com**Extrait article « Capital » : Alibaba, le nouvel épicier de la planète**

Jack Ma a fondé Alibaba à l'époque où la Chine ne connaissait pas Internet. Aujourd'hui, son groupe d'e-commerce est n° 1 mondial en nombre d'utilisateurs.

Son nom ne vous dit peut-être rien. Mais en Chine, son pays d'origine, il est aussi célèbre que Steve Jobs, le fondateur d'Apple. Sans compétences en informatique, Jack Ma a fondé en 1999 ce qui est devenu un empire de l'e-commerce : l'ensemble des transactions réalisées chaque année sur les sites d'Alibaba représenterait 2,5 % du PIB chinois. À tel point qu'aujourd'hui Alibaba.com fait trembler les géants eBay et Amazon, ses concurrents directs ! Certes, pour l'instant, 90 % de son business se fait en Chine (300 millions de clients). Mais Jack Ma est ambitieux : au dernier forum mondial de Davos, ce petit homme de 1,62 mètre à l'allure frêle et au visage anguleux a assuré vouloir mondialiser son entreprise et vise les deux milliards d'utilisateurs.

Le site historique, Alibaba.com, met en relation des PME et des acheteurs : un modèle que Jack Ma a décliné pour les particuliers, avec Taobao.com (CtoC), et pour les grandes marques, avec Tmall.com (BtoC). L'ensemble des transactions effectuées chaque jour sur Alibaba Group dépasserait les ventes d'eBay et d'Amazon réunies ! En 2013, le groupe a annoncé un chiffre d'affaires de 4,7 milliards de dollars pour un résultat net de 1,35 milliard. Et en septembre 2014, il a réalisé la plus grosse entrée en Bourse de l'histoire en levant 25 milliards de dollars à Wall Street.

Source : <http://www.capital.fr/>

SALON SENCARE - TAIWAN

SENCARE : salon taiwanais international des seniors, mode de vie et santé



JUNE 16-19
2016
TWTC Exhibition Hall 1

[About TAITRA](#)
[General Information](#)
[Facility & Service](#)
[Contact Us](#)
[Post Show Report](#)
[Download](#)
[Events Schedule](#)

Space Application

Visitors Pre-Registration

<p>Visitor</p> <p>My SenCARE Login</p> <p>2015Floor Plan <input type="checkbox"/></p> <p>2015Products</p> <p>Invitation letter <input type="checkbox"/></p> <p>Exhibitor News</p> <p>TAITRA Overseas Offices</p> <p>Order Official Directory <input type="checkbox"/></p> <p>Hotel with special rate</p> <p>Airport Transportation</p> <p>VISA</p> <p>Exhibitor <input type="checkbox"/></p> <p>Media</p>	<p> <input type="button" value="COLLECT"/> <input type="button" value="INQUIRY"/> </p> <p>3RTW INTERNATIONAL CORPORATION</p> <p>Brand Name: COTEX</p> <p>Main Product: Bed Sheet, Bed Spread, Non-Woven Products (Mask, Shoe Cover, Robe, Cap, Gown), Nur</p> <p>Booth No.: Exhibition Hall 1 1F B1035</p> <hr/> <p> <input type="button" value="COLLECT"/> <input type="button" value="INQUIRY"/> </p> <p>3YES HEALTH CARE ENTERPRISE CO., LTD.</p> <p>Brand Name: 3YES</p> <p>Main Product: Other Health Care Equipments,</p> <p>Booth No.: Exhibition Hall 1 1F B0934</p> <hr/> <p> <input type="button" value="COLLECT"/> <input type="button" value="INQUIRY"/> </p> <p>AMPLE MEDICAL INSTRUMENTS CO., LTD.</p> <p>Brand Name: 日本OG GIKEN</p> <p>Main Product: Robots, Physiotherapy, Electrotherapy Equipment, T.E.N.S. Unit, Water Therapy Equipm</p> <p>Booth No.: Exhibition Hall 1 1F D0133</p> <hr/> <p> <input type="button" value="COLLECT"/> <input type="button" value="INQUIRY"/> </p> <p>AN DE TRADING CO., LTD.</p> <p>Brand Name: 樂活動</p> <p>Main Product: Walking Aid, Toothpaste, Oral Care Goods</p> <p>Booth No.: Exhibition Hall 1 1F B0319a</p>
---	--

Détails sur les exposants présents lors du salon 2015

187 exposants :

- Japon : 45
- Corée du Sud : 30
- Chine : 85
- Taïwan : 20
- Bangladesh : 2
- Pakistan : 1
- Inde : 4

FICHE CARGO DISTRIBUTION

CARGO DISTRIBUTION

1 rue de la Vallée St Nicolas, COURTEUIL, France

S.A.R.L. au Capital de 50 000 EUR - SIRET 323 306 472 000 16 RC B 323 306 472

CARGO DISTRIBUTION est une société de sourcing qui recherche pour les acheteurs français des fournisseurs originaires du sous-continent indien et est présente depuis plus de vingt ans au Bangladesh.

La société de sourcing n'achète pas en son nom propre.

Sa mission

- prospecter des fournisseurs pour le compte d'un mandant (service achat de l'entreprise française),
- collecter des informations sur les fournisseurs,
- orienter le choix des acheteurs,
- proposer des services de traduction,
- accompagner l'acheteur lors de déplacements.

Pour le Bangladesh, CARGO DISTRIBUTION dispose de salariés détachés chez les fournisseurs locaux afin de superviser la qualité matière, la fabrication et l'emballage avant toute expédition.

Sa rémunération

Commission de 20 % du montant facturé par le fournisseur payable par l'acheteur en fin de mois.

PROPOSITION FOURNISSEUR TELA Ltd

TELA Ltd

Suite 8 A – Nigar Plaza – Road n°02 – Sector 03 – Uttara, DHAKA – 1230, BANGLADESH

PRO FORMA INVOICE

OUR PRO FORMA INVOICE N° CD/CDH/SFPH 10/01/229

Dated 10.01.2016

S F P H

**ZI du Sauvoy - 2 avenue du Montboulon
77165 Saint Souplets**

DESCRIPTION OF GOODS

Panties in 80 % Coton, PVC & Polyester

Order 14116	Quantity	United price EUR	Total amount EUR
Anatomic Night Pants	8 000	1,20	9 600,00
Protection Lady Super	10 800	0,96	10 368,00
Sanycolor Pression	6 000	1,27	7 620,00
Total pieces	24 800		27 588,00

For Shipment By SEA

TERMS OF DELIVERY : FOB CHITTAGONG PORT, Bangladesh
 PARTIAL SHIPMENT : ALLOWED
 TERMS OF PAYMENT : DATE OF BILL OF LADING BY SWIFT TRANSFER
 SHIPMENT : 30 DAYS AFTER ORDER

VALIDITY : 60 DAYS

On Behalf of
TELA Ltd

Thursday, 10 January 2016

COTATION TRANSPORT LEADER INTERNATIONAL

LEADER INTERNATIONAL

SERVICE COMMERCIAL

LEADER INTERNATIONAL
1445 BLD JULES DURAND
76600 LE HAVRE**COTATION 45- 721**

Date : 21/01/2016

Validité de l'offre : 31/05/2016

De : Mme Corinne Dubois
A l'attention de : SFPH Société Française des Produits d'Hygiène
Objet : votre demande de cotation réf. GTH-589

Bonjour,

Nous vous prions de trouver ci-après notre proposition tarifaire relative à l'importation ci-dessus mentionnée.

Ports

Origine	CHITTAGONG [CGP] - Bangladesh
Destination	LE HAVRE [LEH] - France
Fréquence de départ	Hebdomadaire
Transit time	34 jours

Points d'enlèvement / livraison

Enlèvement	Le Havre, Seine-Maritime, France
Livraison	Saint Soupplets, Seine et Marne, France

Charges

		Prix unitaire	Quantité	Unité	Montant total HT
1	Fret maritime	1 446,57	-	Forfait	1 446,57
2	Frais fixes de transport maritime	25,00	1	Dossier	25,00
3	Traitement informatique de dédouanement	30,00	-	Forfait	30,00
4	Application DELTA	25,00	-	Forfait	25,00
5	Intervention DOUANE	120,00	1	Déclaration	120,00
6	Droits et taxes de douane	en plus			en plus
7	Transport Le Havre - Saint Soupplets	305,00	-	Forfait	305,00

Facturation

Devise	EUR
Conditions de règlement	A réception de la facture
Mode de règlement	Virement

Assurance maritime

Taux	0,3 % de CIP + 10 %
------	---------------------

Restant à votre disposition pour tout renseignement complémentaire,
Sincères salutations.

Mme Corinne Dubois

PROPOSITION FOURNISSEUR TEXTSIN (extraits)

Shanghai, le 20 janvier 2016

Madame, Monsieur,

Nous faisons suite à notre récent entretien téléphonique pour votre demande au sujet de 3 références.

Veillez trouver ci-joint, notre proposition.

Tarif pour une commande globale : **32 000 EUR DAP Saint Soupplets.**

	Quantités
Anatomic Night Pants	8 000
Protection Lady Super	10 800
Sanycolor Pression	6 000
Total	24 800

Ces 24 800 produits vous seront expédiés dans un seul conteneur 20 pieds complet.

Notre délai de fabrication est de 60 jours date de commande.

Nous souhaitons un règlement :

- 50 % d'acompte à la commande,
- 50 % à la livraison.

Nous nous tenons à votre disposition pour toute précision.

Cette offre pourra faire l'objet d'une facture pro forma en fonction de vos attentes.

ANNEXE 7

ÉLÉMENTS LOGISTIQUES - FOURNISSEUR TEXTSIN

Les frais de post-acheminement Le Havre - Saint Soupplets s'élèvent à 850 EUR.

Les formalités de dédouanement import s'élèvent à 175 EUR.

Transit time Shanghai - Le Havre : 37 jours.

Compter 3 jours supplémentaires pour arriver à Saint Soupplets.

ÉLÉMENTS - OPÉRATION DE DÉDOUANEMENT À L'IMPORT
--

Informations TARIC

Date de référence : 2016

Code Produit: 6207110000

SECTION XI MATIÈRES TEXTILES ET OUVRAGES EN CES MATIÈRES**CHAPITRE 62 VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES DU VÊTEMENT, AUTRES QU'EN BONNETERIE**

6207 Gilets de corps, slips, caleçons, chemises de nuit, pyjamas, peignoirs de bain, robes de chambre et articles similaires, pour hommes ou garçonnets

- Slips et caleçons

6207 11 ▼ - - de coton

ERGA OMNES (ERGA OMNES)

→ Droit pays tiers (01-01-2005 -) : **12.00 %**

R1789/03

SPG (R 08/732) - Annexe I Colonne D (SPGA)

→ Préférence tarifaire (13-05-2013 - 31-12-2014) : **0 %**

R0732/08

TVO : TVA au taux normal

- La Chine ne bénéficie pas d'une préférence tarifaire.
- Les sept pays du sous-continent indien (Bangladesh, Bouthan, Inde, Maldives, Népal, Pakistan, Sri Lanka) bénéficient du Système Généralisé de Préférences Tarifaires (SPG) mis en place par l'Union Européenne.

DEMANDE D'OFFRE QK HEALTHCARE INC.

Message Site WEB www.incontinence-sfph.com 06/01/2016

Please quote us 5600 pieces incontinence panties model 1, 1 000 in size S, 1 100 size M, 1 200 size L, 1 300 size XL & 1 000 size XXL.

Prices in USD, delivery at our warehouses (in Morristown) within 30 days order date, payment draft 60 days delivery date.

Transport by air to Newark airport or by sea to Newark port.

Insurance at your charge.

ANNEXE 10**PROPOSITIONS TARIFAIRES LEADER INTERNATIONAL**

De : Martine Cordier

Date : jeudi 09 janvier 2016 18:08

À : Christophe

Bonjour, vous trouverez ci-dessous nos propositions tarifaires export.

AÉRIEN / GÉNÉRAL CARGO

Colisage 6 colis d'un volume total de 3,592 m³ et d'un poids total de 474 kg.

Enlèvement à St Souplets (77165) :	110 EUR
Passage magasin pour 1 à 3 jours :	0,19 EUR/kg réel
Sécurisation :	0,16 EUR/kg réel
Dédouanement et documentation :	60 EUR
Taxe LTA	36 EUR

FRET AÉRIEN avec Air France, vols directs quotidiens, aéroport Newark

TRANSIT TIME 1 jour :

FRET (minimum de taxation 75 EUR)

Poids	Prix
0-300 kg	1,45 EUR l'UP
300-600 kg	1,25 EUR l'UP
+ 600 kg	1,10 EUR l'UP

Fuel : 0,73 EUR/kg taxable

IRC : 0,15 EUR/kg réel

Assurance (garantie minimale) : 0,4 % de CPT + 10 %

MARITIME / GROUPE

Colisage 3 palettes de 80 x 120 x 140 cm chacune, poids brut total = 514 kg

Depuis enlèvement St Souplets (77) à rendu New York - Port Newark

Enlèvement/chargement en conteneur de groupage au départ du Havre (sous réserves des disponibilités conteneurs mais empotage dans un délai maximum de 7 jours, Normes NIMP15 sur cette destination).

Fréquence de départ hebdomadaire, transit time 9 jours.

Enlèvement à St Souplets (77165) :	325 EUR
Dédouanement et documentation :	60 EUR
Depuis bord navire LH à bord navire NY :	100 EUR / UP
BAF	5 %
CAF	6 % sur fret de base
Assurance (garantie FAP) :	0,25 % valeur CIP majorée de 10 %

N'hésitez pas à nous contacter pour toute demande d'information complémentaire.

PROPOSITION DU CIC

Suite à votre demande, veuillez trouver ci-dessous nos conditions pour une couverture à terme et une MCNE.

- Montant de la créance : 50 000 USD
- Cours EUR/USD au comptant : 1 EUR / USD = 1,1310 - 1,1325 USD
- Déports EUR/USD :
 - À 30 jours : 0,0020
 - À 90 jours : 0,0022
 - À 120 jours : 0,0025
- Commission de change : 0,1 %
- Taux de mobilisation : 4,5 %

ANNEXE 12

TECHNIQUES BANCAIRES DE COUVERTURE DES RISQUES

Extraits du site : www.cic.fr



L'AVANCE EN DEVISES

Allégez votre trésorerie de vos factures à l'exportation en devises

N'attendez pas le règlement de vos factures à l'exportation en devises pour reconstituer votre trésorerie. Le CIC vous propose l'avance en devises à l'exportation : un crédit en devises (contrairement à la MCNE) que vous remboursez lors du règlement de votre client.

- La créance est financée à 100%
- Rapidité de mise à disposition
- Souplesse de fonctionnement

LA MOBILISATION DE CRÉANCES NÉES À L'ÉTRANGER

N'attendez pas le règlement de votre client étranger

Vous accordez jusqu'à six mois de délai de paiement à votre acheteur étranger ? Le CIC vous accorde une avance en euros, jusqu'à 100% de la créance. Vous alimentez ainsi immédiatement votre trésorerie.

La MCNE fonctionne sur le principe de la Loi Dailly.

- La créance est financée jusqu'à 100%
- Rapidité de mise à disposition
- Souplesse de fonctionnement

FACTEXPORT**Une gestion globale de votre poste clients à l'exportation**

Vous souhaitez être financé dès maintenant de vos créances à l'export ? Être couvert contre le risque de change ? Vous souhaitez bénéficier de services de recouvrement assurés par des opérateurs polyglottes rompus aux pratiques commerciales et réglementaires internationales ? Avec Factexport, vous exportez sereinement.

- Sécurité des paiements
- Simplification de gestion des créances
- Une solution personnalisée
- Suivez vos opérations en ligne

LE CHANGE À TERME**La sécurité de vos contrats en devises**

Que vous exportiez ou que vous importiez, le Change à Terme du CIC vous aide à assurer les marges ou les coûts en devises dégagés par votre activité : dès la conclusion du contrat en devises, vous fixez un cours de change pour une date à venir.

- Une garantie contre le risque de change
- Une vision plus claire de votre trésorerie en devises

L'OPTION DE CHANGE**La garantie de vos contrats en devises**

Lors de la préparation d'un contrat commercial libellé en devises, la protection de vos prix implique la neutralisation du risque de change.

Cependant, l'éventualité d'une rupture du contrat commercial peut vous faire écartier un engagement ferme, nécessaire dans le Change à terme.

L'Option de Change répond à vos besoins : un taux de change garanti et la liberté d'acheter ou de vendre les devises pendant la durée de l'option.

- Une garantie contre le risque de change
- Vous bénéficiez d'une grande liberté d'action
- Le calcul de la prime