

# BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR COMMERCE INTERNATIONAL

Nouvelle-Calédonie

Code : DBU N4 bis  
Durée : 5 h 30  
Coef. : 6

SESSION 1995

CORRIGE - Epreuve d'Etude de cas

1/6

SODAR S.A.

## PREMIERE PARTIE

- 1) Arguments pour le Danemark - compte tenu que : l'anthocyane de raisin de la Sté SODAR est un colorant alimentaire 100% naturel.
  1. Danemark = marché communautaire  
proximité géographique
  2. Le Danemark fait partie de la Scandinavie : priorité à l'environnement
    - législation concernant l'environnement souvent plus contraignante que dans les autres pays
    - pays nordiques favorables aux produits naturels
  3. Le Danemark sensible à l'environnement
    - cadre réglementaire rigoureux
    - Ministère de la protection de l'environnement
  4. Le Danemark est un tremplin vers les autres pays de la Scandinavie
    - Finlande, Norvège et Suède constituent des opportunités intéressantes
    - Ces pays devront respecter les directives de l'U.E. s'ils entrent dans la Communauté
  5. Le Danemark est un marché intéressant pour les industriels français :
    - bonne image de marque des produits français
    - en particulier dans le domaine agro-alimentaire
  6. Danemark : économie de relance de la consommation et des investissements
    - baisse du chômage
    - croissance : + 2,8% en 94, + 3,1% en 95
  7. A partir du 1er janvier 1995 la législation danoise interdit l'utilisation de colorants artificiels dans les produits alimentaires.

### 1.2. Eléments à mentionner dans la documentation

→ informations sur l'entreprise

. identification complète = coordonnées postale, téléphonique...

. performances : CA, CA export  
références à l'export (présence en Espagne, Grande-Bretagne, Argentine)

. activité : fabrication de co-produits de la vigne (jus, concentrés de mout de raisin, sucre naturel de raisin, de vin, d'alcool, eau de vie..)

. atouts

- situation géographique privilégiée (à <sup>cette</sup> cours d'un des plus grands vignobles)
- efforts constants de recherche-développement que leur confèrent une avance technologique
- équipements performants

→ informations sur l'anthocyane

- . présentation : colorant extrait des peaux de raisin
- . procédé de fabrication : processus physique sans intervention chimique, un procédé "révolutionnaire" qui assure un produit 100% naturel
- . conformité aux règlements et exigences communautaires
- . multiplicité des utilisations possibles en raison de ses qualités .....

→ renseignements pratiques pour l'acheteur : modalités de livraison (délais, quantités...)  
conditions de paiement

→ valorisation du caractère NATUREL des produits de SODAR S.A.

### 1.3. Coût de réalisation de la plaquette et du démarchage téléphonique :

. - recherche d'adresses	3000,-
- conception : 10 × 250	2500,-
- Réalisation	
. maquette	3250,-
. Impression	
. plaquette : 200 × 21	4200,-
. fiche technique : 200 × 1,3	260,-
- Expédition	
. mise sous enveloppe	240,-
. affranchissement	360,-
- Démarche téléphonique	1800,-
	15610,-

. Coûts fixes à répartir :

- conception et réalisation :	10210
- soit pour 90 expéditions	4594,5

. Coût de réalisation, expédition, prospection téléphonique

$$. 3000 + 4594,5 + 240 + 360 + 1800 = \boxed{9994,5}$$

### 1.4. Justification A.P.S.

- C.A. < 300 millions de F
- Budget de dépenses < 1 000 000 F
- Action de prospection ≤ 3 ans
- Couvre les pays de l'U.E. (Danemark)

1.5. Bilan financier de l'A.P.S. en milliers de FRF

3/6

Années	Dépenses	C.A.	Amortissement	Indemnités Reversements
période de garantie				
1	200	900	54	94,9
2	200	990	59,4	91,39
3	120	1089	65,34	35,53
période complémentaire				
1		1198	71,88	71,88
2		1318	79,08	79,08
3		1450	87	70,84

SODAR S.A. rembourse en totalité les indemnités reçues lors de la période complémentaire mais il ne faut pas nier les avantages liés à cette aide :

- . avance de trésorerie (éventuellement actualisation des indemnités/reversements)
- . sécurité de la prospection

DEUXIEME PARTIE

2.1. Analyse des conditions générales d'achat de MONTILLA

Points positifs pour SODAR S.A.

- . Définition claire du produit
- . Commande importante (3 tonnes)  
(de 3 tonnes "environ" qui permet  
( à SODAR de gérer un nombre  
( entier de fûts
- . Paiement par crédit documentaire
- . Recours à la S.G.S., organisme indépendant  
reconnu par les 2 parties, permettant d'éviter  
un litige relatif à la qualité du produit.  
Partage équitable des frais engendrés par les  
contrôles phyto-sanitaires.
- . Résolution des litiges : souplesse et clarté  
(→ procédure à l'amiable  
(→ arbitrage selon le règlement de conciliation  
et d'arbitrage de la CCI

Points négatifs pour SODAR S.A.

- . Paiement différé sans effet de commerce  
(difficultés potentielles de trésorerie)
- . Facturation en USD (risque de change)
- . Facilité de suspension et de réalisation du  
contrat par le client  
(refus des livraisons pour tout retard d'une  
semaine et suspension du contrat pour toute  
différence décelée par les tests sans précision  
d'un seuil de tolérance)
- . Nécessité d'amender le crédit documentaire  
en cas de modification du planning des  
livraisons pour raison de force majeure  
(non clairement définie)

2.2. Garantie C I M E

Option de change

## 2.3. Comparaison des deux solutions de transport

4/6

### . Voie maritime

#### Calculs préparatoires

1 palette de 4 fûts =  $(25 + 2,7) \times 4 + 2 = 112,8$  kg (pour un envoi de 100 kg)

10 palettes de 4 fûts = 1128 kg (pour un envoi de 1 T)

Volume total d'une palette chargée de 4 fûts =  $0,512 \text{ m}^3$

Longueur de la palette =  $0,8$  (2 fûts en longueur)

Largeur =  $0,8 \text{ m}$  (2 fûts en largeur)

Hauteur =  $0,8 \text{ m}$  (0,2 m hauteur de la palette  
+ 0,6 m hauteur des fûts)

Envoi de 1 T = 10 palettes de 4 fûts =  $5,12 \text{ m}^3$

L'UP en maritime (1 T =  $1 \text{ m}^3$ ) =  $5,12$

EXW Béziers	175 000,-
Pré-acheminement	5 470,80
Frais fixes	250,-
Fret maritime	<u>8 314,80</u>
CFR Buenos Aires	189 035,60
Assurance	<u>1 078,40</u>
CIP Buenos Aires	190 124,-
	<u>190,10</u>

### . Voie aérienne

#### Calculs préliminaires

volume =  $0,096 \times 40 = 3,84 \text{ m}^3$

poids volumétrique =  $0,64$

poids réel =  $1,108 \text{ t}$

EXW Béziers	175 000,-
Fret routier	4 986,-
Frais fixes	200,-
Fret aérien ( $1108 \times 23,20$ )	<u>25 705,60</u>
CIP Buenos Aires	<del>206 091,60</del>
Assurance	<u>453,40</u>
CIP Buenos Aires	206 345,-

. Ecart en faveur de la voie maritime  $16 421,-$  F ( $\approx 8\%$ ) 16221

### . On choisit la voie maritime

. moindre dépense

. l'écart est important pour une entreprise industrielle

. l'argument relatif au transit-time ne joue pas ici compte tenu du rythme des livraisons sous-traité par le prospect argentin.

## Calculs du DDP

CIF Buenos Aires (1)	190 124,-	5/6
Droit de douane (2) = (1) × 12,5 %	23 765,50	
Taxe statistique (3) = (1) × 10 %	19 012,40	
Impôt sur la valeur ajoutée (4) = [(1) + (2) + (3)] × 18%	41 922,34	
Impôt interne (5) = [(1) + (2) + (3)] × 24%	55 896,46	
Post acheminement (6) = 1 000 × 0,50	500 <sup>564</sup>	
DDP Buenos Aires Usine de Montilla (7)	331 220,70	
Soit en USD = $\frac{(7)}{5,30} =$	62 494,47 USD	

USD/kg = 62,5 USD

## 2.4. Confrontation des avantages / inconvénients des 2 solutions

	Importateur-distributeur	Cession de licence
Définition	Achète ferme, stocke, et revend pour son propre compte	SODAR SA cède au licencié (contre redevances) le droit d'utiliser brevet, marque et savoir-faire.
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Distributeur responsable de la commercialisation du produit.</li> <li>- Implication faible de SODAR SA sur le marché d'export.</li> <li>- Permet de tester le marché</li> <li>- Stockage sur place.</li> <li>- Rémunération sur le prix de vente au distributeur.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Implication (d'où risque) minimale sur le marché</li> <li>- Politique de recherche de SODAR SA financée par les redevances.</li> <li>- Rentabilisation de l'avance technologique de SODAR SA.</li> <li>- Coûts de prospection et d'exploitation minimisés.</li> </ul>
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contrôle difficile de la politique mercatique appliquée par le distributeur sur le marché</li> <li>- Assistance technique et commerciale du distributeur à prévoir.</li> <li>- Clause d'exclusivité à envisager.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Irréversibilité de la cession du savoir-faire.</li> <li>- Nécessité de contrôler le licencié                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. conditions de fabrication</li> <li>. utilisation de la marque</li> <li>. comptes du licencié.</li> </ul> </li> </ul>

### TROISIEME PARTIE

6/6

1)

xi	ventes	yi	xiyi	xi <sup>2</sup>
1	15 360	12 800	12 800	1
2	15 180	13 800	27 600	4
3	13 140	14 600	43 800	9
4	13 860	15 400	61 600	16
5	13 120	16 400	82 000	25
6	13 600	17 000	102 000	36
<u>21</u>		<u>90 000</u>	<u>329 800</u>	<u>91</u>

D'où  $y = 846x + 12\,040$

Pour  $x = 7$   $y = 17\,962$  (valeur CVS)

Prévisions pour Juillet HT :  $1,1 * 17\,962 = 19\,758$

2) Budget de trésorerie 1er semestre 1995 (en milliers de FRF)

	J	F	M	A	Mai	J
ENCAISSEMENTS créances 1994 ventes 1995	15 000	16 000	15 360	15 180	13 140	13 860
TOTAL (1)	15 000	16 000	15 360	15 180	13 140	13 860
DECAISSEMENTS dettes 1994 dépenses 1995	9 000 7 200	6 000 11 300	3 000 12 400	13 500	14 500	16 000
TOTAL (2)	16 200	17 300	15 400	13 500	14 500	16 000
Solde Trésorerie début de mois	- 1 200 200	- 1 300 - 1 000	- 40 - 2 300	1 680 - 2 340	- 1 360 660	- 2 140 - 2 020
Trésorerie fin de mois	- 1 000	- 2 300	- 2 340	- 660	- 2 020	- 4 160

#### Commentaire

- importantes difficultés de trésorerie lors du 1er semestre.

la saisonnalité de l'activité ?

décalage défavorable entre les durées des crédits respectivement accordées aux clients et obtenues des fournisseurs ?

- Solutions envisageables

négociation des créances

découvert bancaire...