

**BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR
COMMERCE INTERNATIONAL**

Code : FBS N4 bis

Durée : 5 h 30

Coef. : 6

SESSION 1996

1/5

EPREUVE : ETUDE DE CAS

Eléments de CORRIGE

PREMIER PARTIE

1.1 DIAGNOSTIC

a) Commercial :

- reprise de la croissance à partir de 1993
- forte spécialisation sur segment étroit
 - politique de services offerts à la clientèle (design,, maintenance installation...)
 - brevet donc supériorité par rapport à la concurrence
 - une gamme de produits complète et adaptable aux besoins de chaque client
- une implantation internationale très nette + de 70 % du CA sont réalisés à l'export
- présence sur l'ensemble des continents
- un SAV très opérationnel indispensable sur des produits aussi techniques
- déclin des ventes jusqu'en 1992 : moyens insuffisants pour renouveler l'avance technologique

Faiblesse : - dépendance vis à vis d'une clientèle puissante
- problème de communication et prospection

b) Technique :

- importance de la recherche développement qui a permis de déboucher sur un nouveau brevet et une amélioration constante des services offerts à la clientèle,
- une direction très opérationnelle :
 - unité de production qui recherche la flexibilité,
 - bureau d'étude axé sur la créativité, le conseil pour améliorer l'impact marketing,
 - système de maintenance et de diagnostic informatisé permettant les services après vente auprès du client donc instrument de suivi et de fidélisation de la clientèle.

Faiblesse : - dépendance vis à vis d'une technologie

Conclusion : L'entreprise a su surmonter ses difficultés, grâce au partenaire allemand notamment. Elle est aujourd'hui performante au niveau commercial et technique.

1.2 On remarque 2 tendances très nettes : une baisse jusqu'en 92 (- 23 % entre 89 et 92) et une reprise à partir de cette date : (+ 35 % entre 92 et 95)

Causes explicatives : le brevet étant tombé dans le domaine public, les concurrents ont accès à la technologie jusqu'ici protégée et ont pris des parts de marché. Le dépôt d'un nouveau brevet en 1992 a permis de redonner une avance technologique à THERMOFORM et de reconquérir les marchés perdus précédemment ou d'ouvrir de nouveaux marchés.

1.3 Prévision des ventes pour 1996 et 1997

Compte tenu du type d'activité, un ajustement ne présente pas véritablement d'intérêt.

Sanctionner tout ajustement sur les 8 points.

Accepter ajustement sur la deuxième tendance par moindres carrés ou Mayer.

moindres carrés : $a = 69$
 $b = 517,5$
 $y = 69x + 517,5$

$$1996 \rightarrow x = 5 \rightarrow y = 862,5$$

$$1997 \rightarrow x = 6 \rightarrow y = 931,5$$

Mayer :

$$1,5 \begin{pmatrix} 1 & 600 \\ 2 & 645 \end{pmatrix} 622,5$$

$$3,5 \begin{pmatrix} 3 & 705 \\ 4 & 810 \end{pmatrix} 757,5$$

$$a = \frac{757,5 - 622,5}{3,5 - 1,5} = 67,5$$

$$b = 622,5 - 67,5 \times 1,5 = 521,5$$

$$y = 67,5x + 521,25$$

$$1996 \rightarrow x = 5 \rightarrow y = 858,75$$

$$1997 \rightarrow x = 6 \rightarrow y = 926,25$$

1.4 Rubriques à prévoir :

- référence de la pièce
- désignation de la pièce
- stock minimum - quantité en stock - quantité à commander
- code fournisseur - identification du fournisseur
- référence de la pièce chez le fournisseur
- unité de conditionnement
- quantité minimale à commander
- quantité commandées / livrées ...

DEUXIEME PARTIE

2.1 Appréciation du reversement reçu de la COFACE

Identification prévisionnelle perçue en 1993 :
 $280\ 000 \times 65\% = 182\ 000\ \text{FRF}$
 Augmentation du chiffre d'affaires sur 3 ans
 $9,6 - (2,2 \times 3) = 3\ \text{millions de FRF}$
 Amortissement = $3\ 000\ 000 \times 7\% = 210\ 000\ \text{FRF}$
 ⇒ l'indemnité perçue en 1993 sera donc intégralement remboursée

2.2 Intérêt de l'assurance

L'indemnité est intégralement remboursée mais il reste une avance de trésorerie non négligeable pour un coût modeste (la prime)

TROISIEME PARTIE

3.1 Renseignements sur le client

- renseignements de notoriété (PEE, banques, COFACE, sociétés de renseignements commerciaux, ...)
- renseignements financiers (si on peut obtenir les bilans et comptes Résultats)
- évaluation de la place de l'entreprise sur le marché, estimation de ses perspectives de développement

3.2 Coût de revient prévisionnel

C.V totales pour 18 conditionneuses F1 : 63 300 KF
 C.V unitaires 3 516 700 FRF

C.F totales (pour 18 conditionneuses) :

$$245\ \text{MF} \times \frac{104,13}{840} = 30\ 371\ 250\ \text{FRF}$$

C.F par conditionneuse
 $30\ 371\ 250 / 18 = 1\ 687\ 292\ \text{FRF}$

Coût de revient unitaire :
 $3\ 516\ 700 + 1\ 687\ 292 = 5\ 203\ 992\ \text{FRF}$

3.3 Seuil de rentabilité

Prix de vente moyen : 104 130 KF / 18 = 5 785 000 FRF
 Marge sur coût variables unitaire
 5 785 000 - 3 516 700 = 2 268 300 FRF
 Charges fixes 30 371 250 F
 Seuil de rentabilité : 30 371 250 / 2 268 300 = 13,38 soit 14 machines
 Chiffre d'affaires critique : 14 × 5 785 000 = 80 990 KF

3.4 Prix CIP PLAN LES OUATES

EXW	5 785 000	masse	5250 kg
Formalités	400	volume	21 m3 ou 20,52
Frêt	<u>16 632</u>	Taxation sur 21 × 330 =	6930 kg
CPT	5 802 032		
Assurance	<u>38 548</u>		
CIP	5 840 580		

QUATRIEME PARTIE

4.1 Analyse des avantages et inconvénients pour le vendeur

Articles	Avantages	Inconvénients
Art. 8	60 % de la commande encaissé à l'expédition avantage de trésorerie	
Art. 9	pas de retenu de garantie grâce à la caution bancaire : évite une immobilisation de trésorerie	
Art. 13	précision sur le contenu de la garantie	cas spécifiques où la main- d'oeuvre est comprise dans la garantie non précisée
Art. 14	le vendeur se réserve la propriété jusqu'au complet paiement mais l'acheteur supporte les risques dès la livraison	

4.2 Risques encourus par le vendeur :

- risques de fabrication
 - risques de crédit
- } police COFACE

4.3 Avance en devises

Assure à la fois la couverture du risque de change, et le financement de l'opération.

4.4 Montant emprunté :

$$1\,358\,000 \text{ CHF} \times 40\% = 543\,200 \text{ CHF}$$

Montant reçu à la livraison :

$$(543\,200 \times 4,30) \times 0,999 = 2\,333\,424,30 \text{ FRF}$$

4.5 Intérêts à verser à l'échéance :

$$\left(543\,200 \times \frac{5,25}{100} \times \frac{6}{12}\right) = 14\,259 \text{ CHF}$$

Achat au comptant

$$(14\,259 \times 4,34) \times 1,001 = 61\,945,94 \text{ FRF}$$