

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

STRATÉGIES, OPÉRATIONS, GESTION EN COMMERCE INTERNATIONAL

SESSION 2001

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

Société SODELEG

**Ce sujet comprend 5 pages de texte
+ 15 annexes numérotées de 1 à 15.**

**Le candidat est invité à vérifier qu'il est en possession des pages 1 à 20.
Les annexes 4, 12 et 15, à rendre avec la copie, sont fournies en double exemplaire.**

Matériel autorisé :

Calculatrice telle que définie par la circulaire n°99-186 du 16 novembre 1999 publiée au BO n°42 du 25 novembre 1999.

PREMIÈRE PARTIE – L’OFFRE SUR LA MALAISIE

40 points

DEUXIÈME PARTIE – L’ÉTUDE ET LA PROSPECTION DU MARCHÉ SINGAPOURIEN

50 points

TROISIÈME PARTIE – L’ÉTUDE DE LA DISTRIBUTION À SINGAPOUR

30 points

Annexes

- Annexe 1* – Les caractéristiques de la demande d'offre de PRIMA INTER-CHEM
- Annexe 2* – La cotation du transitaire DUBOIS TOURNAI
- Annexe 3* – Les moyens de paiement en Malaisie – PEE - Malaisie
- Annexe 4* – La facture pro forma (**à rendre avec la copie**)
- Annexe 5* – Singapour : données générales "pays"
- Annexe 6* – Le commerce bilatéral France - Singapour
- Annexe 7* – "Agroalimentaire : des perspectives favorables" – *Revue Asie - Stratégies* – 25 avril 20007
- Annexe 8* – "Le marché des produits alimentaires à Singapour" – Ambassade de France à Singapour
- Annexe 9* – "Le marché de l'oignon" – Ambassade de France à Singapour
- Annexe 10* – Les éléments prévisionnels de la prospection
- Annexe 11* – L'assurance prospection simplifiée
- Annexe 12* – Le tableau d'amortissement de l'assurance prospection (**à rendre avec la copie**)
- Annexe 13* – Les éléments du prix de vente sur Singapour
- Annexe 14* – Les éléments de comptabilité analytique
- Annexe 15* – La feuille de calcul (**à rendre avec la copie**)

La SODELEG SA (SOciété de DEshydratation de LEGumes), créée en 1984, est spécialisée dans la production d'oignon déshydraté. Située à Athies-sous-Laon, au cœur de la Picardie, elle s'approvisionne exclusivement auprès des grandes exploitations de l'Aisne, de la Marne et de la Seine-et-Marne.

Certifiée ISO 9002, la société SODELEG sélectionne rigoureusement les zones de plantation et impose, par contrat avec les agriculteurs, des spécifications pour les cultures d'oignons. Son expérience et la recherche permanente d'une amélioration de la qualité lui permettent de proposer une large gamme de produits répondant aux exigences bactériologiques les plus strictes des industries agroalimentaires.

Sa gamme comporte deux catégories de produits qui sont l'oignon jaune et l'oignon blanc et se décline en fonction des transformations effectuées par l'entreprise en oignon lanière, oignon granulé et oignon poudre.

La production est conditionnée en sac de 20 – 25 kg ou plus, en fonction des exigences du client et des conditions de transport. Soucieuse de répondre aux contraintes liées à la défense de l'environnement, l'entreprise a récemment opté pour des emballages en polyéthylène recyclable.

SODELEG se situe au premier rang des fournisseurs européens de son secteur avec la transformation de 90 000 tonnes de produits frais en 12 000 tonnes de produits déshydratés par an grâce à de gros fours d'une capacité de traitement de 20 tonnes/heure de produits frais.

La société SODELEG fournit des grands groupes de l'agroalimentaire tels que Nestlé, Unilever-Bestfoods, Danone, Heinz, Campbell... spécialisés dans des secteurs variés tels que les soupes et fonds de sauce, les plats cuisinés, les biscuits apéritifs, les épices et aromates, la salaisonnerie, la boulangerie industrielle et les aliments pour animaux domestiques.

L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 1 100 millions de FRF dont 75 % à l'exportation. L'activité export est essentiellement centrée sur l'Europe (Allemagne, Angleterre, Bénélux, Espagne, Italie et pays scandinaves). Sur ces pays, elle travaille en direct avec les gros « faiseurs » (entreprises utilisatrices), sauf pour l'Angleterre où elle a implanté une structure propre et l'Allemagne où elle est représentée par un agent. Concernant les destinations européennes, l'entreprise a su gagner des parts de marché sur ses principaux concurrents, en l'occurrence les entreprises américaines.

Outre l'utilisation ponctuelle des outils de mercatique directe, la société SODELEG participe régulièrement au salon FIE (Foods Industrie Europe) qui se déroule alternativement en France, en Allemagne et en Angleterre.

**Remarque – Tous les calculs s'effectueront sur la base de : - 1 EUR = 0,9243 USD ;
- 1 EUR = 6,55957 FRF.**

PREMIÈRE PARTIE – L'OFFRE SUR LA MALAISIE

En date du 8 avril 2000, l'entreprise SODELEG reçoit une demande d'envoi d'échantillon du produit "oignon blanc en poudre premium" émanant de la société PRIMA INTER-CHEM, importateur malaisien. Immédiatement, elle lui fait parvenir 1,560 kg de produits "premium onion powder", réf. 01PP. Satisfaite des caractéristiques du produit et de ses qualités bactériologiques, la société PRIMA INTER-CHEM établit une demande d'offre qui parvient à l'entreprise SODELEG en date du 25 juin 2000.

Les conditions de cette demande d'offre sont énoncées en **annexe 1**.

La société SODELEG contacte immédiatement son transitaire Dubois Tournai qui lui télécopie une cotation en date du 26 juin 2000 (**annexe 2**).

TRAVAIL À FAIRE

- 1.1. - Calculez le prix d'offre CIF PORT KELANG en USD par kg pour une expédition en FCL/20' et une expédition en LCL, sachant que l'assurance est calculée au taux de 0,5 % sur CIF +10 % et que le prix départ Athies-sous-Laon est de 14 FRF/kg.
- 1.2. - Indiquez la modalité d'expédition que vous retenir en mettant en évidence vos critères de choix.

L'entreprise SODELEG, soucieuse de ne pas accroître son risque client, contacte le PEE en Malaisie (**annexe 3**).

TRAVAIL À FAIRE

- 1.3. - À l'aide des informations figurant en **annexe 3** et de vos connaissances personnelles, justifiez le recours au crédit documentaire afin de sauvegarder au mieux les intérêts de l'entreprise SODELEG.
- 1.4. - Énoncez les précautions dont doit s'entourer l'entreprise pour la gestion de ce crédit documentaire.
- 1.5. - Complétez l'offre qui figure en **annexe 4 (à rendre avec la copie)** dans l'hypothèse où l'entreprise aurait opté pour une livraison en LCL.

DEUXIÈME PARTIE – L'ÉTUDE ET LA PROSPECTION DU MARCHÉ SINGAPOURIEN

L'entreprise SODELEG, qui gère en permanence un stock excédentaire d'environ 1 500 tonnes, est soucieuse d'élargir ses débouchés. La multiplication des demandes de prix émanant d'entreprises du Sud-Est asiatique l'amène à étudier les possibilités d'un réel développement sur ces marchés. Dans ce but, elle contacte le Centre Français du Commerce Extérieur, qui, par le biais du PEE, lui fournit une documentation sur Singapour et sur l'Asie (**annexes 5 à 9**).

TRAVAIL À FAIRE

- 2.1. - Évaluez l'intérêt de pénétrer le marché singapourien tant au niveau de cette Cité-État que du marché de l'oignon en Asie du Sud-Est. Vous présenterez une analyse structurée qui met en évidence les avantages mais aussi les limites et contraintes d'une telle démarche.

Compte tenu des perspectives qu'offre ce marché, monsieur Vieux, directeur de l'entreprise, ainsi que monsieur Maille, responsable du service export, envisagent d'y effectuer une prospection pour approfondir leur connaissance du pays, trouver des débouchés et prendre les premiers contacts utiles. Dans ce but, monsieur Maille élabore un planning prévisionnel de prospection dont le contenu vous est fourni en **annexe 10**.

TRAVAIL À FAIRE

2.2. - Calculez le coût prévisionnel total en FRF des opérations de prospection envisagées par l'entreprise (1 SGD = 0,6200 EUR).

Il contacte également la direction régionale de la Coface qui lui communique les conditions de l'assurance prospection dont les éléments vous sont présentés en **annexe 11**.

Le délégué régional Coface, saisi du dossier, conseille à l'entreprise de recourir au parrainage bancaire.

TRAVAIL À FAIRE

2.3. - Citez les avantages que le parrainage bancaire procure à l'entreprise.

2.4. - Complétez le tableau d'assurance prospection simplifiée figurant en **annexe 12 (à rendre avec la copie)**. Concluez sur l'opportunité liée à l'utilisation de cette couverture.

TROISIÈME PARTIE – L'ÉTUDE DE LA DISTRIBUTION À SINGAPOUR

Les études documentaires effectuées sur le marché soulignent que, si le produit est adapté aux exigences des industriels locaux, il reste soumis à la concurrence étrangère qui est capable de proposer un prix plus compétitif.

TRAVAIL À FAIRE

3.1. - En fonction des indications fournies en **annexe 13**, déterminez le prix EXW départ en FRF/kg que doit pratiquer la société SODELEG pour s'aligner sur le prix du marché. Qu'en concluez-vous ?

Une des solutions envisagées afin de réduire le coût de revient et d'améliorer la compétitivité prix serait de sélectionner un partenaire susceptible de gérer un stock local. De ce fait, elle envisage de recourir à un importateur. Cette modalité de commercialisation lui permettrait de réduire les coûts de logistique et de transférer à l'importateur une partie des charges de stockage qu'elle supporte actuellement (**annexe 14**).

TRAVAIL À FAIRE

3.2. - Justifiez le choix d'une commercialisation par un importateur.

3.3. - Complétez la feuille de calcul électronique présentée en **annexe 15 (à rendre avec la copie)** permettant de calculer le coût en FRF/kg de la gestion du stock moyen supporté par la société SODELEG.

3.4. - Analysez l'impact de la diminution des coûts de stockage sur le prix EXW de vente et la marge sachant que les économies réalisées sur les frais d'acheminement représentent 30 % de leur montant.