

UE D – EXPERTISE PROFESSIONNELLE

Bachelor européen Transport logistique

UC D31 - Epreuve écrite - Transport et Logistique

Corrigé

Type d'épreuve : Etude de cas

Durée : 6 heures

Session : Juin 2020

Question 1

Quels sont les modes de transport existants ? Développez.

10 points

Les modes de transport sont classés en fonction de la voie de communication qu'ils utilisent. On dénombre cinq grands modes :

- le transport terrestre,
- le transport par voie d'eau,
- le transport ferroviaire,
- le transport maritime
- le transport aérospatial.

Les transports terrestres sont les plus utilisés en Europe, et regroupent les transports routiers, ferroviaires et guidés. On entend par transport guidé l'ensemble des transports mettant en œuvre des véhicules mécaniquement guidés (funiculaire, remontées mécaniques, téléphérique...). Le transport routier concerne principalement les produits manufacturés ainsi que les productions agro-alimentaires

Le transport routier sait faire preuve de flexibilité et de réactivité, et a permis la croissance des échanges intercontinentaux que l'on connaît. Grâce à sa souplesse, la route est le mode de transport dominant sur chaque continent tout comme en France.

Ce mode de transport se prête aussi bien aux petits envois qu'aux plus lourds. En contrepartie, ce mode de transport est souvent montré du doigt en raison de son caractère polluant et encombrant.

Le transport ferroviaire est le seul moyen de transport qui utilise massivement l'électricité comme source de transport. Il s'effectue sur des voies ferrées (Tramway, Metro, Train...) et offre de nombreux avantages. L'absence d'obstacles ainsi que le système de guidage le rendent souvent plus rapide que le routier, permettent de charger des quantités importantes de marchandises à un coût relativement faible, sur des moyens de transport non polluants. Toutefois, on reproche à ce mode de transport son manque de flexibilité en termes par exemple d'horaires de départ ou bien encore en termes de mise à disposition en quantité des moyens nécessaires.

Les transports par voies d'eau (fleuves, voies navigables, canaux) représentent une part faible dans la répartition modale du trafic de marchandise en Europe, mais revêt plusieurs avantages. C'est un mode de transport économique car il coûte peu en énergie, et est donc peu polluant. De plus, il permet de transporter des tonnages très importants à moindre coût. Les matières premières pondéreuses et ou à faible valeur comme par exemple le sable sont donc directement concernées par ce mode de transport qui ne cesse de gagner du terrain. En contrepartie, ce transport est lent et ne convient donc pas à tout type d'entreprise. De plus, ce mode de transport nécessite d'aménager des voies navigables et ne connaît donc pas le même développement dans tous les pays.

Le transport maritime a permis d'intensifier le commerce international. Il permet de transporter des charges importantes sur des distances longues. Deux grandes familles de marchandises sont transportées par la mer : les produits en vrac liquides, gazeux ou solides comme le pétrole, le gaz, ou encore les minéraux ; et les produits manufacturés conteneurisés. Sur les courtes distances, le transport maritime propose des solutions de cabotages consistant à longer les côtes ou encore à desservir les ports positionnés dans des mers intérieures.

Le transport aérien s'est rapidement ouvert au transport intercontinental de voyageurs et a mis fin à l'apogée du paquebot. Ce mode de transport est aujourd'hui devenu un transport de masse avec la fabrication des gros porteurs et des compagnies à bas prix. Ce mode de transport est de loin le plus rapide sur les trajets supérieurs à trois heures, et offre l'opportunité de transporter en même temps des voyageurs et du fret. Toutefois, des solutions dédiées au fret ou au passager existent également. Son coût est assez élevé en raison de sa consommation énergétique ainsi que du coût des avions.

Ainsi, l'aérien concernera surtout les marchandises peu volumineuses et à très forte valeur ajoutée, ou bien encore les denrées périssables.

Enfin, il faut également parler du transport multimodal qui n'est pas à proprement parler un mode de transport mais plutôt la combinaison de plusieurs modes de transport au sein d'une même opération de transport. Ce transport est également appelé transport intermodal ou combiné et consiste à assurer une opération de transport en utilisant différents modes de transport successifs.

Question 2

Quels acteurs interviennent au sein de la chaîne transport ?

5 points

Une opération de transport basique concerne un expéditeur, un transporteur, et un destinataire.

L'expéditeur peut appartenir au secteur primaire (ex : Productions agricoles), secondaire (ex : Fabrications de pièces automobiles) ou au tertiaire (ex : Distribution de produits finis).

En fonction de la marchandise à transporter, le transporteur mettra à disposition les moyens de transport et de suivi nécessaires. Les productions agricoles pourront par exemple être transportées sur un plateau ou dans une benne, alors que des produits finis seront souvent palettisés et chargés dans des remorques.

La chaîne transport ne se résume pourtant pas à ces trois intervenants et chaque mode de transport réserve son lot d'acteurs.

Les principaux intervenants :

- Le commissionnaire de transport. Son rôle est de mettre en œuvre des opérations de transport pour le compte d'expéditeurs souhaitant déléguer cette tâche. Il se rémunère via le règlement d'une commission et est assujéti à une obligation de résultat.
- Les transitaires qui sont des agents chargés de réaliser des opérations de mise sous douane pour le compte d'autrui.
- Le transport maritime, beaucoup de personnes interviennent à différents stades de l'opération de transport pour assurer les manutentions et les contrôles.

Question 3

Quels sont Les enjeux de la fonction transport en entreprise ?

9 points

La fonction transport génère des coûts et des délais importants, et c'est ce qui fait d'elle un véritable gisement d'optimisation

Dans une logique en flux tirés par la demande, la chaîne logistique débute chez le consommateur final, pour remonter jusqu'au fournisseur du fournisseur. Autour de cette chaîne logistique, les entreprises regroupent leurs différentes fonctions (marketing, production, achat...) au sein de cinq sous-systèmes logistiques :

- La logistique d'extrême aval (logique B2C : « Business to Customer »).
- La logistique avale : il s'agit de la logistique de distribution intermédiaire (B2B : Business to business).
- La logistique interne : la gestion de production.
- La logistique amont : fonction approvisionnement.
- La logistique d'extrême amont : analyse de la valeur, ingénierie concurrente.

Bien souvent sous-estimés lors des appels d'offres et de manière générale dans l'analyse des coûts de transport, les coûts de non-qualité induits par une prestation transport peu fiable peuvent parfois représenter une part importante du budget transport.

Parmi ces coûts de non-qualité, il y a ceux que l'on peut facilement mesurer comme le coût de produits endommagés ou « perdus » ou bien encore le montant des pénalités de retard facturées par le client.

La non-qualité de la prestation transport peut avoir un impact non quantifiable mais néanmoins important quant à l'indice de satisfaction client et donc sur l'image de marque ce qui peut se solder par la perte de contrats commerciaux avec certains clients déçus.

Assurer une prestation transport engendre principalement deux sources de coûts de revient :

- Les coûts fixes (amortissement véhicule, immobilier).
- Les coûts variables (péages, énergie (insister sur le problème de la raréfaction de l'énergie), entretien, main d'œuvre).

L'agilité des opérations de transport constituent le principal levier permettant d'agir sur le cycle d'approvisionnement et donc sur la réduction des stocks. C'est pourquoi les entreprises achetant du transport ou transportant pour leur propre compte ont tout intérêt à mettre en place un plan de transport efficace en termes de délais et de fiabilité.

Le délai de transport prend aussi son importance dans le cadre de la satisfaction des consommateurs notamment dans le cadre du e-commerce Les acteurs du e-commerce se battent historiquement sur les prix, mais, ils mènent également une guerre basée sur les délais de livraison. Certains proposent par exemple du « 24h chrono » moyennant une hausse des frais de livraison, mais la plupart livrent en environ 2 à 5 jours sans augmenter leurs tarifs.

Question 4

Quelle est la pertinence du e-commerce ?

2 points

Le premier facteur d'incitation au e-commerce est l'augmentation de la clientèle. Le commerce électronique est donc jugé avant tout comme étant un vecteur d'expansion, éventuellement géographique, en particulier pour la vente à distance. Deuxième motivation pour être sur le net : témoigner de son dynamisme et bénéficier de l'image positive du web dans la société. Les détaillants pensent que le développement du e-commerce va induire une forte hausse de leurs ventes et leur permettre d'atteindre aussi une clientèle étrangère.

Question 5

Quelles sont les problématiques logistiques qui peuvent émerger du fait du e-commerce ?

5 points

Jusqu'à récemment encore là la plupart des produits vendus sur Internet étaient dématérialisés et ne nécessitaient donc qu'un très faible coût logistique (voyages, spectacles, produits boursiers, ...), et de ce fait, les problématiques logistiques ne se posaient pas

Le e-commerce implique souvent une livraison à domicile mais c'est justement ce « dernier kilomètre » de l'entrepôt au client qui revient le plus cher. De plus, Internet permet d'internationaliser ses ventes, ce qui n'efface pas pour autant les taxes douanières et alourdit encore les coûts de livraison.

Par ailleurs, après avoir livré les produits, en cas de mécontentement du client, des charges supplémentaires sont imputés à l'entreprise car même si le client renvoie son colis à ses frais, l'entreprise doit par la suite le retraiter afin de pouvoir remettre les produits en stock voire le détruire (cas Amazon)

Alors que par le net nous sommes dans une dimension de l'immédiateté, la garantie des délais de livraison est encore un gros problème du e-commerce. Ceux-ci peuvent s'allonger pour diverses causes et notamment une rupture de stock ou un problème dans la livraison.

La préparation de commande est une activité principalement manuelle et donc dit le proverbe « L'erreur est humaine. ». De nombreuses opérations sont effectuées à la suite et à chaque fois en se basant sur les informations précédentes. Il suffit d'une erreur à un moment donné de ce flux pour qu'une commande soit colisée de façon erronée.

Question 1

Identifiez les éléments manquants et les éléments à revoir. Commentez ce contrat et rédigez les parties qui questionnent.

5 points

Les éléments à revoir dans ce contrat de vente sont les suivants :

- La marchandise n'est identifiée que sous la forme d'un terme générique « all goods ».
- Il n'y a pas de langue de référence clairement précisée « written in English, French and Arabic Language.
- La technique de paiement et les détails de prix n'apparaissent pas clairement. Il n'est question ici que de devis (« quotation ») valide pour 30 jours donné en EXW, ce qui rend l'ensemble plus que vague.
- L'incoterm de référence n'apparaît pas : il est seulement fait référence à un EXW dans le devis mais les conditions logistiques ne sont pas mentionnées.
- Les conditions éventuelles d'après-vente ne sont pas mentionnées.
- Le mode de traitement et de règlement de litige n'est pas mentionné : quel tribunal ou arbitre compétent, quelles règles de droit ?

Enfin, ce contrat peut être difficilement la conclusion d'une négociation, car il est totalement rédigé en faveur du vendeur :

- Les délais de livraison seront respectés au mieux (« the Company will do its best to deliver at the time stated and all delivery dates shall be regarded at best as estimates only ») ce qui ne veut strictement rien dire.
- La garantie est d'un mois seulement après la réception, ce qui peut poser problème si la marchandise expédiée n'a pas une DLC suffisamment importante.
- Les marchandises ne peuvent pas être retournées sans consentement préalable...

Question 2

Quels conseils jugez-vous pertinents ?

2 points

L'entreprise « Bons Biscuits Bretons » ne peut gérer une logistique vers l'Amérique du Sud sans mettre en péril la fraîcheur des produits, aussi, il lui est difficile de commercialiser des produits finis sur cette zone. La solution pourrait être une implantation physique sur le territoire sud-américain, capable de finir les produits et de gérer les approvisionnements des clients locaux.

Question 3

Vous appuyant sur vos connaissances et sur l'annexe 2, donnez votre point de vue.

3 points

Le commerce international reste encore essentiellement dédié à des échanges « Bto B » ; le commerce international en B2C existe bien, mais son importance reste marginale comparée au montant global des échanges. La raison à ce constat réside essentiellement dans le fait que les achats par un particulier sont encore freinés par des craintes (qualité, paiement, livraison...) et que ces dernières se renforcent lorsque l'entreprise vendeur est à l'étranger, mais aussi, la livraison-dédouanement à l'international n'est ni aisée ni rentable quand il s'agit de petits envois. Par ailleurs, la question des paiements devient vite complexe pour les transactions B2C (change, coûts...).

Question 4

En vous appuyant sur l'annexe 3 :

- déterminez le mode de transport le plus approprié des Etats Unis vers la France.
- déterminez l'incoterm le plus pertinent pour votre entreprise.
- Woodstone souhaite négocier un incoterm permettant éventuellement une prise en charge de la logistique sur le territoire US du transport principal mais sans assurer les risques liés. Quel serait cet incoterm ?
- pour la revente aux clients italiens, quels sont les droits de douane de ces acheteurs ?

10 points

	Transport aérien Départ aéroport de Detroit Arrivée Paris	Transport maritime Départ port de New York Arrivée Le Havre
Prix du transport principal	Règle des 1/6 ^e : $12/6 = 2T$. Comme $2T = 1500$ kg on retient $2000 * 2 = 4000\$$	2 900 \$
Pré acheminement en camion	90 \$	$0.30\$ * 1000 = 300\$$
Post acheminement	$0.30 € * 1.1 * 600 = 198\$$	$0.30 € * 1.1 * 350 = 115.5\$$
Ruptures de charges	$190 \$ * 2 \text{ ruptures} = 380 \$$	$250 \$ / \text{rupture} * 2 = 500\$$
Assurance	$1 \% \text{ de } (75000 + 4000 + 90 + 190 \text{ (rupture)}) * 1.1 = 872\$$	$2 \% \text{ de } (75000 + 2900 + 300 + 250) * 1.1 = 1725\$$
Délais totaux	3 jours	1 mois
Droits de douane	$3.7 \% * (75000 + 4000 + 90 + 190 + 872) = 2966 \$$	$3.7 \% * (75000 + 2900 + 300 + 250 + 1725) = 2966 \$$
Immobilisation financière//mode de financement	12%/an délai 3 jours, montant négligeable Prix DDP = 75 000 + 4 000 + 90 + 198 + 380 + 872 + 2 966 = 83 506\$	12%/an 1 mois : $1 \% * 75000 = 750\$$ Prix DDP $75000 + 2900 + 300 + 115 + 500 + 1725 + 2966 + 750 = 84256\$$

- Le transport qui paraît le plus adapté est l'aérien malgré un coût transport plus faible en maritime. Les arguments pouvant être avancés en faveur de l'avion : sécurité, taux d'avarie, moins de risque de disparition de marchandises.
- Le peu d'expérience en Import de « BONS BISCUITS BRETONS » fait qu'il serait préférable de négocier une DDP. Le tarif proposé par Woodstone pourrait être par exemple de 165\$ /présentoir au lieu de 150 \$, ce qui éviterait de devoir s'occuper de la logistique.
- Compte tenu des exigences de Woodstone, l'accord final débouchera vraisemblablement sur un CPT Detroit.
- La revente aux clients italiens ne pose pas de problème puisqu'une simple DEB suffira sans aucun droit de douane ; les clients acquitteront en Italie leur TVA déductible auprès de l'administration italienne.

Question 5

Précisez les spécificités des incoterms :

- EXW.
- DDP.
- CPT.

6 points

EXW

Cet Incoterm, est celui qui donne à l'acheteur le plus de responsabilités concernant le transport de sa marchandise.

Cet incoterm est valable pour tous types de transport.

Une fois la production finie, la seule charge du vendeur est de mettre à disposition de l'acquéreur, la marchandise emballée, au pied de sa société ou usine. Le client assure toutes les démarches administratives liées aux douanes, ainsi que le paiement de ces taxes : la déclaration des biens aux douanes, la délivrance des documents au service des douanes à l'import et à l'export, pour finir le paiement des taxes à l'import comme à l'export. Il choisit la logistique des transports : quel type, quelles compagnies, quel transport « navette » (de l'usine au transport principal), quel transport principal, quels types d'assurances ... Les frais engendrés sont à sa charge.

Pour le fournisseur, il n'y a aucune prise de responsabilité et de risque concernant la marchandise. Cela signifie donc moins de contraintes financières, administratives et de logistique, mais aucune marge supplémentaire ne peut être faite.

Côté acheteur, cet Incoterm est avantageux pour les grandes sociétés, tout simplement, car elles ont un poids financier assez important pour payer des experts (en finance, commerce international, douane et logistique du transport international), pouvant se trouver directement à l'étranger. De ce fait, ils arrivent à économiser les marges prises par les fournisseurs, pour chaque service pris en charge. Cependant, pour les PME, l'énorme travail de logistique que représente le transport, surtout si les importations ou exportations ne sont pas régulières et fréquentes, serait un investissement à perte et une dispersion des compétences de la moyenne ou petite société.

DDP

Cet incoterm est multimodal, donc valide pour tous les types de transports.

A l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.

Cet incoterm ne doit pas être utilisé si le vendeur est dans l'incapacité d'obtenir directement ou indirectement les licences d'importation. Cependant, si les deux parties souhaitent exclure certains coûts à l'importation (comme la TVA) des obligations du vendeur, cela doit être explicitement précisé dans le contrat de vente.

CPT

Valide pour tous les modes de transport, l'incoterm CPT stipule que le vendeur paye pour le transport maritime jusqu'au point de destination. L'acheteur paye l'assurance.

Le transfert de risques a lieu quand les marchandises sont remises entre les mains du premier transporteur (important à savoir quand il y a un changement de transporteur en route). Bien entendu, le dédouanement à l'export à la charge du vendeur.

Question 6

Quelles sont les nouvelles règles et innovations des incoterms version 2020 et quand entrent-elles en vigueur ?

6 points

La version officielle a été publiée en septembre par l'International Chamber of Commerce (ICC). Ces révisions ont lieu afin de coller au plus près aux différentes lois en vigueur.

Le nombre d'Incoterms s'élève toujours à 11 et définissent toujours le partage du risque et des coûts entre le vendeur et l'acheteur.

- Fin de l'incoterm DAT créé en 2010 au profit du nouvel Incoterm DPU : Delivered at Place Unloaded.
- Davantage de mises en garde pour réserver l'Incoterm EXW aux échanges nationaux, à savoir lorsqu'il n'y a pas de formalités douanières à l'export (exemple : flux intra-communautaires).
- Deux niveaux d'assurance différents pour les Incoterms® CIP et CIF. Le terme CIP exige une couverture tous risques alors que CIF impose une couverture minimale, à savoir la garantie « FAP sauf » (Franc d'avaries particulières).
- Possibilité d'annotation de mise à bord sur le connaissement maritime pour l'Incoterm FCA : l'acheteur gère toujours le transport comme auparavant mais s'il y avait un crédit-documentaire, le vendeur ne pouvait pas récupérer le document de transport maritime. Innovation 2020 : L'acheteur et le vendeur pourront se mettre d'accord pour que le vendeur puisse obtenir ce connaissement.
- Répartition des coûts détaillés dans les obligations.
- Introduction de la notion d'organisation du transport : le transport pour compte propre : un vendeur ou un acheteur peut utiliser ses propres moyens de transport pour acheminer ses marchandises, donc sans faire appel à un professionnel du transport. Cette nouveauté n'est cependant applicable que pour les incoterms FCA, DAP, DPU et DDP.
- Indication de l'endroit en plus du lieu désigné.
- Nouvelles explications diverses :
 - o Comment choisir la règle Incoterms la plus appropriée à une transaction donnée ?
 - o Une clarification de l'interférence entre le contrat commercial et les contrats 'périphériques' : Comment s'articule le contrat de vente avec d'autres contrats comme le contrat de transport ou d'assurance.
 - o Les notes conseils qui existaient dans la version 2010 sont désormais intégrées dans les règles Incoterms 2020. Elles deviennent des notes explicatives.
 - o Un réagencement de l'ordre des articles de chaque règle afin de mettre l'accent en priorité sur les diverses règles de livraison et sur les transferts des risques.

Question 7

Quelles sont les caractéristiques générales du DPU ?

3 points

Le vendeur a rempli ses obligations lorsque la marchandise est placée à la disposition de l'acheteur déchargée du moyen de transport principal au lieu de destination convenu (ce lieu peut être un terminal, un entrepôt ou les locaux de l'acheteur).

L'incoterm DPU peut être utilisé pour des échanges internationaux, pour des échanges à l'intérieur d'un marché unique ou pour une vente nationale.

Le vendeur n'est pas tenu de gérer le dédouanement dans le pays de destination, sauf convention contraire avec une variante « PDU dédouanée ».

Le DPU est le seul incoterm qui impose au vendeur de décharger la marchandise à destination.

Question 1

En vous appuyant sur les annexes 4, 5 et 6, calculez le coût du transport d'un kit, selon les propositions reçues et expliquez la décision que vous prenez.

10 points

Proposition Yvoir

Masse = 21 kg.

Volume = $1.52 * 0.44 * 0.17 = 0.113696$ m³.

Poids équivalent = $0.113696 * 250 = 28.42$ kg.

Poids taxable = 28.42 kg.

Frais de transport = $48.80 + 4.10 = 52.9€$.

Proposition Morand

Masse = 21 kg.

Volume = 0.113696 m³.

Poids équivalent = $113.696/3 = 37.9$ kg.

Poids taxable = 37.9 kg.

Frais de transport = $37.9 \text{ kg} * 1.95 = 73.91$ €.

Payant pour : $51 * 1.25 = 63.75$ €.

Fret = **63.75 €**.

La proposition Yvoir est plus intéressante que la proposition Morand et que le transporteur actuel (57.90 €). Cependant, connaissant bien notre transporteur actuel, il peut être intéressant et judicieux de le garder et de négocier les frais de transport à la baisse avant de prendre la décision de changer de transporteur.

Question 2

Expliquez la clause concernant l'assurance (annexe 6).

2 points

Cette clause signifie que si le chargeur ne demande pas une assurance marchandises qui couvre sa valeur réelle, l'indemnisation retenue en cas d'avarie ou de perte durant le transport sera celle qui est prévue par la convention CMR, soit 8.33 DTS maximum par kilo brut.

Question 3

A l'aide des annexes 7, 8 et 9, calculez le coût du transport puis rédigez la facture proforma (fournie en annexe 10) datée du 25 juin 2020.

20 points : 15 points pour le calcul, 5 points pour la facture pro forma

Calcul du coût du transport :

Masse : 1 500 kg.

Volume = $2 * 2.5 * 1.4 = 7$ m³.

Equivalence 1 m³ = 333 kg.

Poids équivalent = $7 * 333 = 2 331$ kg.

Equivalence 1 m de plancher = 1 650 kg.

La remorque ayant une largeur de 2.40 m, on retiendra 2.50 m de plancher.

Poids équivalent = $2.50 * 1.650 = 4 125$ kg.

Poids taxable = 40 125 kg.

Fret routier = $56.40 * 41.25 = 2 326.50€$.

Calcul du prix d'offre :

CPT ISTAMBUL = 49 700 + 53.35 (douane export) + 2 326.50(fret) = 52 079.85€.

CIP ISTAMBUL = DAP ISTAMBUL = CPT/1-1.1(0.30%) = 52 079.85/0.9967= 52 252.28€.

Opérations sous traitées :

Douane export : 53.35
 Fret : 2326.50
 Assurance : 172.43

 2552.28

Marge/ opérations sous traitées = 12% (2552.28) = 306.27€.

Montant de l'offre = 52 252.28 + 306.27 = 52 558.55 arrondis à **52 600€.**

BONS BISCUITS BRETONS					
BREST		Facture pro forma			
N° facture	2258			Date facture :25.06.2020	
Destinataire			Acheteur		
Aux Délices d'Istambul Istambul TURQUIE			Aux Délices d'Istambul Istambul TURQUIE		
Pays d'origine France					
Date de mise à disposition 1 mois à compter de l'ouverture du crédit documentaire					
Conditions de vente DAP ISTAMBUL					
Conditions de paiement Crédit documentaire irrévocable réalisable à vue (10 % de remise sur le montant de l'offre) ou à 60 jours date d'expédition			Monnaie de facturation : €URO		
Moyen de transport	Lieu de chargement	lieu de déchargement			
Route	BREST	ISTANBUL			
Désignation du matériel	Poids net (kg)	Quantité	Prix unitaire	Montant	
Four Industriel Reference BOL7844 Marchandise à l'exportation en exonération de TVA Validité de notre offre : 31/12/2020	1 500 KG	1	52 600	€ 52 600	
				Montant Total	€ 52 600

Question 4

Votre directeur, néophyte en commerce international, a besoin de vos explications concernant les paiements internationaux, aussi il vous demande de l'éclairer sur les points suivants :

12 points : 2 points par réponse

- **Quelles garanties apportent au vendeur une lettre de crédit irrévocable et confirmée ?**
La garantie du risque commercial (non-paiement de l'acheteur) et du risque pays (hors transfert).
- **Les banques sont-elles engagées par les documents se rapportant aux marchandises, aux services, aux prestations de transport et d'assurance ?**
Les banques ne sont pas engagées par les documents se rapportant aux marchandises et aux services.
- **Comment l'acheteur peut-il sécuriser la conformité des marchandises expédiées par le fournisseur ?**
En procédant à un contrôle avant départ par un tiers qui établira un certificat d'inspection et de conformité.
- **Comment les banques peuvent-elles vérifier l'apparence de conformité des documents exigés ?**
En comparant les documents avec les termes de la lettre de crédit et en utilisant les articles des RUU 600 de la Chambre de commerce International.
- **Lorsqu'un connaissement maritime est à ordre de la banque, celle-ci est-elle responsable de la conformité de la marchandise ?**
Non, seulement de la conformité des documents.
- **Qu'appelle-t-on remise documentaire et crédit documentaire ?**
 - Remise documentaire : C'est une technique par laquelle un exportateur remet des documents (facture, documents de transport...) à son banquier, au moment où il expédie sa marchandise, et lui ordonne de les remettre à la banque de son client uniquement contre le règlement des marchandises ou l'acceptation d'un effet de commerce.
 - Crédit documentaire : Technique par laquelle une banque donne son engagement à l'acheteur, donneur d'ordre, de payer au bénéficiaire (l'exportateur), un montant déterminé contre remise de documents conformes exigés dans les conditions définies pour ce crédit. Les banques ne se contentent pas à transmettre les documents, elles donnent leur garantie.

GRILLE DE NOTATION
UC D31 - Epreuve écrite - Transport et Logistique

NOM ET PRENOM DU CORRECTEUR _____

N° de candidat _____

Dossier	Note attribuée	Observations obligatoires
Dossier 1 – La fonction transport en entreprise	/31	
Dossier 2 – Commerce international	/35	
Dossier 3 – Négociation commerciale	/44	
Présentation et orthographe	/10	
TOTAL	/120	

Appréciation générale :

Fait à _____ le _____

Signature :