

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

COMMERCE INTERNATIONAL

1/20

ÉPREUVE E4 : STRATÉGIES, OPÉRATIONS, GESTION EN COMMERCE INTERNATIONAL

SESSION 2005

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

Rexor

**CE SUJET COMPREND 20 PAGES
DONT 13 ANNEXES NUMÉROTÉES DE 1 À 13.**

Le candidat est invité à vérifier qu'il est en possession des pages 1 à 20.

Matériel autorisé :

Calculatrice conforme à la circulaire n°99-186 du 16 novembre 1999 publiée au BO n°42 du 25 novembre 1999.

<u>Première partie – L’approche du marché allemand</u>	25 points
<u>Deuxième partie – Le nouveau produit : La marque High Barrox</u>	20 points
<u>Troisième partie – Les opérations avec l’Espagne</u>	24 points
<u>Quatrième partie – Importation de film polyester de Corée</u>	36 points
<u>Cinquième partie – Gestion des créances export</u>	15 points

Annexes

- Annexe 1* – Les échanges commerciaux entre la France et l’Allemagne au premier semestre 2003
- Annexe 2* – Analyse des risques en Allemagne
- Annexe 3* – Emballages plastiques : la croissance continue
- Annexe 4* – Informations générales sur les emballages plastiques et le film polyester alimentaire en Europe
- Annexe 5* – Fiche descriptive du produit "HIGH BARROX"
- Annexe 6* – Contrat d’agent mis en place par REXOR
- Annexe 7* – La déclaration d’échanges de biens du mois de juin
- Annexe 8* – Facture REXOR à son client DUPRINT S.A. (Barcelone)
- Annexe 9* – Informations concernant la commande à HYOSUNG CORPORATION
- Annexe 10* – Éléments de cotation
- Annexe 11* – Extrait du tarif des douanes
- Annexe 12* – Informations financières
- Annexe 13* – Cours à terme de l’euro contre les principales devises

REXOR en bref

3/20

La société REXOR, créée en 1954, est aujourd'hui le premier producteur et enducteur⁽¹⁾ français sur films plastiques.

Depuis 1970, REXOR a entrepris une diversification en développant de nouvelles techniques.

Les principales étapes de cette évolution sont récapitulées ci-dessous :

- 1970 : Installation de deux machines de métallisation
- 1971 : Développement de l'enduction et mise en place de la production de films pour marquage à chaud
- 1978 : Atelier de découpage pour RHONE POULENC FILMS
- 1989 : Investissement de 7,3 millions d'euros pour la modernisation de tout le parc productif (achat d'une machine à métalliser, d'une découpeuse, d'une machine d'enduction et d'autres matériels de haute technologie)
- 1993-94 : Installation d'un atelier automatisé de fabrication de colles et de vernis pour un montant de 0,76 million d'euros
Certification ISO 9001 / Version 2000
- 2001 : Création d'un bâtiment destiné à l'installation d'une machine d'enduction et d'une découpeuse pour un montant de 5 millions d'euros

Aujourd'hui, REXOR emploie 200 personnes réparties sur deux sites de production : le site de PALADRU en Isère et le site de MASSY dans la banlieue parisienne.

REXOR réalise un **chiffre d'affaires** de l'ordre de 34 millions d'euros dont 40 % à l'exportation.

REXOR est présente :

- sur les marchés de l'emballage alimentaire
- dans la protection avec les fils de sécurité
- dans le bâtiment avec le film d'isolation et le film siliconé
- dans l'industrie spatiale
- dans les applications de l'ouverture facile avec les bandes d'arrachage pour fromages en portions

REXOR a reçu de nombreuses récompenses parmi lesquelles on peut citer :

- 1967 : Obtention de l'oscar de l'exportation
- 1982 : Obtention de l'oscar de l'emballage
- L'AIMCAL décerné par les métalliseurs et enducteurs américains en 1983 et en 1986
- Le trophée de l'environnement Nord-Isère qui a couronné en 1998 les efforts de l'entreprise après la mise en service de deux incinérateurs de solvants (coût : 2 millions d'euros)

(1) L'enduction consiste à assembler plusieurs couches de polymères (résines plastiques), avec ou sans support.

Les produits de REXOR

4/20

Le savoir-faire de REXOR se traduit par des applications très variées.

Depuis une cinquantaine d'années, c'est dans l'emballage souple que REXOR a acquis et consolidé ses positions.

Parmi les utilisateurs finaux des produits REXOR, on trouve les géants de l'agroalimentaire qui conditionnent des denrées telles que : lait en poudre, fromage fondu, fruits secs, biscuits apéritifs, jus de fruits...

Les clients de REXOR sont des imprimeurs spécialisés en flexographie qui apposent la marque des produits sur les différents conditionnements et qui approvisionnent l'industrie agroalimentaire.

Par exemple, la marque, les informations et les illustrations qui figurent sur un conditionnement de fruits secs (raisin, noix de coco, banane...) ont été imprimées sur le sachet par un imprimeur qui a acheté le film plastique à REXOR.

Dans ce type d'application, les qualités de base du support sont l'étanchéité à l'oxygène et la résistance au passage des rayons lumineux (U.V. en particulier).

Pour des utilisations qui sont extrêmement variées, la gamme de REXOR propose les produits suivants :

- L'emballage souple REXFILM : films métallisés et/ou enduits.
- L'emballage de luxe : dorure à chaud et pelliculage.
- Les bandes d'arrachage TIRCEL destinées à faciliter l'ouverture des emballages et suremballages.
- Les films métallisés enduits REXOTHERM.
- Les fils métallisés REXFIL.

Soucieuse d'offrir à ses clients des produits et des services de plus en plus sophistiqués, REXOR a élaboré des techniques de production de films plastiques métallisés et colorés par enduction qui sont destinés à la réalisation de conditionnements et de coffrets pour les alcools, mais aussi pour la parfumerie.

REXOR vient d'achever la mise au point d'un nouveau produit transparent, sans chlore et très imperméable à l'oxygène appelé "HIGH BARROX". L'entreprise mise beaucoup sur le développement de ce produit, haute barrière aux gaz et aux arômes. Il trouvera des utilisations pour l'emballage des produits frais (viande), plats cuisinés ou encore laitages.

Situation sur le marché mondial

Dans le domaine des fils et films métalloplastiques, la compétition est rude entre producteurs européens et producteurs asiatiques.

Face à la concurrence de l'Asie, REXOR demeure l'unique producteur de fils textiles métalloplastiques en Europe (fils destinés à la confection vestimentaire).

En ce qui concerne le marché des films métalloplastiques destinés à l'impression et l'emballage, la concurrence se fait essentiellement sur l'offre de services (délais, adaptation ...). Par ailleurs, REXOR reste en France le seul producteur de films plastiques pour marquage à chaud.

Pour fabriquer ses différents produits, REXOR achète des bobines de film polyester. Cette matière est ensuite découpée puis enduite ou métallisée dans les unités de production de REXOR.

Les fournisseurs sont situés en Corée, en Inde et aux Etats-Unis.

Les principaux canaux de distribution à l'étranger sont les agents et les bureaux de représentation.

Le choix de pays cibles pour l'exportation de films métalloplastiques alimentaires, repose sur des critères généraux qui sont :

- le développement économique du pays et de son offre agroalimentaire
- l'importance de la population du pays
- la présence locale de transformateurs (imprimeurs sur films souples, complexeurs⁽²⁾)
- la possibilité de trouver un agent dynamique

(2) Les complexeurs assemblent des films pour permettre l'impression et/ou la soudure des films, afin de former les emballages et de les fermer.

Première partie - L'approche du marché allemand

REXOR a ouvert en 2002 un bureau de représentation à Sarrebrück, en Allemagne. Le marché allemand est au premier rang des cibles visées par l'entreprise REXOR pour l'exportation de ses films métalloplastiques, et particulièrement pour les films à usage alimentaire. Les films "alimentaires" appartiennent à la branche d'activité de l'emballage, laquelle appartient, pour les films plastiques à l'industrie de la plasturgie.

TRAVAIL À FAIRE

- 1.1. À l'aide de vos connaissances personnelles et des **annexes 1 à 4**, analysez de façon structurée les perspectives que peut offrir le marché allemand des emballages alimentaires pour REXOR.
- 1.2. Précisez quelles informations, ne figurant pas dans les **annexes 1 à 4**, vous semblent nécessaires pour compléter l'analyse de la situation. Précisez également les sources envisageables pour les obtenir.

Deuxième partie – Le nouveau produit : La marque HIGH BARROX

6/20

Le service commercial travaille sur le nouveau produit HIGH BARROX qui sera prochainement commercialisé en France et à l'étranger (**annexe 5**).

TRAVAIL À FAIRE

2.1. Citez les éléments pris en compte par REXOR pour retenir la marque de son nouveau produit.

Le produit HIGH BARROX est l'illustration de la capacité d'innovation de REXOR. Aussi le directeur général ainsi que le responsable export souhaitent faire connaître largement ce nouveau produit et ainsi, affirmer l'image dynamique de REXOR, sans attendre la participation de l'entreprise au prochain salon de l'emballage qui se tiendra à BARCELONE.

TRAVAIL À FAIRE

2.2. Rédigez en français, le communiqué de presse (150 à 180 mots maximum) qui sera envoyé aux agents de REXOR pour qu'ils le diffusent auprès des magazines professionnels de leur territoire (après traduction et adaptation éventuelle).

Troisième partie - Les opérations avec l'Espagne

7/20

Pour la distribution de ses films, REXOR a recours à des agents dans la plupart des cas. Ceux-ci prospectent principalement auprès des imprimeurs spécialisés dans l'impression sur film. Le contrat de l'agent en Espagne arrive à terme d'ici quelques mois. Vous devez l'analyser pour envisager des modifications éventuelles.

TRAVAIL À FAIRE

- 3.1. Analysez les articles 3, 4, 7 et 9 du contrat présenté en **annexe 6** en mettant en évidence les points qui peuvent poser problème.
- 3.2. Recherchez quelles autres clauses pourraient être ajoutées à ce contrat.

La ligne 40 de la D.E.B. (déclaration d'échanges de biens) du mois de juin est incomplète (**annexe 7**). Vous disposez en outre de la copie de la facture (**annexe 8**) et des informations suivantes :

- Le transport entre le site REXOR de Paladru et l'entrepôt du client à Barcelone est réalisé par route
- Le coût total de ce transport est de 560 Euros
- Le trajet espagnol représente 20 % du parcours total

TRAVAIL À FAIRE

- 3.3. Calculez et justifiez les valeurs fiscale et statistique qui seront inscrites sur cette ligne 40.

Quatrième partie – Importation de film polyester de Corée

8/20

4.1. Calcul d'un prix d'achat à l'importation

Le 03 avril 2003, Monsieur CHAL responsable du service Achats passe une commande de film polyester à son fournisseur HYOSUNG CORPORATION situé à SEOUL en Corée du Sud.

TRAVAIL À FAIRE

- 4.1.1.** La marchandise commandée par REXOR est acheminée par voie terrestre entre SEOUL et le port de PUSAN. Le transport principal est effectué par la voie maritime entre PUSAN et MARSEILLE. En vous aidant des informations contenues dans les **annexes 9 et 10**, calculez le prix CIF MARSEILLE en Euros des 60 rouleaux de film polyester.
- 4.1.2.** Pour ses opérations de dédouanement, REXOR fait appel à ZIEGLER France, commissionnaire agréé en douane. REXOR souhaite que le dédouanement ait lieu au bureau le plus proche de son site de PALADRU. Citez le régime douanier qui sera affecté à la marchandise entre le port de MARSEILLE et le bureau de douane. Indiquez les modalités actuelles de mise en œuvre de ce régime.
- 4.1.3.** Cette commande arrive à MARSEILLE le 03/06/2003. Vous disposez en **annexe 11** de l'extrait du tarif des douanes relatif à la position tarifaire de cette marchandise : film polyéthylène téréphtalate ; code des marchandises : **39206219 91 00R**. Calculez le montant des droits et taxes que REXOR devra acquitter lors de son dédouanement au Centre Régional des Douanes proche de Paladru.

4.2. Analyse des modalités de paiement de cette importation.

Il est prévu dans les conditions de vente du fournisseur HYOSUNG CORPORATION un paiement par crédit documentaire irrévocable, non confirmé, payable à 60 jours date expédition par acceptation d'une traite auprès de toute banque.

TRAVAIL À FAIRE

- 4.2.1.** Indiquez la fonction de l'entreprise REXOR dans ce crédit documentaire. Dans le cadre de cette opération, précisez les avantages et les limites d'une telle technique de paiement pour Rexor.
- 4.2.2.** Listez les documents requis par REXOR.
- 4.2.3.** Justifiez le fait que ce crédit documentaire ne soit pas confirmé.

Cinquième partie – Gestion des créances export

9/20

À partir des informations communiquées en **annexe 12** :

TRAVAIL À FAIRE

- 5.1. Calculez et commentez le délai moyen réel de recouvrement des créances export pour 2004.
- 5.2. Sachant que REXOR doit se refinancer systématiquement pour tout retard de paiement à l'export, évaluez le coût financier de ces retards.

Monsieur ROUSSELET, Directeur de l'entreprise souhaite prendre des mesures afin de réduire le délai moyen de recouvrement des créances export à 60 jours pour le prochain exercice.

TRAVAIL À FAIRE

- 5.3. Proposez les mesures à prendre.

REXOR facture habituellement en EUR mais certains clients asiatiques exigent une facturation en USD. C'est le cas de THAI PRINT qui souhaite commander l'équivalent de 5 500 EUR de films métallisés, paiement à 90 jours, mais il exige une proposition en USD. REXOR accepte et consulte sa banque.

TRAVAIL À FAIRE

- 5.4. Définissez la nature du risque alors encouru par REXOR.
- 5.5. Compte tenu des informations fournies en **annexe 13**, calculez le prix proposé en USD par REXOR sur la base du cours à terme.

Les échanges commerciaux entre la France et l'Allemagne au premier semestre 2003

D'après les Missions Economiques de Berlin et Düsseldorf, décembre 2003

L'Allemagne demeure le premier client de la France et son premier fournisseur, avec respectivement 14,6 % des exportations françaises et 17,6 % de nos importations. Nos exportations vers l'Allemagne représentent autant en valeur que nos exportations vers l'Amérique et le double de celles vers l'Asie.

Le léger recul des importations françaises en provenance d'Allemagne (- 1,9 % en 2003) peut s'expliquer par le ralentissement de la croissance française. La chute des exportations françaises vers l'Allemagne (- 3,4 %) est quant à elle, imputable au fort ralentissement de l'économie allemande dont les importations reculent.

Nos échanges bilatéraux restent déséquilibrés au détriment de la France. Le taux de couverture des échanges avec l'Allemagne s'élève à 85 % au premier semestre 2003. L'optimisme doit rester de rigueur, puisque la contraction des importations pourrait inciter les agents à trouver de nouveaux fournisseurs pour garder leur niveau de rémunération et les industriels à trouver des produits intermédiaires moins chers ou disposant d'un avantage comparatif, pour soutenir leurs ventes nationales et export.

Les exportations de la France vers l'Allemagne sont réalisées à 89 % par des PME et au total 28 000 entreprises en France. L'automobile arrive en tête de nos ventes avec 17 % de nos exportations, suivi par la chimie-plastique (6,3 % des exportations vers l'Allemagne), puis l'aéronautique et l'informatique-électronique (chacun 6 %).

Annexe 2

Analyse des risques en Allemagne

Source : COFACE 2004

Secteur de la distribution :

Le commerce de détail souffre du vieillissement de la population, de la méforme de la construction de logements et de l'augmentation du poids des loisirs dans le budget des ménages.

Dans le secteur alimentaire, la part des supermarchés et des commerces indépendants a encore baissé au profit des discounters. Cette tendance va se poursuivre dans un contexte caractérisé notamment par une forte concurrence par les prix. Concurrence qui entraîne la recherche de fournisseurs capables d'offrir de meilleures marges. Néanmoins, après trois années de recul, le chiffre d'affaires du commerce de détail devrait légèrement progresser en 2004.

Analyse du risque pays :

Après la stagnation de l'année 2003, une reprise, lente, se confirme en 2004. Elle repose principalement sur le redémarrage des exportations industrielles qui bénéficient du redressement de la demande mondiale et de gains notables de parts de marché non seulement en Asie mais également en Europe. L'augmentation résultante de la production industrielle induit par ailleurs un regain de l'investissement que le redressement des cours boursiers et l'accroissement des concours bancaires contribuent à financer. A l'inverse, dans un contexte de chômage toujours élevé et de stagnation du pouvoir d'achat, la reprise de la consommation des ménages est présentement absente et ne devrait intervenir que progressivement à partir de l'automne. L'importance du déficit public reste une contrainte pour la politique économique.

Après s'être fortement dégradée entre 2001 et 2003 sous l'effet d'une conjoncture dégradée, la solvabilité des entreprises s'améliore lentement depuis les derniers mois de 2003. Cela se traduit par le repli de l'indice Coface d'incident de paiement. Cette tendance devrait perdurer durant les mois à venir. Cette évolution est corroborée par la stabilisation du nombre de faillites. La notation de l'Allemagne est A2 en 2003.

NB : légende pour l'échelle de notation de A1 à A4, utilisée par la COFACE

A1 = La situation économique et politique très stable influe favorablement sur le comportement de paiement des entreprises, généralement bon.

A2 = La probabilité de défaut reste en moyenne faible même si l'environnement économique et politique du pays ou le comportement de paiement des entreprises est un peu moins bon.

A3 = Le comportement de paiement des entreprises, généralement moins bon que pour les catégories précédentes, peut être affecté par une modification de l'environnement économique et politique du pays, même si la probabilité que cela conduise à un grand nombre de défauts de paiement reste peu élevée.

Annexe 3

Emballages plastiques : la croissance continue

D'après la Mission Economique de Düsseldorf (juillet 2003)

Alors que les autres branches industrielles souffrent de la conjoncture actuelle, le secteur des emballages en plastique affiche de bons résultats pour l'année 2002. En effet, le chiffre d'affaires a augmenté de 2,8 % pour atteindre 8,9 milliards d'euros en 2002.

Les emballages en plastique représentent 39 % du total des emballages, ils se disputent la première place avec le papier. Cette part de marché en croissance constante depuis plusieurs années, a sensiblement augmenté en 2002, et ce malgré les fluctuations des prix des matières premières. Les autres matériaux d'emballage accusent un ralentissement significatif de leur croissance ou même une baisse : l'introduction de la consigne obligatoire des emballages de boissons a eu un effet important sur le volume de production de verre creux, de canettes en métal.

Comme pour la plupart des industries allemandes, la croissance enregistrée dans le secteur des emballages plastiques est surtout due aux exportations. En hausse de 5,5 % en 2002, elles représentent 48 % du secteur des emballages.

Mais l'évolution est différente selon les produits. Les emballages flexibles par exemple se sont maintenus au niveau de l'année 2001. Produits porteurs par excellence, les films plastiques et leurs dérivés avaient maintenu avec brio leur croissance en 2001.

Les grands gagnants dans cette catégorie sont les films multicouches de qualité supérieure pour l'industrie agroalimentaire, ils avaient enregistré une hausse de 3 % les six premiers mois de 2002. Les experts s'attendaient à un développement rapide sur ce secteur. Les matériaux de calage et mousse sont en nette diminution. Mais les bouteilles en plastique affichent une hausse de 12,7 % en 2002 (ce secteur marque une stagnation en fin d'année à cause de l'introduction de la consigne obligatoire).

Les deux atouts de ce secteur résident dans la forte capacité d'innovation des produits. Pour 2003, les professionnels de la branche pensent maintenir le chiffre d'affaires au même niveau que l'année précédente.

Informations générales sur l'emballage plastique et le film polyester alimentaire en Europe

Chiffre d'affaires en milliards de dollars en 2000 des cinq premiers pays producteurs de plastique

USA	Japon	Allemagne	France	GB
215	97	38	22	21

Source d'après la Fédération Française de la Plasturgie

Production d'emballage plastique, en milliers de tonnes pour 2002

Allemagne	France	Royaume Uni	Espagne	Belgique	Pays Bas
3035	1800	1800	1240	650	520

D'après la Chambre syndicale des emballages en matière plastique (CSEMP)

Commerce extérieur de la France sur le secteur films, plaques et profilés de la branche plasturgie, en millions d'Euros, en 2001.

Pays	Allemagne	Italie	Belgique	Royaume-Uni	Espagne
Importations françaises	641	500	366	175	171
Exportations françaises	320	175	158	207	171

Depuis 1995, la plasturgie française avait suivi un rythme de croissance deux fois supérieur à l'ensemble de l'industrie manufacturière. A partir de 2001, la situation de la plasturgie s'est dégradée, cependant le secteur de l'emballage et des demi-produits a mieux résisté, principalement grâce à l'innovation. Sur le secteur des films plastiques, les entreprises ont misé sur l'innovation et proposent de plus en plus de produits complexes, à forte valeur ajoutée comme les films multicouches qui ont de nouvelles propriétés barrières.

Sources : Etude du SESSI (Service des Etudes et des Statistiques Industrielles) sur la plasturgie en France

Annexe 5

Fiche descriptive du produit "HIGH BARROX"

Le High Barrox est un film polyester enduit d'une mono-couche barrière transparente, sans chlore, destiné à l'impression dans des emplois d'emballage.

Caractéristiques spécifiques :

- 12 microns d'épaisseur
- Haute barrière aux gaz, aux arômes et à l'oxygène
- Haute transparence
- Absence de chlore
- Bonne imprimabilité sur la face enduite, en héliogravure ou en flexographie avec des encres PVB et ou BC
- Excellentes propriétés mécaniques et techniques apportées par le support

Ce film est élaboré avec des constituants agréés et conformes aux normes européennes pour l'emballage alimentaire.

Les propriétés de High Barrox sont préservées pour une hygrométrie inférieure à 80 %.

Stockage : 12 mois maximum dans des conditions standard.

CONTRAT

ENTRE : REXOR S.A., LA FEYDELIERE, 38850 PALADRU, France

ci-après désigné par le COMMETTANT,

ET : NEBOX SPECIALTY S.L. , C/ EIXIENIS, 36, 08030 BARCELONA, Espagne

ci-après désigné par : L'AGENT,

ATTENDU QUE :

Le COMMETTANT fabrique et commercialise une gamme de produits (ci-après les PRODUITS). L'AGENT déclare avoir les connaissances et l'organisation commerciale permettant d'assurer la vente des PRODUITS dans le pays suivant : ESPAGNE

ci-après désigné par le TERRITOIRE.

Il a été décidé ce qui suit :

ARTICLE 1 : OBJET

Le commettant concède à l'agent, aux conditions prévues dans le présent contrat, le droit de vendre des produits dans le territoire, sauf convention différente pour certains produits particuliers.

Les produits concernés sont ceux énumérés en annexe au présent contrat.

Pour la réalisation du présent contrat, l'agent agira de façon indépendante et autonome et s'organisera de la manière qu'il jugera la plus opportune pour l'exercice de l'activité qui lui est confiée.

Article 2 : MODIFICATION DE LA GAMME DES PRODUITS CONFIES

Sous réserve d'un préavis de trois mois, le COMMETTANT pourra sans indemnité exclure du présent contrat certains PRODUITS dont il aurait décidé d'arrêter la fabrication, ou la commercialisation dans le TERRITOIRE.

Après accord de l'AGENT, le COMMETTANT pourra ajouter des PRODUITS à ceux qui étaient déjà confiés à l'AGENT au titre du présent contrat.

ARTICLE 3 : PRÉVISIONS DE VENTE

Une fois par an, à une date fixée conformément aux procédures budgétaires du COMMETTANT, l'AGENT indiquera ses prévisions de vente pour l'année suivante.

ARTICLE 4 : PROMOTION DES PRODUITS

L'AGENT visitera régulièrement la clientèle et lui fournira les informations nécessaires sur les PRODUITS.

ARTICLE 5 : PRIX

Dans le cadre des articles 7.1 et 7.2 du présent contrat, l'AGENT proposera aux clients les produits aux prix et conditions qui lui seront remis par le COMMETTANT. Toute modification des prix et conditions de vente sera communiquée à l'AGENT avec un préavis suffisant pour leur mise en application.

.../...

ARTICLE 6 : COMMANDES

Les commandes des clients seront normalement adressées au COMMETTANT par L'AGENT. Ces commandes devront faire l'objet d'une confirmation par le COMMETTANT.

ARTICLE 7 : VENTES

Les PRODUITS destinés aux clients peuvent faire l'objet de l'une ou l'autre des procédures suivantes :

7.1 VENTES DIRECTES PAR LE COMMETTANT

Le COMMETTANT pourra également accepter les commandes envoyées directement par les clients. Le COMMETTANT en informera rapidement l'AGENT.

Le COMMETTANT facturera les clients et transmettra à l'AGENT copie de ses confirmations de commandes et de ses factures.

7.2 VENTES DITES "NÉGOCE"

L'AGENT pourra en concertation avec le COMMETTANT, faire certaines opérations de négoce pour son propre compte sur certains produits. Dans ce cas l'AGENT fera son affaire de déterminer ses marges, conditions de vente, et assumera tous les risques commerciaux.

ARTICLE 8 : COMMISSIONS

8.1 En considération des services rendus par l'AGENT, le COMMETTANT lui versera des commissions calculées sur le montant des factures moins celui des avoirs émis par lui-même dans le cadre de l'article 7.1
Les taux de commission sont ceux indiqués dans l'annexe du présent contrat.

8.2 Calculée sur la base des factures émises en cours de mois (déduction faite des avoirs émis), les commissions feront l'objet d'un relevé de compte qui sera transmis le mois suivant à l'AGENT par le COMMETTANT. Les commissions seront établies dans la devise de facturation ou dans une autre devise si les deux parties en conviennent par écrit.

Le COMMETTANT réglera les commissions à l'AGENT, par virement dans les 30 jours de la date du relevé à condition que les factures servant de base au calcul de la commission soient réglées par les clients.

ARTICLE 9 : DOCUMENTATION - PUBLICITÉ

La documentation sur les PRODUITS vendus par l'AGENT sera fournie gratuitement par le COMMETTANT, si l'AGENT souhaite effectuer, à ses frais, une traduction ; celle-ci devra être soumise au COMMETTANT pour approbation.

La publicité faite sur les PRODUITS par l'AGENT devra obtenir l'accord préalable du COMMETTANT.

ARTICLE 10 : ASSISTANCE TECHNIQUE

A la demande expresse de l'AGENT, le COMMETTANT pourra apporter, dans la mesure de ses possibilités, une assistance technique pour améliorer l'utilisation de ses PRODUITS.

Les conditions d'intervention du COMMETTANT feront l'objet d'un accord écrit entre l'AGENT et le COMMETTANT.
.../...

ARTICLE 11 : DURÉE ET RÉSILIATION

Le présent contrat prend effet à la date de signature et s'achèvera le 31 décembre 2005.

Chacune des parties peut décider d'y mettre fin, ce dont elle devrait aviser l'autre partie par lettre recommandée avec accusé de réception trois mois avant l'expiration de la période en cours.

A la cessation du présent contrat, les commissions seront dues par le COMMETTANT à l'AGENT sur tous les ordres confirmés avant la date d'expiration du contrat.

ARTICLE 12 : ACCORDS ANTÉRIEURS

Le présent contrat annule et remplace tout accord antérieur entre l'AGENT et le COMMETTANT.

DATE :

Pour l'AGENT :
Orlando PEDRO
Gérant

Pour le COMMETTANT :
Jean-Paul ROUSSELET
Président

NEBOX SPECIALTY S.L

REXOR

Le Président directeur général

ANNEXE AU CONTRAT D'AGENCE

ENTRE : REXOR S.A., LA FEYDELIERE, 38850 PALADRU, France

ET : NEBOX SPECIALTY S.L., C/ EIXIENIS, 36, 08030 BARCELONA, Espagne

TERRITOIRE : Espagne

PRODUITS :

AVEC EXCLUSIVITÉ :

FILMS POUR EMBALLAGE SOUPLE

FILMS DIVERS

SANS EXCLUSIVITÉ

FILMS POUR PELLICULAGE

TAUX DE COMMISSION : 5%

DATE :

Pour l'AGENT :
Orlando PEDRO
Gérant

Pour le COMMETTANT :
Jean-Paul ROUSSELET
Président

NEBOX SPECIALTY S.L

REXOR

Le Président directeur général

La déclaration d'échanges de biens du mois de juin

Annexe 7

cerfa

N° 30-2943

MINISTÈRE DU BUDGET
Direction générale des Douanes
et Droits indirects

CISD de LYON

DECLARATION D'ECHANGES DE BIENS ENTRE ETATS MEMBRES DE LA C.E.E.

A - Période	
Année :	2003
Mois :	06
B - Flux	
Introduction	
Expédition	x
C. Niveau d'obligation	
1	x
2	
3	
4	
D. Redevable de l'information	
Raison sociale :	REXOR
Adresse :	38850 PALADRU
Personne à contacter :	Chrystelle SEMANAZ
Téléphone	0476326137
Télécopie :	0476324118
FR	FR 675 42020854
N° du tiers déclarant	
Date, nom et signature SEMANAZ le 10.07.03	
E - Service (réservé à l'administration)	

Nombre de pages : 1 page n° 1 Référence interne : (facultative)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
n° ligne	nomenclature de produit	pays dest. prov.	val. fiscale (en EUR)	régime	val. stat. (en EUR)	masse nette	unités suppl.	nature trans.	cond. livraison	mode transp.	département	pays d'origine	n° d'identification de l'acquéreur CEE
40	32121010	ES		21		154	/	11	DDU	3	38		ESA08833188

Facture REXOR à son client DUPRINT S. A. (BARCELONE)



Customer Service
FILS MÉTALLOPLASTIQUES
FILMS MARQUAGES EXPORT
REXOTHERM
Tél. 04 76 32 61 00
Télécopie Fils 04 76 32 36 40
Télécopie Films } 04 76 32 41 18
Télécopie Marquage }
38850 PALADRU
FILMS MARQUAGES FRANCE
Tél. 01 69 53 64 80
Télécopie 01 69 81 70 73
FEUILLE D'OR
Tél. 01 69 53 64 87
Télécopie 01 69 53 12 09
30, rue du Buisson aux Fraises
Z.I. de la Bonde
91300 MASSY
Site Internet : <http://www.rexor.com>

FACTURE

Données de référence : N° client 750106
N° Facture B : 1 00447 17

Société **DUPRINT S.A.**
MALLORCA 192
ES 08036 BARCELONA

Date facture : 06-JUIN-2003
Responsable : SEMANAZ Chrystelle (tel : 04 76 32 61 37)

BL	Position	N° article	Désignation article	Quantité (kg)	Prix unitaire	Total EUR
53207	1	72GO 10/M2 N° CC : 54 796	Ref client : MAIL du 22-MAI-03 62 FN 1508 1230 x 3050 x 6'' Pays d'origine France Poids brut Poids net	2000 210 154	1125.45	2250,90

Montant Total H.T. : 2250,90

Montant Total 2250,90

EXONERATION TVA ARTICLE 262 TER I DU CGI

N° identification client : ES A08833188
N° du déclarant : FR 67542020584
INCOTERM DDU BARCELONE entrepôt DUPRINT / PERE IV , 427
REF BANCAIRES
COMPTE N° 30478 00055 06629453001 24
SWIFT : MONT FR PP GRE

Informations concernant la commande de REXOR à HYOSUNG CORPORATION**Extrait du fax envoyé le 03 avril 2004** par Monsieur CHAL à HYOSUNG CORPORATION

Nous vous passons commande de film POLYETHYLENE TEREPHTALATE, aux conditions suivantes :

- Paiement : virement SWIFT à 90 jours
- INCOTERM Cost Insurance and Freight version CCI INCOTERMS 2000
CIF MARSEILLE FOS

Les quantités commandées sont les suivantes :

Caractéristiques des produits commandés	Nombre de rouleaux	Poids de 1 rouleau en kg	Prix de 1 kilogramme FOB PUSAN (EUR)
épaisseur 12 microns largeur 1450 mm	34	584,6	1,85
épaisseur 12 microns largeur 1650 mm	16	665,2	1,92
épaisseur 36 microns largeur 1650 mm	10	1047,8	1,97

Code douanier des marchandises : 39206219 91 00R

Les rouleaux, calés par des flasques, sont chargés sur 16 palettes filmées non gerbables.

Les dimensions au sol de chacune de ces palettes sont :

Longueur (en mm) = 1 200

Largeur (en mm) = 1 000

19/20

Annexe 10**Éléments de cotation**

Poids de la marchandise, palettes et cales comprises = 42 000 kg

Mode de transport : par voie maritime de PUSAN PORT à MARSEILLE FOS
en conteneur dry FCL-FCL.

TC 20 pieds dry

- Dimensions intérieures = 5 896 x 2 324 x 2 231 en mm
- Masse chargeable = 18 tonnes

TC 40 pieds dry

- Dimensions intérieures = 11 792 x 2 324 x 2 231 en mm
- Masse chargeable = 26 tonnes

Coût du transport maritime

- Fret de base
Pour un TC 20 pieds dry = 1 550 USD
Pour un TC 40 pieds dry = 2 300 USD
- Surcharge IFP (Interim Fuel Participation) : 50 USD par TC
- Assurance relative au transport principal : 0,8 % sur CIF majoré de 10 %

Coût du post-acheminement Marseille – Paladru : 228 Euros H.T.

Taux de change : 1 EUR = 1,2900 USD

Annexe 11**Extrait du tarif douanier**

NOMENCLATURE TAX. !TEC!

*39206219 88 00B ! TVO ! 7,8 !

*39206219 89 00E ! TVO ! 6,5 !

*39206219 91 00R ! TVO ! 7,2 !

*39206219 99 00A ! TVO ! 8,2 !

Informations financières

- C. A. export 2004 de REXOR : 13,6 Millions d'Euros
- Montant des créances sur l'étranger au 31.12.2004 : 2,7 Millions d'Euros
- Durée du crédit client accordé par REXOR à ses clients étrangers : 60 jours
- La durée moyenne de recouvrement des créances export des entreprises du même secteur d'activité est de 65 jours
- Taux bancaire de refinancement court terme : 6 % par an
- Les créances export définitivement impayées représentent 1,2 % du C.A. annuel export.

Annexe 13

Cours à terme de l'euro contre les principales devises

	USD	GBP	CHF	JPY	CAD
Comptant	1.2977 / 1.2978	0.7014 / 0.7018	1.5230 / 1.5236	136.67 / 136.72	1.5498 / 1.5507
À 1 mois	- 0.0004	0.0015	- 0.0022	- 0.2692	0.0003
À 3 mois	0.0008	0.0048	- 0.0051	- 0.6950	0.0032
À 6 mois	0.0025	0.0094	- 0.0095	- 1.3938	0.0069
À 1 an	0.0042	0.0163	- 0.0220	- 3.3002	0.0072