MISSION N°1

Gestion de la demande du client TTS
Documents 1 à 8

Le service export a reçu une demande d'offre de la part de TRANSPORTATION TECHNOLOGIES & SOLUTIONS (TTS), son nouvel importateur-distributeur en Arabie saoudite.

TTS nous propose de travailler dans le cadre d'un contrat qu'il passera avec le Ministère de l'intérieur saoudien. Ce dernier souhaite renforcer sa lutte contre les infractions en généralisant les contrôles de pesée sur le réseau routier.

CAPTELS voit dans ce futur contrat avec TTS une opportunité de courant d'affaires prometteur avec l'Arabie saoudite qui, au Moyen-Orient, est un marché-cible. Pour satisfaire ce nouveau client saoudien, CAPTELS devra s'adapter aux contraintes liées à ce marché.

Agnès TALAS, directrice du service export, vous demande d'analyser la demande d'offre de TTS au regard des conditions générales de vente export de CAPTELS et de formuler une proposition commerciale.

MISSION N°2

Gestion des risques sur un nouveau marché export
Documents 9 à 13

Les négociations entre CAPTELS et TTS ont donné lieu aux accords commerciaux matérialisés dans la facture 1001 du 17 avril 2023.

La relation commerciale avec ce nouveau prospect offre deux opportunités à CAPTELS :

- l'ouverture sur une nouvelle zone géographique ;
- un courant d'affaires important et régulier avec un client à fort potentiel.

C'est pourquoi l'entreprise a consenti à TTS des conditions de vente inhabituelles pour elle. CAPTELS a notamment accepté que le dollar soit adopté comme devise de paiement et que TTS règle le solde de sa commande par lettre de change, 120 jours après la date de facturation. Cette situation inédite pose désormais à l'entreprise des problèmes de trésorerie et l'expose à un risque de change.

À partir des conditions commerciales octroyées à TTS, Agnès TALAS souhaite que vous lui proposiez des solutions pertinentes susceptibles de combler le besoin de trésorerie de l'entreprise et de neutraliser le risque de change généré par cette opération.

Dans l'optique d'une relation régulière avec d'autres prospects saoudiens, Agnès TALAS souhaite également mettre en place une solution de sécurisation des paiements adaptée au marché local et respectant les intérêts de l'entreprise.

Dans cette perspective, Agnès TALAS vous demande de lui proposer le choix justifié d'un outil de couverture du risque de non-paiement.