

ANNEE D'ETUDE : LICENCE3 GRMI/NI

EXAMEN FINAL**MODULES DU COMMERCE INTERNATIONAL : CONNAISSANCES
DE BASE ET INCOTERMS****CONSIGNES RELATIVES :**

L'épreuve consiste en trois (03) études de cas à traiter comportant des questions de réflexion et des questions de cours.

Réfléchissez et organisez votre pensée

Pour certaines réponses il vous suffira de restituer vos réponses sous forme de tableau : une bonne lecture de la question vous guidera.

Une attention particulière sera accordée à la présentation et à l'esprit de synthèse.

Il n'y a pas de place pour le verbiage : il vaut mieux s'abstenir de répondre à une question lorsqu'on est à court d'idées plutôt que de vouloir la traiter avec une réponse creuse.

I-Cas Société Merlin : les nœuds des incoterms (10 pts)

Vous travaillez dans une entreprise exportatrice, qui expédie régulièrement des machines-outils à destination du Canada, des États-Unis et de l'Afrique du Nord.

Les conditions de vente négociées habituellement par chaque vendeur, et stipulées dans les offres varient considérablement. Chaque vendeur travaille avec un volant de clientèle, et utilise des incoterms divers, sans toujours en apprécier la portée sur le plan contractuel. Votre directeur a donc décidé d'harmoniser les pratiques commerciales et de réduire le nombre d'incoterms utilisés à quatre: EXW, FOB, CFR ou CIF. Il vous communique un relevé des points « délicats » auxquels les vendeurs devront prêter attention dans la rédaction de leurs offres.

TAF : À la lecture de l'annexe 2, évaluez pour chaque incoterm, les conséquences des difficultés relevées pour le vendeur et proposez une solution. Présentez vos réflexions sous forme de tableaux synthétiques qui serviront d'aide-mémoire aux vendeurs (difficultés, conséquences, solutions).

Annexe 1 : Caractéristiques des expéditions

La marchandise expédiée est réglée le plus souvent par crédit documentaire, sauf sur certains pays d'Afrique. Certains incidents en cours de transport n'ont pu trouver de

solutions satisfaisantes auprès des assureurs, les clients ayant assuré la marchandise trop tardivement, ou pour une valeur insuffisante. La plupart des expéditions se font par mer, au départ du Havre, de Marseille, ou d'Anvers. Certaines d'entre elles, en CFR ou CIF, réalisées sans Credoc, ont été refusées par le client en Afrique du Nord, alors que la marchandise avait subi des dommages apparents pendant le transport.

Annexe 2 : rappel des difficultés à éviter pour le vendeur

EXW	FOB	CFR ou CIF
Date de prise en charge incertaine	Port de départ non convenu dans le devis ou mention « port européen ».	Port de destination souvent choisi par l'acheteur, quelquefois un port secondaire.
Moyen de transport imposé par l'acheteur	Acheteur impose le navire.	Fluctuation des surcharges de fret.
Date hypothétique de déclenchement du règlement.	Date hypothétique de déclenchement du règlement si le navire est en retard ou si les fréquences d'embarquement sont trop faibles.	Variation de la devise exprimant le fret, entre la date de l'offre et la date d'expédition effective.
L'acheteur peut obtenir des conditions de transport moins favorables que celles que nous aurions obtenues localement.	Coût de mise à FOB variable selon les lignes maritimes (de 0 à 92€ la tonne); En cas d'absence de crédit documentaire irrévocable et confirmé et oubli de l'acheteur d'assurer la marchandise, la levée des documents et le paiement sont aléatoires, si une avarie se réalise.	Contrat cofacé ou crédit documentaire stipulant port français. Vente CFR sans Credoc : levée des documents aléatoire en cas de : - naufrage, avarie, si l'acheteur a oublié d'assurer ; - retard, refus ou péremption de la licence d'importation. Vente CIF : l'acheteur omet de sauvegarder nos recours auprès des transporteurs.

II-Cas Société Tamber : élaboration du tarif export (5 pts)

La société Tamber localisée à Meudon fabrique et commercialise à l'étranger du matériel de pesage professionnel. Le service commercial de l'entreprise est amené à réactualiser les tarifs export de l'entreprise à partir des données de l'annexe. Vous devez proposer à vos clients des prix couvrant différentes prestations.

TAF : Établir en yens le prix de facturation d'un poste de pesage EXW Meudon (1pt), FCA Meudon(1pt), FAS Le Havre (1pt), CIF Kobe (1pt), DDP Osaka (1pt).

Annexe : éléments de calcul des prix export, à destination du Japon sur la base d'un conteneur 20'

Prix entrepôt au départ : 5 000 euros

Emballage : 500 euros

Frais financiers liés à la mise en place des délais et techniques de paiement 3 % du prix départ avec l'emballage

Location et empotage du conteneur : 650 euros

Chargement sur le camion à Meudon : 30 euros

Transport vers Le Havre : 300 euros

Déchargement du camion : 30 euros

Forfait du transitaire pour le dédouanement export : 45 euros

Manutention portuaire (approchage) non incluse dans le fret : 120 euros

Fret maritime (long du bord à sous-palan) : 600 euros

Assurance : 30 euros

Droits et taxes à l'arrivée estimées à 20 % du CIF

Opérations de handling à l'arrivée (mise à quai) : 7 832,83 JPY

Gardiennage en zone portuaire : 3 500 JPY

Post-acheminement Kobe Osaka : 46 961, 32 JPY

Douane à Osaka (commissionnaire japonais) : 7 049 JPY

Déchargement dans les locaux de l'acheteur : 14 000 JPY.

Pour les besoins de conversion des euros en Yen japonais (JPY) ou vice versa, considérer que 1 euro = 102,76 JPY

Rubrique 5

La livraison est définie par rapport à l'incoterm précisé dans le bon de commande. En cas d'absence d'incoterm, la livraison est effectuée au moment où le déchargement des produits s'achève dans les locaux de l'acheteur et que celui-ci est constaté par la signature d'un récépissé ou d'un bon de livraison.

Le délai de livraison contractuel s'entend à partir du moment où le vendeur entre en possession de toutes les informations nécessaires pour commencer la préparation et la fabrication des biens. Il se situe au plus tard 8 jours après la transmission du bon de commande par l'acheteur.

BON TRAVAIL A TOUS