

REPUBLIQUE DU BENIN

Fraternité – Justice – Travail

UNIVERSITE D'ABOMEY - CALAVI

HAUTE ECOLE RÉGIONALE DE COMMERCE INTERNATIONAL

(H.E.R.C.I.)

ANNÉE ACADÉMIQUE : 2019 – 2019

SUJET D'EXAMEN : (Master II)

SESSION DE JANVIER

MATIERE : Gestion des Commandes et Suivi des ventes à l'Exportation

DUREE : 02 Heures

PROFESSEUR : Dr. Euloge HOUNGBO

PARTIE I : COURS

- 1-** Quels sont les avantages de l'Exportation ?
- 2-** Quels sont les éléments essentiels d'un Contrat à l'Exportation ?
- 3-** Quels sont les différents Documents utilisés à l'Exportation ?
- 4-** Quels sont les différents modes de Transport en Commerce International et les éléments déterminant dans le choix du mode de Transport ?
- 5-** Présentez les responsabilités (en termes de risques et frais) des parties pour une Vente CIF PORT – Cotonou.

PARTIE II : ETUDE DE CAS

Société BREIZH MAILLE (*Référence : Annexes 1, 2, 3*)

C'est en 1962 que Pierre LE COZ crée Breizh Maille à Brest afin de produire des sous-vêtements de qualité commercialisés sous marque propre. Au cours des années 70 l'activité décline et, en 1995, l'entreprise est reprise par Guy LE GOFFIC et Michèle

LE GUERN. Aussitôt les deux jeunes industriels diversifient la production en créant au cours des années de nouvelles lignes de vêtements pour femmes, hommes et enfants. Petit à petit l'entreprise s'identifie à sa marque qui devient un symbole de qualité et de considération pour des valeurs telles que le développement durable, le respect de l'environnement, la protection de la santé des consommateurs. L'entreprise Breizh Maille a été récompensée par plusieurs labels et certifications. Aujourd'hui Breizh Maille c'est 230 collaborateurs, 1400 clients, 500 nouveaux modèles par an, 1 site de production en France et plus de 40 magasins en franchise, pour un chiffre d'affaires de 65 millions d'euros. Environ 10 % du chiffre d'affaires est réalisé à l'export essentiellement vers l'Amérique du Nord, l'Europe et le Japon. Depuis 2008, l'entreprise participe à des salons internationaux afin d'accroître cette proportion. Même si 65 % de la production est réalisée en France, Breizh Maille, pour des raisons de compétitivité, a recours à la sous-traitance notamment au Maghreb et auprès de quelques pays d'Europe Centrale. Cette coopération a pour objectif de compléter la gamme existante tout en restant soucieuse de sa compétitivité et de la qualité de ses produits. Elle s'approvisionne également pour une petite partie de sa gamme en Chine et en Inde.

À l'étranger, Breizh Maille approvisionne un réseau de distributeurs sélectionnés. Grâce à la collection *Ancre Marine*, créée à l'origine pour le marché français, l'entreprise a valorisé la dimension authentique et « vintage » de ses gammes, ce qui a su séduire les marchés internationaux et toucher une clientèle plus jeune, plus « mode ».

Les envois de Breizh Maille se font généralement en FCA. Le distributeur de la marque à New York, avec lequel l'entreprise travaille depuis des années, lui demande une offre DAP New York concernant une commande de polos pour hommes et pour femmes.

1.1 Analysez les conséquences pour Breizh Maille de ce changement d'incoterm.

1.2 Argumentez sur les intérêts que peut présenter un DAP pour Breizh Maille.

Breizh Maille accepte cette modification et contacte le transitaire Norbert Dentressangle qui lui fait parvenir les informations nécessaires à l'établissement de l'offre. L'envoi peut avoir lieu en aérien ou en maritime.

1.3 Calculez les coûts logistiques en EUR selon l'incoterm DAP pour les deux modes de transport envisagés.

1.4 Analysez dans un tableau comparatif ces deux solutions logistiques.

1.5 Préconisez, en justifiant votre choix, la solution logistique qui répond aux exigences du client.

ANNEXE 1

LA DEMANDE D'OFFRE DU DISTRIBUTEUR AMÉRICAIN du 06.06.12

- **Reference 51149 : ¾ Sleeved Tunic Ladies**
 - **1800 products – Color RN6**
400 size 1 / 400 size 2 / 1 000 size 3
 - **740 products – Color 1ML**
200 size 1 / 200 size 2 / 340 size 3
- **Reference 56163 : Men's shirts**
 - **2400 products – Color ISO**
400 size 1 / 1 000 size 2 / 1 000 size 3
- **Reference 46160 : Men's Polo shirts**
 - **2100 products – Color BG2**
700 size 1 / 700 size 2 / 700 size 3

Incoterm: DAP New York

Payment: Swift Transfer 60 days from order

Currency: USD

Maximum delivery time: 2 weeks following order

ANNEXE 2

CARACTÉRISTIQUES DES PRODUITS

Prix départ usine (EXW Brest)

Articles	Prix EXW en EUR
Tunique femme manches ¾ Référence 51149	11,96
Chemise homme Référence 56163	12,36
Polo homme Référence 46160	16,26

Conditionnement : 320 cartons pour l'intégralité des articles

Poids brut d'un carton : 15 kg

Dimensions d'un carton : 0,5 x 0,4 x 0,4 m

PROPOSITION DE NORBERT DENTRESSANGLE

➤ **AÉRIEN – New York**

- Pré-acheminement Brest - Roissy : 450 EUR
- Forfait export : 304,60 EUR (dédouanement export + contrôles sécurité)
- Fret aérien
 - 1,50 EUR par kg taxable
 - 1,30 EUR à partir de 5 000 kg
 - Taxe LTA : 20 EUR
- Assurance 0,2 % du prix CPT + 10 %
- Frais d'aéroport New York au lieu de destination convenu : 620 USD
- 1 EUR = 1,2700 USD

Transit time : Brest-Roissy : 24 h
 Roissy-New-York : 24 h
 2 départs par jour

➤ **MARITIME – New York**

Expédition sur palettes de 800 x 1 200 mm – Palettes non gerbables

Hauteur maximale chargeable sur la palette : 2,15 m

Cartons gerbables

Capacité d'un 20' au sol : 11 palettes de 800 x 1 200 mm

Masse chargeable d'un 20' : 21 tonnes

Capacité d'un 40' au sol : 25 palettes de 800 x 1 200 mm

Masse chargeable d'un 40' : 26 tonnes

- Pré-acheminement Brest - Le Havre : 350 EUR
- Dédouanement export : 55 EUR
- THC : 90 EUR
- Transport maritime : 20' 1 000 USD
 40' 1 300 USD
- Assurance : 0,3 % du CIP + 10 %
- Frais du port de New York au lieu de destination convenu : 580 USD
- 1 EUR = 1,2700 USD

Transit time : Brest - Le Havre : 24 h
 Le Havre – New York : 16 jours
 2 départs par semaine