

ANNEE D'ETUDE : MASTER

EXAMEN FINAL

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

L'épreuve consiste dans sa première partie en la reconstitution des Incoterms puis dans sa deuxième partie à traiter deux (02) études de cas 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- Incoterms : reconstitution (8 pts)

TAF : Affectez à chaque situation, l'incoterm adéquat sans oublier la localisation géographique.

1. L'acheteur français souhaite recevoir des marchandises en vrac, non conteneurisées et qui seront livrées à quai à Dunkerque. Le fournisseur prendra en charge le transport maritime et l'assurance notamment et accepte de supporter le risque pendant le transport principal.
2. Un client situé à Durban (Afrique du Sud) demande une livraison dans ses entrepôts, il assure le dédouanement à l'arrivée.
3. Un client marseillais accepte de supporter les risques depuis Alexandrie en Égypte pour une marchandise transportée par la voie maritime. La facture comprendra outre la valeur de la marchandise, les frais d'embarquement et d'arrimage à bord ainsi que le fret maritime. Le client préfère assurer auprès de son assureur habituel le risque de transport et déléguer le dédouanement à son commissionnaire habituel.
4. Un importateur français souhaite faire organiser pour son propre compte, la logistique globale des ses approvisionnements à partir d'un port principal qui sera Singapour. Ses différents fournisseurs doivent donc remettre la marchandise dédouanée au départ à un transitaire situé dans la zone portuaire. Celui-ci prépare les conteneurs et se charge de la réservation auprès des compagnies maritimes. Un commissionnaire prend en charge la totalité des opérations ultérieures jusqu'en France.

5. Un importateur italien s'approvisionne auprès des embouteilleurs de Vittel. Les bouteilles d'eau minérale sont palettisées et expédiées en camions complets jusque Milan. Les vendeurs prennent en charge directement l'organisation du transport routier et règlent directement les charges liées au transport y compris l'assurance aux transporteurs.

6. Un importateur français de fruits et légumes exotiques s'approvisionne en fruits de contre-saison au Chili. Il reçoit la marchandise par avion et c'est lui qui choisit la compagnie et règle les frais logistiques jusqu'en France. Le départ s'effectue à Santiago.

7. Un exportateur néerlandais expédie par la route des carcasses fraîches de porc vers le marché de Rungis. Il livre une marchandise à l'arrivée dans les entrepôts des grossistes.

8. À Vergèze, dans le Gard, des bouteilles de Perrier sont mises en wagon sur l'embranchement particulier ferroviaire dont dispose l'industriel exportateur. Elles sont acheminées ensuite vers Lyon, stockées et remises en gare de triage pour le transport international ferroviaire.

9. Exportation vers Sydney de cannes traditionnelles fabriquées par la maison Herdegen de Paris à un commerçant détaillant, spécialisé dans les ombrelles, cannes et parapluies haut de gamme. Il souhaite une expédition « clés en mains ».

10. Vous achetez à un fournisseur hongrois, Korgepp Savaria, une machine pour le traitement du lait. Vous organisez vous-mêmes le transport routier et l'assurance pour la totalité du trajet jusqu'en France mais le fournisseur accepte de charger l'équipement au départ sur la remorque routière.

11. Vous exportez du matériel d'irrigation vers l'Egypte avec un débarquement à Port Saïd. L'acheteur viendra prendre livraison de la marchandise sur le quai à l'arrivée et dédouanera ultérieurement à l'arrivée dans ses locaux.

12. Exportation de produits cosmétiques vers la Chine à Shanghai. Le client chinois souhaite régler lui-même les frais de transport aérien et d'assurance au départ de la plate-forme logistique de Vatry B.

13. Vous exportez vers Zurich, des camions complets de légumes primeurs depuis Rennes. Le grossiste suisse, répartiteur, accepte d'opérer les déchargements à l'arrivée et de payer l'assurance pour le transport. Il souhaite que vous organisiez et preniez en charge directement, les autres opérations logistiques au départ de Rennes, par camion.

14. Expédition par un fabricant italien d'une machine d'embouteillage à un brasseur néerlandais situé dans la banlieue d'Amsterdam. Le fournisseur assure la mise sur palette de la machine partiellement démontée, le transport et les opérations de montage et de mise en route sur le site du client.

15. Importation par conteneur FCL, de machines à café « expresso » fabriquées à Canton. La livraison se fait à bord du bateau au départ et le client européen accepte d'organiser le transport principal et d'assurer lui-même la marchandise.

II-Cas Société Tamber : élaboration du tarif export (6pts)

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 (2pts), 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

III-Cas Cotélium : conditions de formation et de validité du contrat d'achat (6pts)

La société Cotélium importateur et distributeur d'équipements électriques fabriqués en Europe et en Asie, a porté une attention particulière à la mise en place de ses contrats d'achat.

TAF :

1. Après lecture de l'annexe, donnez un titre aux différentes rubriques. (2pts)
2. Indiquez quelles sont les préoccupations de l'acheteur et leur transposition dans les conditions générales d'achat. (2pts)
3. Quels sont les points contractuels les moins maîtrisés par le vendeur et facteurs de risques pour lui ? (2pts)

Annexe : conditions générales d'achat Cotélium – extrait

Rubrique 1

- 1 – Le présent document ainsi que le bon de commande contiennent les termes et les conditions d'achat conclues entre les parties en ce qui concerne les biens achetés dans le cadre du présent contrat.
- 2 – Tous les termes et conditions supplémentaires figurant dans les réponses ou les documents du vendeur sont systématiquement rejetés et aucun comportement ou acte de l'acheteur ne constitue une acceptation tacite.
- 3 – Si les termes du bon de commande ou du contrat d'approvisionnement se révélaient en contradiction avec d'autres documents, ce sont les dispositions du bon de commande et du contrat qui prévalent.

Rubrique 2

- 1 – L'accusé réception du bon de commande, la livraison des équipements ou la fourniture des services attachés valent acceptation inconditionnelle et sans réserve de nos conditions générales d'achat.

Rubrique 3

La qualité, la description des produits et des services, les quantités seront appréciées en stricte conformité avec le bon de commande et le contrat formel ainsi que toutes les spécifications écrites par l'acheteur.

Les produits sont garantis contre tout défaut de fabrication. Ils sont conformes aux normes et lois en vigueur dans le cadre de l'Union européenne ainsi que par rapport aux spécifications techniques spécifiées dans les CGA. Ils sont libres de toute revendication par un tiers dans le cadre de droits de propriété intellectuelle ou industrielle. Ces garanties sont permanentes.

Rubrique 4

Le fournisseur ne peut facturer avant la livraison des biens ou des services. Le paiement du présent contrat aura lieu par virement 60 jours fin de mois après la date de réception de la facture commerciale.

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