

TSC Examen Fin de Formation
Synthèse 1

2/2

A/

5. Compléter la solution suivante sur les échanges des biens et services au volume (En millions de USD)
(4pts)

A remplir et à rendre avec la copie

	Janv.-mars 2012	Janv.-mars 2013	Evolution (en %)
Import	557 400	548 800	(0,5pt)
Export	248 600	245 200	(0,5pt)
Production	769 000	838 000	(0,5pt)
Demande intérieure	(1pt)	(1pt)	(0,5pt)
Force de pénétration	(1pt)	(1pt)	

3. Commenter les résultats obtenus. (4pts)

Dossier 2 : /10pts

A/ Toute transaction à l'international comporte des risques contractuels qu'il importe de limiter. C'est la finalité du contrat écrit que de prévoir toutes les situations possibles et de préserver au mieux les intérêts des parties. Il est composé d'un ensemble de clauses telles que la clause de sauvegarde et la clause pénale.

Expliquer ces deux clauses. (4pts)

B/ Quel incoterm correspond à chacune des situations suivantes ? (6pts)

A remplir et à rendre avec la copie

SITUATIONS	Incoterms
1- Vous êtes acheteur : Vous désirez recevoir votre commande par avion et vous êtes d'accord pour payer le fret aérien.	
2- Vous êtes vendeur : Votre client français vous demande d'expédier la marchandise par voie maritime et de prendre en charge les frais de transport maritime et les risques jusqu'au port d'arrivée Le Havre.	
3- Vous êtes acheteur : Vous achetez du matériel médical à un fournisseur canadien. Vous ne voulez vous occuper de rien, sur le plan du transport, de l'assurance et des dédouanements export et import.	
4- Vous êtes vendeur : Votre client vous demande d'expédier la marchandise par voie maritime et de payer le fret. Pour les risques du transport maritime, vous préférez les supporter car il dispose en matière d'assurance transport, d'une police d'abonnement.	

Examen Fin de Formation
Synthèse 1

TSC Examen Fin de Formation Synthèse 1

8. Vous êtes acheteur : Vous demandez à votre fournisseur d'expédier la marchandise par votre adresse et de se charger du paiement du fret et de l'assurance.

9. Vous êtes vendeur : Vous ne désirez vous occuper ni du transport national, ni du transport international, ni de la douane, ni de l'assurance transport.

Dossier 3 : /10pts

1- Complétez le tableau suivant par la technique de paiement correspondante à chaque repère. (5pts)

A remplir et à rendre avec la copie

REPERES	TECHNIQUES DE PAIEMENT
a- Engagement de la banque de l'importateur à payer le bénéficiaire contre remise des documents stipulés dans le contrat.	
b- La banque est mandatée pour recevoir l'acceptation de la traite contre remise des documents de la marchandise.	
c- Le paiement est effectué à l'initiative de l'importateur.	
d- Le transporteur final assure l'encaissement du prix de la marchandise	
e- Engagement de la banque qui ne peut être annulé ou amendé sans l'accord du bénéficiaire.	

2- Quels sont les risques liés à chacune de ces techniques ? (5pts)

PRATIQUE : (80 points)

Dossier 4 : /20pts

La société OMEGA FOOD est spécialisée dans l'agro-alimentaire. Ses produits sont très demandés sur le marché national et de plus en plus présents à l'export grâce à leur qualité qui respecte les référentiels internationaux. La société investit aussi en recherche et développement pour mieux satisfaire le consommateur tout en améliorant la productivité.

Après sa participation au salon international de l'agro-alimentaire SIAL, la société OMEGA a eu l'occasion de rencontrer plusieurs entreprises de l'Amérique latine intéressées par ses produits. Suite aux recherches effectuées auprès des organismes du commerce extérieur tel que Maroc Export, elle a décidé de cibler le Mexique pour l'exportation de jus de fruits conditionnés dans des bouteilles en verre.

Examen Fin de Formation

Synthèse 1

4/

Fréquence :	- 16 commandes et plus	8 points
	- 12 commandes et plus	6 points
	- 8 commandes et plus	4 points
	- 4 commandes et plus	2 points
	- Moins de 4 commandes	0 point

Montant moyen du chiffre d'affaires annuel :

- Inférieur à 15 000 Dh	0 point
- 15 000 Dh et plus	2 points
- 25 000 Dh et plus	4 points
- 35 000 Dh et plus	6 points
- 45 000 Dh et plus	8 points

- 1- À partir de l'extrait de fichier client, établir un scoring (méthode RFM). (12pts)
- 2- Dégager une cible d'environ 1/4 des clients auxquels la société enverra sa proposition. (2pt)
- 3- Quelles sont les actions à mener par la société pour fidéliser ses clients ? (6pts)

Dossier 7 : (20pts)

La société OMEGA FOOD a orienté depuis de nombreuses années ses efforts vers la satisfaction et la fidélisation de sa clientèle. Elle offre un service de qualité quant à l'accueil, le conseil, le choix, la livraison, etc.

Elle souhaite offrir à ses clients importants une carte « client fidèle » qui leur permet de bénéficier de tarifs exceptionnels, d'être informés des promotions, etc. Pour cela, elle a choisi d'utiliser la notion de scoring et de prendre en considération la récence, la fréquence, et le montant des achats réalisés par les clients.

Un extrait du fichier client considéré comme représentatif des clients importants :

Clients	Fréquence d'achat par an	Date du dernier achat	Chiffre d'affaire annuel moyen en Dh
Client 1	6	Octobre 2013	13 000
Client 2	15	Décembre 2013	17 000
Client 3	14	Août 2013	26 000
Client 4	8	Juin 2013	22 000
Client 5	9	Avril 2013	34 000
Client 6	13	Juillet 2013	41 000
Client 7	7	Mars 2013	36 000
Client 8	12	Mai 2013	28 000
Client 9	10	Septembre 2013	35 000
Client 10	18	Mai 2013	47 000
Client 11	16	Novembre 2013	55 000
Client 12	5	Février 2013	14 000

Echelle pour le calcul des scores :

Récence :	- 4 ^{ème} Trimestre 2013	8 points
	- 3 ^{ème} Trimestre 2013	6 points
	- 2 ^{ème} Trimestre 2013	4 points
	- 1 ^{er} Trimestre 2013	2 points
	- Plus ancien	0 point

Vu qu'il s'agit d'un pays qui présente des caractéristiques très différentes du marché marocain (différence linguistique, habitudes de consommation...), la société OMEGA FOOD a décidé d'adapter son produit aux exigences de ce nouveau marché.

1- Expliquer en quoi consiste l'adaptation du produit. (4pts)

2- Pour commercialiser ses produits sur le marché mexicain, la société hésite entre deux options : le portage (piggy-back) ou la vente à un importateur.

- Citer les avantages et les inconvénients de ces deux modes de distribution. (6pts)

3- Pour l'exportation de son produit, la société a opté pour la solution de l'importateur. Ce dernier exige qu'il soit livré selon l'incoterm FOB.

a- Quelles sont les obligations du vendeur et de l'acheteur selon l'incoterm retenu? (4pts)

b- Compte tenu des informations ci-dessous, calculer le prix de cette expédition selon les incoterms EXW, FCA, FAS et FOB. (6pts)

- La commande porte sur 9 000 bouteilles de jus de fruits emballées dans des caisses en bois.
- Une caisse contient 50 bouteilles.
- Poids d'une caisse 2,5kg
- Poids d'une bouteille 0,75kg
- Prix d'une bouteille de jus : 7 Dh
- Emballage : 35 Dh la caisse
- Chargement à l'usine : 460 Dh
- Déchargement au port de Casablanca : 480 Dh
- Pré acheminement : 100 Dh la tonne.
- Formalités douanières export : 530 Dh
- Mise à bord : 8 Dh pour une tranche de 100kg.

Dossier 6 : 20pts

Pour le conditionnement des jus de fruits, la société OMEGA FOOD a décidé d'importer des bonificants en provenance d'une entreprise américaine.

Deux hypothèses sont envisagées pour le transport :

a- Conteneur de groupage :

- Forfait (emballage, mise à bord, transport, déchargement) : 70 USD par tranche de 100kg (poids arrondi aux 100kg supérieurs), quel que soit le volume.
- Port acheminement : 650 Dh
- Assurance : 0,6% de CIF majoré de 10%.

b- Transport en conventionnel :

- Tarif conférence à l'unité payante : 280 USD
- BAF : 8%
- CAF : 3%
- Mise à bord : 5 USD les 100kg (poids arrondi aux 100kg supérieurs)
- Frais de déchargement au port de départ : 50 USD
- Frais de déchargement au port d'arrivée : 16 Dh les 100kg (poids arrondi aux 100kg supérieurs)
- Port acheminement : 650 Dh
- Assurance : 0,6% de CIF majoré de 10%.

Les données de l'expédition :

- Masse nette : 2 600kg
- Emballage : 15 caisses de 1 x 0,70 x 0,5 en mètre
- Poids d'une caisse vide : 12kg
- Valeur FCA : 13 000 USD

1 USD = 8,30 MAD

- 1- Calculer la valeur DAP dans les deux hypothèses. (12pts)
- 2- Quelle solution peut-on recommander ? justifier votre réponse. (4pts)
- 3- La société souhaite reporter le paiement des droits de douane. Pour cela, elle fait une demande d'un crédit d'enlèvement auprès de l'administration des douanes.
 - Expliquer le mécanisme de ce crédit. (4pts)

Dossier 5 : /20pts

La société OMEGA FOOD commercialise deux types de produits sur 4 régions réparties sur tout le Maroc. Les réalisations de ses 4 vendeurs pendant le dernier mois sont indiquées dans le tableau suivant :

Réalisation du mois	Région Nord Vendeur 1	Région Est Vendeur 2	Région Sud Vendeur 3	Région Ouest Vendeur 4
Ventes en unité produit A	1 500	850	1 250	950
Ventes en unité produit B	5 500	3 000	2 500	1 600
Nombres de devis	150	110	130	110
Nombres de commandes	120	90	110	80
Taux moyen de remise	2%	1%	2%	4%

Objectifs fixés par la société :

Objectifs en unités :

Région Nord : 6 000, région Est : 5 000, région Sud : 4 000, région Ouest : 3 000 ; dont produit A : 40% et produit B : 60% pour toutes les régions.

Remise 2% maximum

Indicateurs à utiliser

- Réalisation des objectifs de chiffre d'affaires par produit et au total.
- Nombre de commandes par devis
- Vente moyenne par commande
- Taux de remise accordés

Travail à Faire :

- 1- Déterminer la structure de la force de vente d'OMEGA FOOD ? (2pt)
- 2- Calculer les objectifs de vente par vendeur et par produit. (4pts)
- 3- Etablir un tableau de bord de suivi des indicateurs par vendeur. (10pts)
- 4- Commenter et proposer des mesures correctives. (4pts)

