

Q 1 La préparation de la prospection Export

Q 2 Analyse de marché . Vous allez prospecter le marché espagnol pour y vendre des collants . UBIFRANCE vous a communiqué les données suivantes pour les cinq dernières années .

Chiffres en millions d'unités consommées

ANNEES	2001	2002	2003	2004	2005
PRODUCTION	147	162	169	182	196
EXPORTATIONS	25	34	36	41	44
IMPORTATIONS	30	50	58	76	80

Faites une analyse du marché espagnol .

Calculez le marché prévisionnel en vous basant sur une methode des moindres carrés pour l'année 2006.

Votre objectif serait de prendre 20 % de l'augmentation de ce marché pour votre entreprise . Quel est votre objectif de vente en nombre de collants .

Q 3 OFFRE EXPORT

A la suite du salon du Meuble de New York La societe MANHATTAN vous demande une offre CIF NEW YORK pour votre canapé DESIGN .

Voici les données à votre disposition .

Prix CANAPE EXW NANTES	1000 EUROS	
MISE A FOB LE HAVRE	100 EUROS	
FREIGHT TO NEW YORK	130 USD	
INSURANCE	2,5 % CIF	
DEDOUANEMENT NEW-YORK	200 USD	

Vous ferez une Offre CIF NEW YORK en USD et en Euros

$$1 \text{ euro} = 1,30 \text{ USD}$$