

UNIVERSITÉ DU SUD TOULON-VAR

Licence de Langues Etrangères Appliquées
« Commerce International »

Epreuve de Commerce International

Année universitaire 2009-2010
2^e session – 5^e semestre

Enseignants : Martine & Pierre ROUSSEAU

Durée : 3 h

Septembre 2010

Documents remis aux candidats

Sujet (8 pages numérotées de 1/8 à 8/8)

Matériel(s) autorisé(s)

Calculatrice



Domaine "LAFRAN-VEYROLLES"
Route de l'Argile
83740 LA CADIÈRE d'AZUR

Tél. : 04.94.90.13.37 ou 04.94.98.72.59
Fax : 04.94.90.11.18
Email : contact@lafran-veyrolles.com

"ROVAYROLA" = Rouvraie = zone plantée de chênes rouvres quartier de la CADIÈRE d'AZUR en 1405, est devenue "VAYROLE" citée par MAGLOIRE GIRAUD et "VEYROLLES" citée par BOSCH. Les orthographes changent : mais la terre demeure. Des rejetons de ces arbres tenaces forment encore une longue bordure du côté Nord de la propriété.

L'origine de celle-ci peut se situer dans la première partie du 17^{ème} siècle. Elle appartenait à un sieur du nom de MELCHION LAFRAN. Elle figure au nom de ses hoirs dès 1641, date à laquelle, elle est désignée comme : terre, bastide, vignes, oliviers et noisetiers, et mentionnée comme confrontant le sieur NOBLE (qui donna son nom au quartier de la Noblesse) et le Grand Vallat. Elle fut, lors d'un partage en 1662, estimée à 120 florins et attribuée en 1663 à André et Louys LAFRAN. De cette période à nos jours, elle a été regroupée, morcelée à nouveau et est entrée dans la famille actuelle dans le courant du 19^{ème} siècle. L'arrière Grand-père Romain VENTRE l'a laissée en 1917, à sa petite-fille CLEMENT. Celle-ci s'est beaucoup attachée à la terre et dès 1929, c'est son époux Louis FEREC, qui, artiste peintre exerçant aux BEAUX-ARTS, membre actif résident de l'Académie du VAR, que rien ne semblait destiner à la vocation agricole, l'a aimée aussi : pour la peindre d'abord et pour la posséder vraiment, en faire une autre œuvre.

Ce n'est plus " Poète et paysan ", c'est " Peintre et vigneron ".

Il lui a consacré une grande partie de ses forces vives pour la reconstituer, l'agrandir et la rénover pendant les loisirs que lui laissait son activité principale. Grâce à lui le domaine **LAFRAN-VEYROLLES** est un des 1^{ers} BANDOL. L'étendue est modeste, mais que d'amour y est inclus... Tant d'amour, que les CLEMENT-FEREC, ont converti leur fille à ce même culte de la Vigne et du Vin et qu'aujourd'hui, après d'autres occupations, cette fille et son époux les FEREC-JOUBE sont les exploitants du Domaine.

Le vignoble est constitué de 10 hectares :

- 6 ha de Mourvèdres
- 1 ha de Grenaches
- 1 ha de Cinsaults
- 2 ha de Clairettes, d'Ugnis Blancs et de Carignans.

La taille est faite en gobelet traditionnel. Les fumures sont naturelles pour préserver la qualité et sont pratiquées en alternance tous les deux ans. Dans l'arrière pays de BANDOL, il appartient à la commune de LA CADIÈRE d'AZUR.

Placé sur les pentes des Côtes de Veyrolles, dominant le Grand Vallat, bien exposé au soleil levant et au midi, il est séparé de la mer par la crête du Gros Cerveau et les collines d'Antrehaus. Il bénéficie grâce à cette position, de nombreux avantages climatiques.

Il jouit d'un merveilleux ensoleillement et d'une brise marine atténuée, qui lui apporte d'une manière constante, une protection en hiver et la fraîcheur souhaitable pendant les étés chauds. Les vents d'Est lui amènent la pluie nécessaire et suffisante à sa végétation (550 mm/an). Les orages l'épargnent car ils préfèrent se faufiler sur la vallée de St. Côme ou sévir au-dessus de Sanary.

N.B. : Le désherbage est mécanique. Aucun produit chimique n'est utilisé.

La vendange verte est rigoureuse pour ne laisser qu'un minimum de grappes. L'écimage est opéré tardivement et réduit au minimum pour laisser toute la nourriture et le confort aux grappes de raisin. Seuls, du soufre et du cuivre fortifient les souches. Pour les travaux, le matériel est le plus banal, tracteur à roues et pulvérisateur pneumatique. La vendange se fait à la main et est recueillie en petits bacs pour éviter tout écrasement et toute oxydation pendant le transport à la Cave.

Les vins du domaine sont des vins réalisés à partir d'une culture raisonnée et soignée. Les fumures sont naturelles. Le désherbage est mécanique. Aucun désherbant chimique n'est utilisé, seuls du soufre et du cuivre luttent contre les maladies éventuelles, uniquement quand le besoin s'en fait sentir. La vendange verte est rigoureuse. L'écimage tardif, modéré, pour laisser aux grappes un maximum de nourriture et de confort. Les vendanges sont faites à la main, et recueillies en petits bacs pour conserver aux raisins toutes leurs qualités intrinsèques jusqu'à l'arrivée en cave.

Le domaine produit actuellement : 10% de blancs, 40% de rosé, 50% de rouge. Depuis 1993 deux cuvées distinctes sont élaborées en rouge : la cuvée tradition pouvant être consommée au bout de 2 ans jusqu'à 8 ans environ ; la cuvée spéciale, qui réclame un peu plus de vieillissement, en raison de la forte concentration en mourvèdres, jusqu'à 15 ans. Les Rouges sont les seigneurs du cru.

Cuvée Tradition :

CEPAGES :

70 % Mourvèdres éraflés à 80 %
10 % Grenaches
10 % Cinsaults
10 % vieux Carignan

RENDEMENT : 36 hl/ha

VINIFICATION : traditionnelle. Fermentation en cuves thermorégulées de 25 ° à 31 ° de température pendant 25 jours. Elevage en foudres de chêne pendant 18 mois (24 parfois) : ceci permet leur affinage et le développement de leurs arômes. Mise en bouteilles sans filtration ni collage. Ils sont commercialisés au 1er avril de la 2ème année qui suit la récolte.

DEGUSTATION : Leur robe violacée qui annonce les fruits noirs sumuris, leur nez de mûres, de cassis et leur finale en bouche réglissée, confite, leur fait dégager une belle sensation persistante de plénitude.

TEMPERATURE DE DEGUSTATION : 16°

VIEILLISSEMENT : Ces rouges peuvent être consommés à partir de 2/3ans. Leur optimum se situant autour de 5 ans.

Cuvée Spéciale :

CEPAGES :

95% Mourvèdres éraflés à 40%
5% Grenaches

RENDEMENT : 36 hl/ha

VINIFICATION : Vinification : traditionnelle, comme pour l'autre cuvée. Fermentation en cuves réglées de 25° à 31° pendant 25 jours environ. Elevage en foudres de chêne pendant 20/22 mois, pour qu'il puisse bien assimiler le caractère bourru des mourvèdres et dégager un maximum d'arômes et de finesse. Mise en bouteilles alors, sans filtration ni collage. Ils sont commercialisés quand ils ont atteint l'âge de 2 ans environ.

DEGUSTATION : d'un rubis sombre ce sont de grands vins au nez de cassis, de mûre, de truffe, chamus, aux tanins puissants riches et soyeux à la fois. Ils sont longs en bouche et donnent un plaisir réel qui va jusqu'au recueillement avec les oies rôties, les civets corsés de lièvre, de marcassin, les viandes relevées. Ils ressemblent par leurs fragrances à un tissu de cachemire.

TEMPERATURE DE DEGUSTATION : 16°

VIEILLISSEMENT : 8 à 12 ans

TARIFS

Bouteilles	Prix EURO EXW
Bouteilles 75 cl - cartons de 12 bouteilles	
BLANC AOC 2003	12.00 €
ROSE AOC 2003	12.00 €
ROUGE AOC 2002 Tradition	14.00 €
ROUGE AOC 2002 Cuvée Spéciale	20.00 €
ROUGE AOC 2001 Cuvée Spéciale	24.00 €
Conditions de vente France	
Transport pour 12 bouteilles	20.00 €
Transport pour 24 bouteilles	32.00 €
Transport pour 36 bouteilles	40.00 €
Transport pour 48 bouteilles et +	45.00 €
Païement à la livraison	9.00 €
Magnum 150 cl - cartons de 3 bouteilles	
ROUGE AOC 2002 Tradition	32.00 €
ROUGE AOC 2001 Tradition	40.00 €
ROUGE AOC 2002 Cuvée Spéciale	45.00 €
ROUGE AOC 2001 Cuvée Spéciale	55.00 €
Présentation caisses bois	
Caisse bois 2 bouteilles/1 magnum	4.60 €
Caisse bois 3 bouteilles	6.10 €

**L'abus d'alcool est dangereux pour la santé.
Sachez apprécier et consommer avec modération.**

Une opportunité sur la Chine a permis au domaine d'y écouler en 2009, 1 % des volumes produits. Soucieux de pouvoir peut-être renouveler cette première expérience à l'exportation, le responsable du domaine s'interroge sur les potentialités du marché chinois. Assistant(e) export dans ce domaine, vous vous voyez confier ce projet. Le chef de la mission économique de Pékin que vous avez contacté, vous a répondu que les renseignements que vous souhaitiez pour conduire ce projet étaient disponibles sur le site www.tresor.economie.gouv.fr/se/chine/.

PREMIÈRE PARTIE : L'étude et la prospection du marché chinois

Travail à faire

1.1 Quelles sont les informations que vous allez devoir collecter pour réaliser cette étude de marché ? Comment allez-vous vous organiser ?

1.2 Comment allez-vous structurer votre étude de marché afin que celle-ci soit organisée et progressive pour parvenir à une conclusion qui soit cohérente et surtout utile ?

DEUXIÈME PARTIE : La prospection du marché chinois

Sur la base des conclusions de l'étude de marché que vous lui avez remise, votre responsable vous confie l'organisation d'une campagne de prospection qui lui permettrait de pénétrer le marché chinois.

Travail à faire

2.1 Dans une note adressée à votre responsable, vous exposerez quelles sont, dans l'ordre, toutes les actions de prospection que vous lui proposez de conduire afin de parvenir à son objectif.

Il souhaite notamment que le Domaine participe au prochain salon **CHINA WINE AND LIQUOR EXPO** qui se tiendra à Shanghai en mai 2011.

CHINA WINE AND LIQUOR EXPO (SALON INTERNATIONAL DES VINS ET SPIRITUEUX)	
Edition :	du 10/05/2011 au 13/05/2011 - Ville : SHANGHAI
Périodicité :	Annuelle
Produit(s) :	Vin, champagne, viticulture, techniques de stockage, installations de caves, technique du transport, boissons, dispositifs de contrôle, technique de conservation, technologie d'emballage, installations de remplissage.
Organisateur :	CHINA PROMOTION EXHIBITION
	Room 1703, 109 Gloucester Road - Wanchai HONG KONG CHINE Tél : +852 251 17427 - Fax : +852 251 19692 Email : cp@exhibition.com Site Web : www.cpexhibition.com

Bien que le salon se déroule dans un peu plus de neuf mois, le responsable a pu obtenir auprès de l'organisateur, un emplacement intéressant. Afin de préparer le salon de Shanghai, vous souhaitez constituer une liste de prospects.

Travail à faire

2.2 Dressez le profil-type du(des) prospect(s) visé(s). Quelles sont les sources dont vous disposez pour constituer cette liste ?

2.3 Dressez le planning faisant apparaître les principales tâches à accomplir afin de préparer le plus efficacement possible le salon dans le temps disponible. Normalement, combien de mois avant le salon aurait-il fallu en commencer l'organisation ?

Sachant que vous pouvez bénéficier d'aides financières de la part de la COFACE pour votre participation au salon de Shanghai, vous souscrivez auprès de cet organisme une assurance-prospection dans le cadre de laquelle vous avez obtenu une garantie de 30 000,00 EUR sur votre budget prévisionnel de 33 500,00 EUR.

Ayant révisé à la baisse ce budget prévisionnel, deux hypothèses de dépenses réelles pour la participation à ce salon sont envisagées : soit 26 700,00 EUR soit 31 500,00 EUR. Votre responsable vous demande d'étudier prévisionnellement la liquidation des comptes dans chacun des deux scénarios envisagés.

Travail à faire

2.4 Dans les conditions générales de l'assurance-prospection, quelle sera la durée totale du contrat ?

2.5 Dans chacune des deux hypothèses de dépenses réelles envisagées, procédez à la liquidation annuelle et finale des comptes sur le modèle qui vous est communiqué en Annexe 1 par la COFACE. Commentez.

Chiffres d'affaires export (en EUR) réalisés sur la zone de prospection	
2011	73 000
2012	180 000
2013	95 000
2014	109 000

NB : tous les calculs concernant les indemnités et les reversements COFACE (mais seulement eux) seront arrondis à l'EUR.

2.6 Justifiez l'intérêt du recours à l'assurance-prospection.

TROISIÈME PARTIE : La réalisation d'une exportation en Chine

Le domaine « LAFRAN-VEYROLLES », suite au salon de Shanghai, reçoit une commande d'un grossiste importateur « Shanghai Wine Import » pour 8 640 bouteilles de 75 cl, cuvée spéciale rouge AOC 2001.

Le client souhaite que sa commande lui soit livrée en Chine et il se chargera des formalités nécessaires à l'importation. Il souhaite que la marchandise arrive au port de Shanghai le 31 juillet 2011.

Vous êtes chargé(e) de préparer la réponse à cette demande chinoise.

Travail à faire

- 3.1 Parmi les Incoterms CCI 2000, quels sont les Incoterms que vous devez exclure pour pouvoir satisfaire le client chinois ? Pour chacun d'entre eux, vous préciserez pourquoi il ne peut pas être retenu. Vous présenterez votre travail sous la forme d'un tableau, suivant le modèle communiqué en Annexe 2.**
- 3.2 A partir des informations que vous avez recueillies (cf. Annexe 3), établissez le prix CIF Shanghai (prix total de la commande & prix unitaire à la bouteille), arrondi au centime d'Euro le plus proche, en faisant apparaître les valeurs EXW, FCA, FOB et CFR.**
- 3.3 Quelle(s) différence(s) aurait introduite(s) pour le domaine, l'Incoterm DES Shanghai au lieu de CIF Shanghai ?**
- 3.4 Sachant que la marchandise quittera le domaine le 7 juillet 2011 et qu'elle sera embarquée à Marseille le 10 juillet 2011, quelle sera la date de livraison que vous ferez apparaître sur votre Pro forma (devis adressé au client chinois) ? Expliquez et commentez.**

ANNEXES

ANNEXE 1 Modèle de tableau de liquidation « assurance-prospection »

Exercices	(a) Dépenses garanties	(b) Dépenses réellement engagées	(c) Dépenses prises en compte	(d) Recettes (exportation sur zone garantie)	(e) Amortissement	(f) Solde	(g) Quotité garantie	(h) Indemnités ou reversements	(i) Primes

Source : COFACE

ANNEXE 2 Modèle de tableau des Incoterms non retenus

Incoterm exclu	Signification en anglais	Signification en français	Mode de transport	Type de vente	Justification de la non utilisation de l'Incoterm

ANNEXE 3 Frais hors taxes en Euros concernant une expédition vers Shanghai

Préacheminement par camion jusqu'à Marseille	146
Chargement sur le camion	75
Mise à FOB	180
Dédouanement export	60
Transport maritime	1000
Assurance (0,5 % de la valeur CIF + 10 %)	
Déchargement à Shanghai	95