

## SUJET

*Nota : Il vous est demandé d'apporter un soin particulier à la présentation de votre copie.  
Toute information calculée devra être justifiée.*

Le groupe PAJARO est un grand groupe de distribution français, implanté sur tout le continent américain. PAJARO AMÉRIQUE gère en propre ou en franchise des hypermarchés en Amérique latine et des magasins en Amérique du Nord. Il ne fabrique rien lui-même. Il se fournit en général sur le marché local et n'importe des marchandises d'Europe qu'exceptionnellement et en faibles quantités.

PAJARO AMÉRIQUE met en place un nouveau rayon « l'art de vivre français » dans ses hypermarchés d'Amérique latine et ses magasins d'Amérique du Nord. Pour alimenter ce nouveau rayon, PAJARO a décidé d'importer de France une partie des marchandises proposées à la vente.

Des marchés test ont permis d'affiner le concept, de choisir les fournisseurs français et de prévoir les quantités à exporter. Le groupe PAJARO a sélectionné trois fournisseurs pour trois familles de produits, « LE LIN DES VOSGES » de Saint-Dié, « LES CRISTALLERIES DU NORD » d'Arras et « LA MANUFACTURE D'AUTHIER » de Limoges.

Monsieur MANTHON, responsable du projet « Recherche et développement » chez PAJARO, prend donc contact avec l'opérateur de transport GÉONEUF dont vous dirigez le service exploitation. Il vous confie les missions suivantes :

1. Rechercher sur le continent américain un lieu optimal pour y implanter la plate forme logistique de distribution ;
2. Présenter un schéma logistique permettant l'acheminement complet, de porte à porte, au coût le plus avantageux ;
3. Prendre en charge l'intégralité de la logistique vers le continent américain.

### DOSSIER 1 : LA PLATE FORME LOGISTIQUE

Pour rechercher le lieu d'implantation optimal de la future plate-forme logistique, vous avez contacté tous les PEE (postes d'expansion économique) du continent américain. Après une étude comparative, vous avez choisi la zone libre de Colon dans la République de Panama. Il vous faut convaincre Monsieur MANTHON de la pertinence de votre choix de localisation et évaluer les flux d'approvisionnement.

#### **Première partie : Et pourquoi pas le port du Panama ?**

##### **Travail à faire**

Dans l'annexe A (à rendre avec la copie) :

- 1 - Récapituler les caractéristiques de la zone libre de Colon.
- 2 - En déduire, pour chacune de ces caractéristiques, un avantage particulier pour PAJARO.

## **Deuxième partie : Les flux annuels d'approvisionnement**

### **Travail à faire**

Dans l'annexe B (à rendre avec la copie) :

Évaluer les flux annuels expédiés vers la plate-forme logistique en faisant apparaître leur poids et leur volume globaux annuels.

## **DOSSIER 2 : LES COÛTS DIRECTS D'ACHEMINEMENT DE PORTE À PORTE**

Pour acheminer les marchandises des fournisseurs de PAJARO jusqu'à la zone libre de Colon, vous retenez deux hypothèses : transport principal par voie aérienne ou par voie maritime. Monsieur MANTHON vous demande de calculer, en euros, le coût direct d'acheminement pour chaque hypothèse. L'approvisionnement annuel prévu est de 664,992 tonnes et de 3050,64 m<sup>3</sup>.

### **Première partie : Acheminement de la marchandise par voie aérienne**

#### **Travail à faire**

- 1 - Calculer le montant annuel du fret aérien principal et justifier le tarif de base retenu.
- 2 - Choisir entre la déclaration de valeur et l'assurance :
  - 2-1 Calculer le montant de la surtaxe annuelle de déclaration de valeur.
  - 2-2 Calculer le montant de la prime annuelle d'assurance.
  - 2-3 Rédiger une brève note, à l'attention de votre client, l'informant de votre choix de l'option la moins coûteuse et de ses conséquences juridiques sur le contrat de transport.
- 3 - Calculer le coût total annuel d'acheminement des marchandises pour l'option retenue.

### **Deuxième partie : Acheminement de la marchandise par voie maritime**

#### **Travail à faire**

- 1 - Calculer le coût annuel du transport maritime selon le tarif de la conférence Atlantic-Caraïbes.
- 2 - L'Assurance maritime :
  - 2-1 Calculer la valeur CFR (Coût et fret) Colon de la marchandise.
  - 2-2 Calculer le montant de la prime d'assurance.
- 3 - Calculer le coût total annuel d'acheminement des marchandises.

## DOSSIER 3 : LES COÛTS TOTAUX D'APPROVISIONNEMENT

Après négociation avec les différents intervenants, vous avez obtenu :

- pour l'acheminement aérien de porte à porte, un coût global annuel de 1 100 000 euros ;
- pour l'acheminement maritime de porte à porte, un coût global annuel de 900 000 euros.

À ces coûts directs, il convient d'ajouter les coûts de stockage à Colon et les coûts d'immobilisation des marchandises pour connaître le coût total d'approvisionnement.

### Travail à faire

- 1 - Calculer les coûts annuels de stockage à Colon pour chaque hypothèse d'acheminement.
- 2 - Calculer les coûts financiers d'immobilisation des marchandises pour chaque hypothèse d'acheminement.
- 3 - Calculer le coût total annuel d'approvisionnement intégrant l'ensemble des coûts directs et indirects pour chaque hypothèse d'acheminement.
- 4 - Proposer à votre client une hypothèse d'acheminement.  
Argumenter et justifier votre choix.

## DOSSIER 4 : LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

Vos précédents travaux ont démontré que l'acheminement aérien semblait être le plus intéressant. Monsieur MANTHON a suivi vos conseils et a loué un entrepôt adapté. Or, PAJARO, n'a toujours pas l'agrément de client connu. Pour optimiser les envois et renforcer les relations commerciales, il serait souhaitable d'obtenir cet agrément.

Vous êtes chargé(e) de préparer la négociation avec votre client PAJARO, afin de l'inciter à entamer les démarches au plus tôt. En effet, être client inconnu pourrait devenir à terme un réel handicap pour l'utilisation du transport aérien.

Afin de préparer au mieux cette négociation avec PAJARO, vous devez :

- expliquer à Monsieur MANTHON les notions fondamentales de la sûreté aérienne ;
- prévoir une réponse aux objections que monsieur MANTHON opposera aux contraintes liées à la sûreté.

### Travail à faire

- 1 - Rédiger à l'attention de Monsieur MANTHON une note de synthèse dans laquelle apparaîtront :
  - la définition des expressions « *expéditeur connu* », « *client connu* » ;
  - les contraintes à respecter pour être client connu ;
  - les avantages pour PAJARO d'obtenir la qualité de client connu.
- 2 - Compléter l'**annexe C (à rendre avec la copie)** en traitant les objections que pourrait formuler Monsieur MANTHON.

Pour gérer les pré-acheminements routiers, GÉONEUF dispose d'un système de gestion de bases de données relationnelles. Un schéma relationnel relatif à cette application vous est fourni en *annexe 10*. Il permet de répondre par requêtes à un certain nombre d'attentes dans le domaine de la gestion des transports routiers.

Afin de réduire les délais de pré-acheminement et en raison de l'importance quantitative de certains chargements, GÉONEUF envisage de confier ces enlèvements à plusieurs transporteurs.

### **Travail à faire**

- 1 - Compléter l'annexe D (à rendre avec la copie).**
- 2 - Justifier les cardinalités de l'association RECEVOIR.**
- 3 - Présenter les requêtes permettant d'obtenir les informations suivantes sous la forme de votre choix concernant le transporteur numéro T 28 :**
  - 3-1 Connaître le numéro des enlèvements qu'il a effectués.**
  - 3-2 Connaître le nom et le numéro de téléphone du prospecteur avec lequel il est en relation.**
- 4 - Quelles modifications doit-on apporter au schéma conceptuel de données pour prendre en compte la possibilité de confier un enlèvement à plusieurs transporteurs ?**