

Autoclaves Lagarde

Pour répondre aux besoins des industriels des secteurs agro-alimentaire et textile en région Rhône-Alpes, LAGARDE est fondée en 1921 à Montélimar et oriente son activité vers la production d'équipements industriels.

En 1953, LAGARDE développe puis débute la fabrication et la commercialisation d'autoclaves pour l'industrie textile qui remportent un grand succès et mettent l'entreprise sur les chemins de l'export.

Les autoclaves sont de grosses "cocottes minutes".

En 1972, LAGARDE développe le premier autoclave de stérilisation vapeur / air pour l'industrie agro-alimentaire qui fait l'objet d'un dépôt de brevet. L'innovation se poursuit avec le développement et la commercialisation en 1975 d'une nouvelle gamme d'autoclaves rotatifs destinée à améliorer le traitement thermique des produits.

En 1983, LAGARDE intègre le Groupe SCHOLZ pour constituer le premier groupe industriel spécialisé dans la fourniture d'autoclaves destinés à diverses applications. LAGARDE poursuivra la diversification des débouchés de ses produits déjà initiée à la fin des années 70.

Aujourd'hui LAGARDE fait partie des leaders mondiaux dans la fourniture d'autoclaves et ce sont plus de 2 500 autoclaves livrés dans plus de 60 pays à travers le monde.

LAGARDE propose une large gamme d'autoclaves adaptés à diverses applications ainsi que des réalisations sur mesure dans de nombreux secteurs :

Secteur agro-alimentaire et pharmaceutique : autoclaves de cuisson, pasteurisation ou stérilisation.

Gamme Steamy Gourmet pour la restauration collective.

Secteur textile : autoclaves pour le "vaporisage" et la reprise d'humidité des textiles.

Secteur hospitalier : autoclaves de stérilisation et de traitement des déchets hospitaliers.

Secteurs industriels divers : autoclaves pour l'industrie du caoutchouc, du verre, du bois, des matériaux composites...

La notoriété de ses équipements confère à LAGARDE de nombreuses références prestigieuses.

Un réseau d'agents assure à LAGARDE, qui réalise 70 % de son chiffre d'affaires à l'export, une présence commerciale sur l'ensemble des continents.

L'entreprise LAGARDE doit être réactive et innovatrice, d'où la nécessité d'investir en recherche et développement. Durant ces trois dernières années, elle a augmenté son chiffre d'affaires de 40 %.

Première partie – Le marché chinois

A – Étude du marché chinois (annexes 1 à 3)

L'entreprise LAGARDE est soucieuse d'élargir ses débouchés. Le marché chinois semble offrir des opportunités, notamment dans le secteur agro-alimentaire.

Dans ce but, elle réunit une documentation sur la Chine en se mettant en relation avec différents organismes et en consultant le M.O.C.I.

TRAVAIL À FAIRE

- 1.1. Dans une analyse structurée, vous mettrez en évidence les attraits que représente le marché chinois pour l'entreprise LAGARDE mais également les difficultés qu'elle risque d'y rencontrer.

B – Participation à un salon (annexe 4)

Afin d'établir des premiers contacts, l'entreprise LAGARDE décide de participer à la foire PACKTECH AND FOODTECH à SHANGHAI.

Le directeur commercial s'y rendra accompagné de sa collaboratrice. Il vous demande de l'aider à préparer la manifestation pour laquelle il a souscrit une assurance prospection auprès de la COFACE (une année de garantie, deux années d'amortissement complémentaire).

TRAVAIL À FAIRE

- 1.2. Calculez le budget global de la participation à la foire en euros.
N.B. : tous les calculs seront faits sur la base de six jours et six nuits sur place.
- 1.3. Au retour de la prospection, les dépenses réelles s'élèvent à 9 800 EUR. Lagarde a perçu en fin d'exercice une indemnité de 5 817,50 €. Calculez le chiffre d'affaires réalisé la première année.
- 1.4. Le responsable export estime que sa participation au salon ne sera réussie que si le chiffre d'affaires réalisé durant les trois années du contrat permet de rembourser intégralement l'indemnité perçue par la COFACE. Calculez ce chiffre d'affaires.
- 1.5. Concluez sur l'intérêt d'avoir participé à ce salon et d'avoir souscrit une assurance prospection, sachant que le chiffre d'affaires réalisé pendant la période d'amortissement est de 110 000 EUR.

C – Implantation en Chine (annexe 5)

La société LAGARDE commercialise ses produits à l'étranger par l'intermédiaire d'une cinquantaine d'agents à la commission répartis sur les cinq continents. Elle a choisi ce mode de commercialisation en raison de sa petite taille et pour conserver la maîtrise de son savoir faire.

En janvier 2003, la société LAGARDE signe un contrat avec Monsieur Zhou de Shanghai rencontré lors du salon "Packtech and Foodtech".

TRAVAIL À FAIRE

1.6. Commentez les articles 2.4, 8 et 9 de ce contrat.

Deuxième partie – Gestion de la commande américaine

La société LAGARDE a reçu une commande de l'entreprise "DOGS CATS FOODS" de Columbus (**annexe 7**).

Pour être conformes aux normes américaines de sécurité, les autoclaves doivent être équipés de composants américains Stork et Worcester. Des autoclaves d'un type spécifique doivent donc être mis en fabrication pour répondre à cette demande.

TRAVAIL À FAIRE

2.1. Calculez le résultat prévisionnel réalisé par la société sur cette commande, en faisant apparaître le coût de production, les frais commerciaux et le coût de revient, à partir des éléments contenus dans les **annexes 6 et 7**. Le taux de change retenu par Lagarde pour l'établissement de cette offre est 1 EUR = 1,15 USD.

La société LAGARDE sollicite un préfinancement auprès de sa banque destiné à financer les travaux relatifs à cette commande et couvrant la moitié de la somme due par le client après versement de l'acompte à la commande.

La banque mettra les fonds à la disposition de l'entreprise dès la réception de la commande, le remboursement de cette somme interviendra lors du règlement du solde par le client, en principe le 31/07/2003.

TRAVAIL À FAIRE

2.2. À partir des **annexes 7 et 8**, calculez le coût de cette avance de trésorerie.

Troisième partie – La logistique de la commande américaine (annexes 7, 9 et 10)

Pour répondre à la commande de son client "Dogs Cats Foods", la Société LAGARDE s'adresse à deux transitaires (DANZAS et ZIEGLER FRANCE) afin d'obtenir le coût du fret, la fréquence des départs et le transit time, pour une expédition en maritime, de Malataverne à Colombus.

Données techniques fournies par l'entreprise Lagarde :

- 5 conteneurs OPEN TOP 40 pieds (un autoclave par conteneur)
- DDU COLOMBUS OHIO USA
- Délai de positionnement : semaine "27" du 1^{er} juillet pour mise en conteneur à MALATAVERNE.

Les **annexes 9 et 10** constituent les extraits des réponses des transitaires.

TRAVAIL À FAIRE

- 3.1. Calculez le coût du transport proposé par DANZAS et par ZIEGLER
- 3.2. Comparez les deux offres ; proposez un choix argumenté.

Quatrième partie – Étude des conditions de règlement

La notoriété de la Société LAGARDE lui permet le plus souvent d'imposer à ses clients ses conditions de règlement. Celles-ci sont fixées dans un objectif de moindre coût et de simplicité.

La plupart des clients appartiennent à des grands groupes industriels. Le risque de non-paiement résulte essentiellement du "Risque Pays".

A – Les conditions de règlement proposées aux clients de pays stables

Les conditions qui leur sont proposées sont les suivantes :

- Versement d'un acompte de 20 % à la commande.
- Le solde est réglé par virement soit à la livraison, soit à 30 jours de la date de livraison (exceptionnellement 60 jours).
- Monnaie de facturation l'EURO.

TRAVAIL À FAIRE

- 4.1. Quels sont les avantages et les inconvénients de ces conditions de règlement pour l'entreprise LAGARDE ?

B – Les conditions de règlement proposées aux clients installés dans un pays à risques

Jusqu'en 2001, lorsque l'entreprise recevait une commande, d'un client installé dans un pays à risques, elle demandait l'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé. Depuis 2001, l'entreprise n'utilise plus le crédit documentaire mais demande à son client de lui fournir une garantie bancaire, ce qui la conduit désormais à surveiller le risque pays.

TRAVAIL À FAIRE

4.2. Après avoir regroupé les pays clients par catégorie de risque (**annexes 11 et 12**), appréciez le risque pays encouru par l'entreprise.

C – Le dossier du client syrien EL RAINI CO (annexes 13 et 14)

En réponse à l'offre faite à EL RAINI CO dans la pro forma RM/GP 1729 du 25/01/2003, l'entreprise a reçu le 10/04/2003 un courrier de sa banque le Crédit Lyonnais, accompagné d'une lettre de crédit "stand by" émise par la banque SBAA (**annexe 14**). Le Crédit Lyonnais précise que "ce crédit est soumis aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires de la Chambre de Commerce Internationale en vigueur au moment de l'ouverture" et qu'il lui ajoute sa confirmation.

TRAVAIL À FAIRE

4.3. Que procure à la société LAGARDE la confirmation par le Crédit Lyonnais ?

4.4. Le 02/07/2003, LAGARDE expédie la marchandise et fait parvenir à son client les documents (voir extrait de la facture en **annexe 13**).

Le 25/07/2003, le paiement n'est toujours pas effectué. Que doit faire l'entreprise ?

4.5. Justifiez le choix de LAGARDE de préférer la lettre de crédit stand by au crédit documentaire, chaque fois que cela est possible.