**Examen de rattrapage en Négociation Commerciale Internationale**

# Vous êtes importateur de matériels médicaux et de machines médicales. Vous avez votre fournisseur en Allemagne avec lequel vous travaillez depuis 12 mois. Vous vous apprêtez à faire une livraison de 10.000 unités d’un produit x à raison de 75€ pièce. La dernière commande a été réalisée le 01 juin 2015 pour la même quantité.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Quantité | Prix unitaire (€) | Prix TTC en € | Prix de change banque centrale | Prix TTC en dinars algérien (da) | Ecart en da | Pourcentage de perte |
| 01 juin 2015 | 10.000 | 75 | 750.000 | 108,68 | 81.510.000 | - |  |
| 24 aout 2015 | 10.000 | 75 | 750.000 | 120,4757 | 90.356.775 | 8.846.775 | (-9,791%) |

# Cependant, vous subissez actuellement de grandes pertes à cause de la dévaluation du dinar. Vous avez fait votre commande le 24/08/2015 pour la même quantité cependant vous avez dû payer 8.846.775Dz en plus ce qui vous aurait rajouté 1085 unités en plus avec le taux de change du 1er juin 2015. Le fournisseur refuse d’assumer cette perte et reste ferme concernant le prix de ses livraisons, vous êtes donc le seul à assumer cette perte.

# Habituellement, vous avez une marge de 50% sur chaque unité vendue en vous fixant un taux de 110,00 dinars par euro. Ce qui vous fait un prix d’achat de 8250,00 da et une marge de 4125,00 da pour un prix de vente fixe et non négociable de 12.375,00da. Avec la hausse de l’euro, le prix d’achat de chaque unité monte à 9035,68da, si vous souhaitez maintenir le même prix de vente afin de rester compétitif, vous n’aurez qu’une marge de 3339,32da ce qui est équivaut à 26,98% de marge.

# Questions :

# Etant en crise, vous vous posez la question : « Quelle est la stratégie à adopter afin de faire face à la dévaluation du dinar qui risque d’avoir des conséquences néfastes sur la santé financière de l’entreprise ? »

# Plusieurs stratégies s’offrent à vous :

# Négocier avec le fournisseur allemand dans le but de réduire le prix unitaire malgré sa fermeté dans le prix. *Voici quelques caractéristiques de sa personnalité le modèle COI : contrôle son environnement et y vit en harmonie ; sa performance dépend de ses actions passées, présentes et futures ; a une communication formelle ; est collectiviste ; suit une logique déductive et linéaire ; aime la hiérarchie, l’ordre et l’organisation.*

# Chercher un autre fournisseur proposant des prix moins cher/qualité inférieure

# Proposer un cartel avec les autres importateurs afin d’imposer une augmentation générale des prix

# Augmenter ses prix de vente afin que les cliniques et organismes sanitaires qui achètent vos produits endossent aussi la perte. Et dans ce cas-là, faut-il garder les 50% de marge ou bien voir sa marge à la baisse ?

# Ce qui vous est demandé :

# Analysez et expliquez intelligemment les 4 stratégies en détail en mentionnant clairement les avantages et les inconvénients de chaque stratégie sur vos activités et sur l’image de votre entreprise.

# Classez les stratégies en fonction de leur faisabilité. La première étant la plus adéquate à votre situation

# Proposez d’autres solutions ou stratégies ayant pour but de lutter efficacement contre la dévaluation du dinar face à l’euro.