MISSION N°1

Exporter au Royaume-Uni
Documents 1 à 7

Les produits français bénéficient d'une forte demande et d'une excellente réputation au Royaume-Uni, notamment dans les secteurs de l'alimentation et des boissons. Les consommateurs britanniques apprécient et sont attirés par la qualité, l'authenticité et le prestige des produits français.

Depuis la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne, devenue effective le 1er janvier 2021, les échanges entre les pays de l'Union européenne, notamment la France, et le Royaume-Uni se sont complexifiés en raison de l'application d'une nouvelle réglementation douanière.

Pour prospecter le marché britannique, SAPP Maxim's fait appel à un agent commercial local.

En octobre 2025, l'agent commercial communique à l'entreprise la demande de la jardinerie LOWE'S GARDEN CENTER située à Cardiff au pays de Galles. Il s'agit d'un nouveau prospect, particulièrement intéressant car il possède 20 concessions dans l'ensemble du pays.

SAPP Maxim's a l'habitude de travailler avec ses clients britanniques en FCA port de Calais, et de demander un paiement à la commande pour tout nouveau client. Elle formule une première proposition commerciale.

Après avoir pris connaissance de la réglementation spécifique au Royaume-Uni, Dominique BRABANT, votre responsable export, vous demande de prendre en charge ce dossier, en préservant les intérêts de SAPP Maxim's, tout en répondant au mieux aux attentes du client LOWE'S GARDEN CENTER.

MISSION N°2

Maintenir la compétitivité sur le marché américain
Documents 8 à 14

Le marché américain représente le premier marché export de l'entreprise. C'est un marché très réglementé sur lequel la législation évolue constamment, ce qui oblige les entreprises à s'y adapter.

SAPP Maxim's commercialise ses produits sur la côte Ouest des États-Unis par l'intermédiaire d'un distributeur exclusif French Gourmet avec lequel elle a conclu un contrat de distribution qui fixe les conditions de sa collaboration.

Depuis le 1er août 2025, la tarification douanière a changé pour toutes les opérations d'importation en provenance de l'Union européenne. Une augmentation des droits de douane est désormais imposée, ce qui impacte le coût de revient à l'importation de French Gourmet. Dans ce contexte, French Gourmet souhaiterait renégocier les conditions du contrat qui la lie à SAPP Maxim's.

Votre responsable vous transmet le dossier réalisé par l'ancien gestionnaire export concernant l'étude de différentes solutions permettant de maintenir de bonnes relations avec ce distributeur tout en protégeant nos intérêts.

Il vous demande de proposer une combinaison de solutions permettant d'atteindre les objectifs fixés.