



## PORK MEAT TRADING: UN DESACCORD DANS UNE OPERATION D'ACHAT-VENTE INTERNATIONALE

---

*Ce cas a été préparé uniquement dans le but de fournir des éléments pour la discussion d'un problème de management. Il ne prétend pas illustrer le traitement efficace ou inefficace d'un problème de la vie des affaires. Certains noms et d'autres informations peuvent avoir été modifiés dans le souci de maintenir leur confidentialité.*

*L'Institut de Management International de l'Université de Lausanne (IUMI) autorise la reproduction de ce cas. Ce cas est mis en utilisation publique gratuite sur le site <http://www.hec.unil.ch/jusunier/teaching/index.htm>. Pour toute autre demande d'information, contacter: IUMI, HEC, BFSH1, CH-1015 Lausanne-Dorigny, Suisse; téléphone 00 41 21 692 3310 ; fax 00 41 21 692 3495; e-mail [admin.mim@hec.unil.ch](mailto:admin.mim@hec.unil.ch).*

IUMI/HEC, 2004

Version: (A) 2004-07-10

---

Peu importe dans quelle branche d'activité vous êtes, vous ne pouvez échapper au sexe. Cela aurait pu être la conclusion tirée par un exportateur américain de viande après un litige avec un client ouest allemand sur une livraison de foies de porc congelés. Voici comment s'est développé le conflit.

L'exportateur américain fut contacté par télex pour expédier "30'000 livres de foies de porcs américains (US) congelés récemment, marchandise de qualité commerciale habituelle, produits de qualité supérieure." (en anglais "30.000 lbs of freshly frozen US pork livers, customary merchandisable quality, first rate brands."). Comme l'expédition qui fut préparée correspondait exactement aux normes en vigueur sur le marché américain, l'exportateur s'attendait à ce que la transaction se fasse sans le moindre problème.

Mais lorsque les foies arrivèrent en Allemagne Fédérale, l'acheteur souleva l'objection

suivante : "Nous avons commandé des foies de porc de qualité commerciale habituelle, mais ce que vous nous avez envoyé comprend 40% de foies de truie."

"Qui se préoccupe du sexe des porcs ? Quelle importance cela a-t-il que le foie provienne d'une truie ou d'un cochon<sup>1</sup>?" demanda l'exportateur.

"Pour nous c'est important." répondirent les Allemands. "Ici en Allemagne, nous ne confondons pas les foies spongieux des truies avec les foies fermes des cochons males. Cette livraison ne pouvait être vendue au prix que nous avions escompté la revendre. La seule manière que nous avons trouvé de nous débarrasser de cette viande sans perte complète, a été d'en réduire le prix. Vous nous devez le rabais que nous avons été obligé de consentir, soit 1'000 dollars."

Les Américains refusèrent de réduire le prix. Leur résistance déterminée peut en partie s'expliquer par la réaction à l'insulte implicite vis à vis du goût du consommateur américain. "Si les foies de porc, quelque soit le sexe de l'animal, paraissent agréables au palais du consommateur américain, ils doivent être bons pour tout le monde" pensaient les Américains.

Tout cela donnait l'impression que jamais acheteur et vendeur ne pourraient se mettre d'accord sur les goûts et préférences en matière de nourriture<sup>2</sup>.

### **Questions**

*1/ Discuter comment dans ce cas fonctionnent de part et d'autre l'ethnocentrisme et la tendance au "S.R.C." (Self Reference Criterion) ?*

*2/ Si un litige devait s'engager quelle loi nationale s'appliquerait ? Si ce cas était porté devant un tribunal américain (Etats-Unis) qui à votre avis gagnerait ? Et devant un tribunal allemand ? Pourquoi<sup>3</sup> ?*

*3/ Un litige formel se justifie t-il dans un tel cas ? Comment résoudre ce problème ? Comment éviter à l'avenir ce genre de problèmes (proposez une réponse générale, indépendante du produit ou service envisagé) ?*

---

<sup>1</sup> Verrat ou porc male castré

<sup>2</sup> Ce cas est adapté d'un exemple de Dun et Bradstreet, utilisé avec l'aimable permission de la société.

<sup>3</sup> Pour répondre à cette question on peut se référer en particulier à Nathalie Prime et Jean-Claude Usunier, *Marketing International*, Paris, Vuibert, 2004, pages 64 à 66.