

Epreuve Ecrite

TECHNIQUES COMMERCIALES

DOCUMENTS AUTORISES

Aucun document en dehors de ceux remis aux candidats par les examinateurs n'est autorisé
Utilisation des calculatrices autorisée.

NB : Avant de commencer à traiter le sujet, vérifier qu'il comporte les pages 1 à 4

La société TATCHAMOU produit une importante gamme de stylos à plume qu'elle commercialise sous la marque KUIMSTRI.

La clientèle est essentiellement composée de détaillants qui s'approvisionnent soit directement dans les entrepôts de la société soit par l'intermédiaire des représentants exclusifs qui couvrent aujourd'hui, la quasi totalité du territoire national.

La société s'est toujours préoccupée non seulement du niveau des parts de marché et de la rentabilité, mais aussi et surtout, du maintien de la qualité qu'elle a atteinte dans l'esprit du consommateur et de la clientèle.

DOSSIER 1 : ANALYSE ET PREVISION DES VENTES

Désireux de prévoir à l'avance son programme de production, Mme KEBEMOU Aïcha, la Directrice de la société vous demande d'analyser les ventes.

Vous disposez des chiffres d'affaires trimestriels des quatre dernières années en milliers de francs.

Années	1 ^{er} trimestre	2 ^e trimestre	3 ^e trimestre	4 ^e trimestre	totaux
2009	64 000	59 600	15 200	77 200	216 000
2010	72 600	66 600	18 800	82 000	240 000
2011	69 400	70 800	20 400	91 000	261 600
2012	86 600	80 200	21 200	1024000	290 400
Totaux					1 008 000

Travail à faire : 20points

- 1-1 Représenter sur un graphique chronologique, l'évolution des ventes sur les 16 trimestres en prévoyant la place pour l'année 2013. 4pts
- 1-2 Commenter l'évolution de la courbe obtenue à la première question en interprétant les fluctuations observées. 4pts
- 1-3 Rechercher par la méthode de MAYER dite de la double moyenne l'équation de la droite de tendance caractéristique de ces ventes. 4pts

- 1-4 calculer quatre coefficients saisonniers trimestriels résultants des ventes des quatre dernières années. 3pts
- 1-5 Déterminer les chiffres d'affaires prévisionnels pour chaque trimestre de l'année 2013. 3pts
- 1-6 Procéder à l'ajustement de votre droite de tendance sur le graphique précédent. 2pts

DOSSIER 2 : STRATEGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

Les statistiques annuelles de vente de toute la profession ont été les suivantes pour la période de 2009 à 2012

années	Ventes de la branche professionnelle
2009	1 420 000 000 FCFA
2010	1 714 000 000 FCFA
2011	2 000 000 000 FCFA
2012	2 320 000 000 FCFA
total	7 478 000 000 FCFA

Deuxième travail à faire : 23 points

2-1 Evaluer en pourcentage, la part de marché de l'entreprise pour chacune des quatre dernières années, et consigner dans un même tableau les ventes annuelles de la branche professionnelle celles de l'entreprise et ses parts de marché. 3pts

2-2 Commenter les statistiques du tableau précédent, expliquer la situation réelle sur le terrain et conclure de la position de la société TATCHAMOU sur le marché national de stylos à plume. 3pts

2-3 définir l'objectif commercial que pourrait se fixer l'entreprise pour l'année à venir en précisant entre autres, ses niveaux de réalisation et de responsabilité. 2pts

2-4 Identifier trois différentes stratégies qui s'offrent à l'entreprise pour maintenir ou améliorer sa position sur le marché et atteindre l'objectif qui lui a été assigné à la question précédente. 3pts

2-5 Définir la notion de politique de marque et puis, consigner dans un tableau à trois colonnes, les avantages et les inconvénients pour un fabricant qui adopte l'une des options suivantes :

- Une même marque pour tous ses produits
- Une marque pour chaque ligne de produits
- Une marque spécifique à chaque produit. 12pts

DOSSIER 3 : ETUDE ET POLITIQUE DE PRIX

Cette nouvelle variété de produit sera commercialisée sous la marque TCHAMOU. La présentation du produit et le prix devront coller aux goûts des consommateurs.

L'enquête réalisée auprès d'un échantillon représentatif de la population camerounaise a permis d'obtenir les résultats suivants

	Effectif	Marché potentiel	Prix maximum	Prix minimum
Paysans	930 000	0,2°/°	1850	1700
Industriels et commerciaux	780 000	2°/°	2 150	2 000
Cadres supérieurs	670 000	1,8°/°	2 100	1 950
Cadres moyens	1 270 000	1,1°/°	2 000	1 900
Employés	1 770 000	0,5°/°	1 950	1 750
Ouvriers	3 770 000	0,4°/°	1 900	1 750
Autres	810 000	0,1°/°	1 900	1 750

Le marché potentiel indique ici le pourcentage de personnes susceptibles d'acheter un nouveau stylo de marque TCHAMOU.

Travail à faire : 23points

3-1 Calculer l'effectif total du marché potentiel de la nouvelle marque de stylo TCHAMOU
3pts

3-2 Représenter graphiquement les réponses obtenues concernant les prix maximum et minimum en faisant apparaître pour chaque catégorie socio professionnelle, la fourchette de prix matérialisée par un segment de droite. 3pts

3-3 Déterminer pour chaque prix le nombre total d'acheteurs potentiels, puis déduire le prix psychologique. 3pts

3-4 le prix psychologique déterminé à la question précédente correspond-il au chiffre d'affaires potentiel maximum ? Justifiez votre réponse en présentant dans un tableau, tous les calculs de vérification. 5pts

3-5 Quels sont tous les éléments à prendre en compte dans la fixation des prix. 3pts

3-6 Définir dans le cadre de la politique des prix de l'entreprise, le contenu des options suivantes :

- politique d'écémage
- politique de pénétration
- politique d'alignement

6pts

DOSSIER 4 : VENTE A L'EXPORTATION 14 points

La société TATCHAMOU se propose de commercialiser ses produits dans les pays porteurs de la zone CEMAC .La service commercial compte persuader le directeur général qu'une telle politique contribue à la croissance de l'entreprise.

Travail à faire : 14points

4-1 Présenter en relevant un avantage et un inconvénient de trois formes d'implantation qui s'offrent à La société TATCHAMOU. 6pts

4-2 Mme KEBEMOU conseille au directeur général d'adopter dans le cadre de ses transactions avec les partenaires extérieurs un moyen de règlement sécurisant où sa

banque joue un rôle positif. Indiquer ce moyen et le schématiser.
4pts

4-3 Citer les principaux documents utilisés l'ouverture du crédit documentaire. 4pts

