

REPUBLIQUE DU CAMEROUN

Paix – Travail – Patrie

MINESEC/OBC

BACCALAUREAT STT

Spécialité : ACC

Durée : 5 Heures

Coefficient : 5

Session 2018.....

Epreuve écrite

PRATIQUE PROFESSIONNELLE

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

Avant de traiter le sujet, vérifiez qu'il comporte les pages de 1/7 à 7/7.

NB : Cette épreuve comporte quatre (04) parties

La Chocolaterie Confiserie Camerounaise (**CHOCOCAM SA**) dont le siège est situé à la rue 635 Boulevard des nations, ZI Bassa, BP 275 DOUALA fabrique et commercialise des produits de chocolaterie et de confiserie. Les produits de la **CHOCOCAM SA** sont essentiellement fait à base des ingrédients agricoles naturels.

La **CHOCOCAM SA** a connu une croissance rapide grâce à la qualité de ses produits réputés sur le plan sous régional et aux démarches mercatiques auprès des distributeurs mais aussi de la clientèle.

Depuis quelques années, la **CHOCOCAM SA** connaît un ralentissement certain de la croissance à cause de l'importation massive des produits provenant du marché asiatique coûtant moins chère.

Les études récentes menées par un cabinet marketing indiquent que la concurrence va s'intensifier.

La Direction Générale de la **CHOCOCAM SA** a pris conscience de la situation et elle désire améliorer l'efficacité économique de sa structure afin de contrecarrer la concurrence grandissante.

Elève en terminale ACC – postulant au baccalauréat ACC et stagiaire à la **CHOCOCAM SA** le Directeur Général de cette structure vous demande de réaliser certains travaux à même de lui permettre d'adopter une stratégie offensive face aux modifications pressenties de l'environnement.

DOSSIER I : ANALYSE ET PREVISION DES VENTES 26 POINTS

On vous communique en annexe 1 les chiffres d'affaires réalisés par la **CHOCOCAM SA** en millions de FCFA ainsi que les indices de prix au détail base 100 en 2005.

Premier travail à faire :

1.1 Quel est l'intérêt de l'analyse des ventes pour la **CHOCOCAM SA** ? **2 Points**

1.2 Calculer et présenter dans un tableau les chiffres d'affaires en francs constants de la **CHOCOCAM SA** de 2009 à 2016.

NB : Arrondir les résultats à la dizaine de millions de FCFA le plus proche **6 Points**

1.3 Représenter dans un même graphique cartésien les chiffres d'affaires en francs courants et les chiffres d'affaires en francs constants. Puis commenter l'allure des courbes obtenues. **6 Points**

1.4 En considérant les chiffres d'affaires en francs constants, déterminer l'équation de la **MINESEC/OBC-Baccalauréat STT-Spécialité ACC-Pratique Professionnelle-Session 2018...1/7**

- droite de tendance par la méthode de la double moyenne ou méthode de MAYER et reporter ladite droite dans le graphique de la question 1.3 **4 Points**
- 1.5 Déterminer le chiffre d'affaires de la **CHOCOCAM SA** pour l'année 2017 en francs constants 2017 puis en francs courants sachant que l'indice de prix au détail sera de 263,5 en 2018 par rapport à l'année de base 2005. **4 Points**
- 1.6 A l'aide du chiffre d'affaires de 2017, déterminer en francs courants, le chiffre d'affaires de 2018 sachant que le coefficient d'élasticité de la demande par rapport au revenu est de 1,45 et que le pouvoir d'achat ainsi que la population auront augmenté respectivement de 12% et 9% entre 2017 et 2018. **4 Points**

DOSSIER II : ANALYSE D'EXPLOITATION ET DES COUTS PREETABLIS 30 POINTS

La **CHOCOCAM SA** envisage d'améliorer la gestion de la production du produit phare à savoir la TARTINE en conditionnement de 900 grammes. On vous communique en annexe 2 des informations relatives à cet effet.

Deuxième travail à faire :

- 2.1 A l'aide des informations contenues en annexe 2, compléter le tableau d'exploitation différentiel en annexe 3. **6 Points**
- 2.2 Calculer le seuil de rentabilité de la **CHOCOCAM SA** et en déduire le point mort. **4 Points**
- 2.3 Pour l'exercice 2017, on estime que les charges fixes vont augmenter de 25 000 000 FCFA et des gains de productivités permettant de réduire de 2 000 FCFA le coût unitaire. Compte tenu des conditions du marché, la **CHOCOCAM SA** espère une augmentation de Prix de vente unitaire de 5%.
- 2.3.1 Déterminer le résultat de la **CHOCOCAM SA** dans ce cas et son expression par rapport au chiffre d'affaires (On suppose que **CHOCOCAM SA** vend les mêmes quantités qu'en 2016). **4 Points**
 - 2.3.2 Déterminer le nombre de cartons que la **CHOCOCAM SA** peut vendre pour atteindre le seuil de rentabilité. **2 Points**
- 2.4 Selon le bureau d'études, la production d'une boîte de tartine de 900 grammes nécessite
- 100 grammes de cacao à 2 500 FCFA le kilogramme ;
 - 200 grammes de sucre à 800 FCFA le kilogramme ;
 - 50 centilitres de lait à 1 200 FCFA le litre ;
 - Un pot pour le conditionnement à 153 FCFA le pot ;
 - Des frais indirects du centre de production soit 0,25 heures à 1 200 FCFA l'heure de main d'œuvre directe.
- 2.4.1 A l'aide de l'annexe 4, présenter la fiche de coût préétabli d'une boîte de tartine. **3 Points**
 - 2.4.2 L'activité normale est de 1 800 heures mensuelle conduisant à la fabrication de 7 200 boîtes de tartine. Au cours du mois de Juin 2016, l'activité réelle a été de 2 010 heures pour une production de 7 500 boîtes de tartine ayant nécessité :
 - 937,5 kilogrammes de cacao pour 2 296 875 FCFA ;
 - 1 485 kilogrammes de sucre à 760 FCFA le kilogramme ;
 - 3 750 litres de lait pour 4 725 000 FCFA ;
 - 7 500 pots de conditionnement à 160 FCFA le pot ;
 - Frais indirects du centre production 2 250 heures pour 2 925 000 FCFA.

- 2.4.2.1 A partir du tableau en annexe 5, calculer les écarts éléments par éléments ainsi que l'écart global. **8 Points**
- 2.4.2.2 Analyser algébriquement l'écart sur matière sucre. **3 Points**

DOSSIER III : PRIX – COMMUNICATION 28 POINTS

L'étude de marché réalisée par un cabinet marketing a relevé entre autres une politique de prix et de communication non adéquate concernant le produit matinal.

Dans le but de donner une autre image à ce produit, la direction commerciale de la **CHOCOCAM SA** envisage de modifier le conditionnement du produit matinal et repenser sa politique de communication.

La direction commerciale de la **CHOCOCAM SA** voudrait fixer un nouveau prix acceptable par le plus grand nombre des consommateurs et organiser dans le même moment une vaste campagne promotionnelle.

On vous communique en annexe 6 un extrait des résultats de cette étude de marché.

Troisième travail à faire :

- 3.1 Compléter le tableau en annexe 7 et en déduire le nouveau prix de vente du produit matinal. **6 Points**
- 3.2 Représenter graphiquement la zone d'acceptabilité. **4 Points**
- 3.3 Citer quatre actions promotionnelles que pourraient entreprendre la **CHOCOCAM SA**. **4 Points**
- 3.3 La direction commerciale souhaite informer tous les distributeurs et consommateurs par rapport aux actions promotionnelles à entreprendre.
Rédiger la lettre circulaire à présenter à cet effet. **6 Points**
- 3.4 En outre, la direction commerciale souhaite passer dans quelques médias un message publicitaire.
- 3.4.1 Après avoir défini le concept d'axe publicitaire, proposer un axe publicitaire pour le produit matinal. **3 Points**
 - 3.4.2 Rédiger un message de 30 secondes qui sera diffusé à cet effet. **3 Points**
 - 3.4.3 Quel média doit-on utiliser pour cette campagne publicitaire ? Justifier votre réponse. **2 Points**

DOSSIER IV : CONQUETE DES MARCHES ETRANGERS 16 POINTS

La **CHOCOCAM SA** en quête de nouveaux marchés, a noué des contacts lors du salon international de l'entreprise PROMOTE, plusieurs hommes d'affaires étrangers en vue de l'écoulement de ses produits dans la zone CEMAC. Mais, l'ambition de la **CHOCOCAM SA** est limitée par le manque des capitaux.

Pour garantir la réussite de cette opération, la **CHOCOCAM SA** se propose de faire appel à une entreprise de factoring, à des intermédiaires et aux auxiliaires du commerce extérieur.

Quatrième travail à faire :

- 4.1 Définir la notion de factor en précisant son rôle avant et après la vente. **3 Points**
- 4.2 Définir les notions suivantes « intermédiaires et auxiliaires » du commerce extérieur.
Donner deux exemples chaque fois. **4 Points**

- 4.3 Citer cinq documents pouvant être exigés pour attester la bonne qualité de la marchandise exportée ou importée. **2,5 Points**
- 4.4 Donner la définition du crédit documentaire. **1,5 Points**
- 4.5 Illustrer cette définition à l'aide d'un schéma descriptif et compte tenu des informations contenues en annexe 8. **5 Points**

ANNEXE 1 : Chiffres d'affaires réalisés par la **CHOCOCAM SA** en millions de FCFA et indices de prix au détail base 100 en 2005.

Années	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Chiffres d'affaires	5620	5768	6205	6300	7140	6780	6540	6600
Indices de prix	136,5	144,5	156,7	164,9	171,2	184,3	190,5	201,3

ANNEXE 2 : Eléments d'analyse de gestion du produit TARTINE

- Chiffres d'affaires : 500 000 000 FCFA pour la vente de 12 500 cartons en 2016
- Charges variables :
 - Fournitures et matières premières : 16 500 000 FCFA
 - Main d'œuvre directe de production : 55 000 000 FCFA
 - Frais de distribution : Une commission de 2% du prix de vente HT a été versée aux représentants
- Charges fixes :
 - De production : 50 000 000 FCFA
 - D'administration : 70 000 000 FCFA
 - De distribution : 42 000 000 FCFA

ANNEXE 3 : Tableau d'exploitation différentiel (A RENDRE AVEC LA COPIE)

Eléments	Calculs	Montants	%

Annexe 4 : Fiche de coût préétabli d'une tartine (A RENDRE AVEC LA COPIE)

Eléments	Quantité	Prix unitaire	Montant
Cacao			
Sucre			
Lait			
Conditionnement			
Charges indirectes			
Coût préétabli			

Annexe 5 : Tableau de calcul des écarts (A RENDRE AVEC LA COPIE)

Eléments	Réalizations			Prévisions			Ecart	Appréciation
Cacao								
Sucre								
Lait								
Conditionnement								
Charges indirectes								
TOTAUX								

ANNEXE 7 : Tableau de calcul du prix psychologique (A RENDRE AVEC LA COPIE)

Prix	Prix maximum			Prix minimum			Marché potentiel
	effectif	%	% cumulé croissant	effectif	%	% cumulé décroissant	

Annexe 6 : Extrait des résultats de cette étude de marché

Prix	Réponses prix maximum	Réponses prix minimum
1 500	0	240
1 600	0	120
1 700	48	80
1 800	80	72
1 900	80	96
2 000	80	104
2 100	160	64
2 200	176	12
2 300	160	12
2 400	8	0
2 500	8	0

Annexe 8 : Opérations commerciales

- La CHOCOCAM SA a vendu à Mr AUBAMEYANG du GABON de la marchandise pour 25 000 000 FCFA. La S.G.B.C (Société Générale de Banques du Cameroun), banque de la **CHOCOCAM SA** et la B.G.C (Banque Gabonaise de Crédit), banque de Mr AUBAMEYANG ont procédé à l'opération de règlement inter-banque.
- Le transport maritime est assuré par la S.O.A.E.M (Société Ouest Africaine d'entreprises maritimes)

