

REPUBLIQUE DU CAMEROUN

Paix – Travail – Patrie

MINESEC/OBC

BACCALAUREAT STT

Spécialité : ACC

Durée : 4 Heures

Coefficient : 4

Session. 2021

Epreuve écrite

TECHNIQUES COMMERCIALES

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 1/6 à 6/6

NB : Cette épreuve comporte quatre (04) parties.

TCHOP et YAMO est une société spécialisée dans la restauration. Elle a été créée dans les années 2006 dont le siège se trouve dans la ville de Yaoundé. Au fil des années, les dirigeants de cette structure ont décidé d'élargir leur portefeuille client en mettant sur pied une succursale dans la ville de Douala.

Candidat au baccalauréat ACC et postulant à un stage de pré-emploi dans cette structure, le Directeur commercial vous soumet à un test en vue de votre recrutement définitif.

DOSSIER I : ANALYSE ET PREVISION DES VENTES

20 POINTS

Le service commercial de la société **TCHOP et YAMO** vous communique en annexe I les statistiques des ventes pour les sept dernières années ainsi que les indices de prix à la consommation dans la branche des produits de restauration.

Premier travail à faire :

- 1.1 Présenter dans un tableau en francs constants 2014, les statistiques des chiffres d'affaires annuels de l'entreprise pour les sept années. **5 Points**
- 1.2 Représenter dans un graphique cartésien orthonormé, l'évolution des ventes de la société **TCHOP et YAMO** en francs courants et en francs constants. Commenter l'allure des courbes obtenues. **4 Points**
- 1.3 A l'aide des données en francs constants, déterminer l'équation de la droite de tendance par la méthode des moindres carrés et ajuster ladite droite sur le graphique précédent. **5 Points**
- 1.4 A l'aide de l'équation de la droite de tendance, calculer en francs constants et en francs courants le chiffre d'affaires de l'année 2021 sachant que l'indice des prix à la consommation de cette année est de 260. **3 Points**
- 1.5 A l'aide du chiffre d'affaires de l'année 2021, déterminer le chiffre d'affaires en francs courants de l'année 2022 sachant que le coefficient d'élasticité de la demande par rapport au revenu est de 1,2 et qu'entre 2021 et 2022, le pouvoir d'achat a progressé de 18%, la population a augmenté de 7,5% et la désaffection de la clientèle à 14%. **3 Points**

DOSSIER II : ETUDE DE MARCHÉ ET ESTIMATION DU PRIX DE VENTE D'UN PRODUIT

18 POINTS

Après une enquête menée auprès des employés au cours du mois de juillet 2020 sur les horaires de travail, le chef de service du personnel de TCHOP et YAMO rédige le 09 septembre 2020 la note de service n° 10/AB/OP pour présenter les nouveaux horaires de travail à savoir du lundi au vendredi de 8H-14h30 et de 14h30-22h30. En outre, la société TCHOP et YAMO envisage de mettre sur le marché un nouveau plat de nourriture beignet-haricot blanc.

On vous communique en annexe 2 les résultats issus d'une étude de marché en vue de déterminer le prix psychologique de ce nouveau plat.

Deuxième travail à faire :

- 2.1 Citer deux critères de choix du mode d'administration d'un questionnaire. **2 Points**
- 2.2 Citer deux limites d'une étude de marché. **2 Points**
- 2.3 Rédiger à l'attention des employés de la société TCHOP et YAMO la note de service n° 10/AB/OP. **4 Points**
- 2.4 A l'aide des informations contenues en annexe 2, présenter un tableau faisant ressortir :
 - Les prix proposés ;
 - Les réponses prix minimum et prix maximum ;
 - Les pourcentages simples et cumulés croissants et décroissants ;
 - Le marché potentiel et en déduire le prix psychologique.**6 Points**
- 2.5 Calculer les chiffres d'affaires réalisables si le plat de beignet-haricot blanc était vendu à 2 000 FCFA et 3 000 FCFA puis conclure. **4 Points**

DOSSIER III : ACTION SUR LA COMMUNICATION

24 POINTS

Le lancement de ce nouveau plat de la société TCHOP et YAMO sera soutenu par une vaste campagne de communication. Campagne qui permettra à tout le monde entier de le découvrir et par conséquent chercher à l'acquérir. Les annexes 3 et 4 vous donnent les informations y relatives.

Troisième travail à faire :

- 3.1 Citer quatre critères de mesure de l'efficacité d'une campagne publicitaire. **4 Points**
- 3.2 Citer deux avantages pour la société TCHOP et YAMO de communiquer sur ses produits. **2 Points**
- 3.3 Calculer le nombre de lecteurs exclusifs pour chaque support en vous servant de l'annexe 3. **4 Points**
- 3.4 Déterminer l'échelle de puissance et l'échelle d'économie. **3 Points**
- 3.5 Etablir le plan média de cette campagne en utilisant l'annexe 4. **4 Points**
- 3.6 Calculer à l'aide de l'annexe 4 le budget de cette campagne. **7 Points**

DOSSIER IV : LES OPERATIONS DU COMMERCE EXTERIEUR

18 POINTS

La société TCHOP et YAMO en collaboration avec une société de sous-traitance fabrique des chapiteaux qu'elle met en location pour divers événements tant sur le plan national que sur le plan international.

Lors d'un forum d'hommes d'affaires à Yaoundé, le Directeur Général de la structure TCHOP et YAMO décroche un contrat auprès d'une entreprise implantée en Côte d'Ivoire et spécialisée dans la location du matériel logistique pour les événements.

On vous communique en annexe 5 les informations relatives à une commande des chapiteaux passée avec le partenaire ivoirien.

Quatrième travail à faire :

4.1 Donner la signification de l'acronyme INCOTERM.

2 Points

4.2 Quel est l'INCOTERM qui minimise l'obligation du vendeur et celui qui maximise l'obligation du vendeur.

2 Points

4.3 Citer quatre documents attestant de la qualité de la marchandise importée ou exportée.

4 Points

4.4 Citer deux documents concernant le poids de la marchandise importée ou exportée.

2 Points

4.5 A l'aide des informations disponibles en annexe V, calculer les incoterms suivants : EXW, DDP, CAF, FOB, FAS.

8 Points

ANNEXE 1 : Les ventes de la société en millions de francs et les indices de prix base 100 en 2014.

Années	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Chiffres d'affaires courants	551	582	605	655	659	690	730
Indices de prix	130	140	160	180	190	200	230

ANNEXE 3 : Informations concernant les journaux

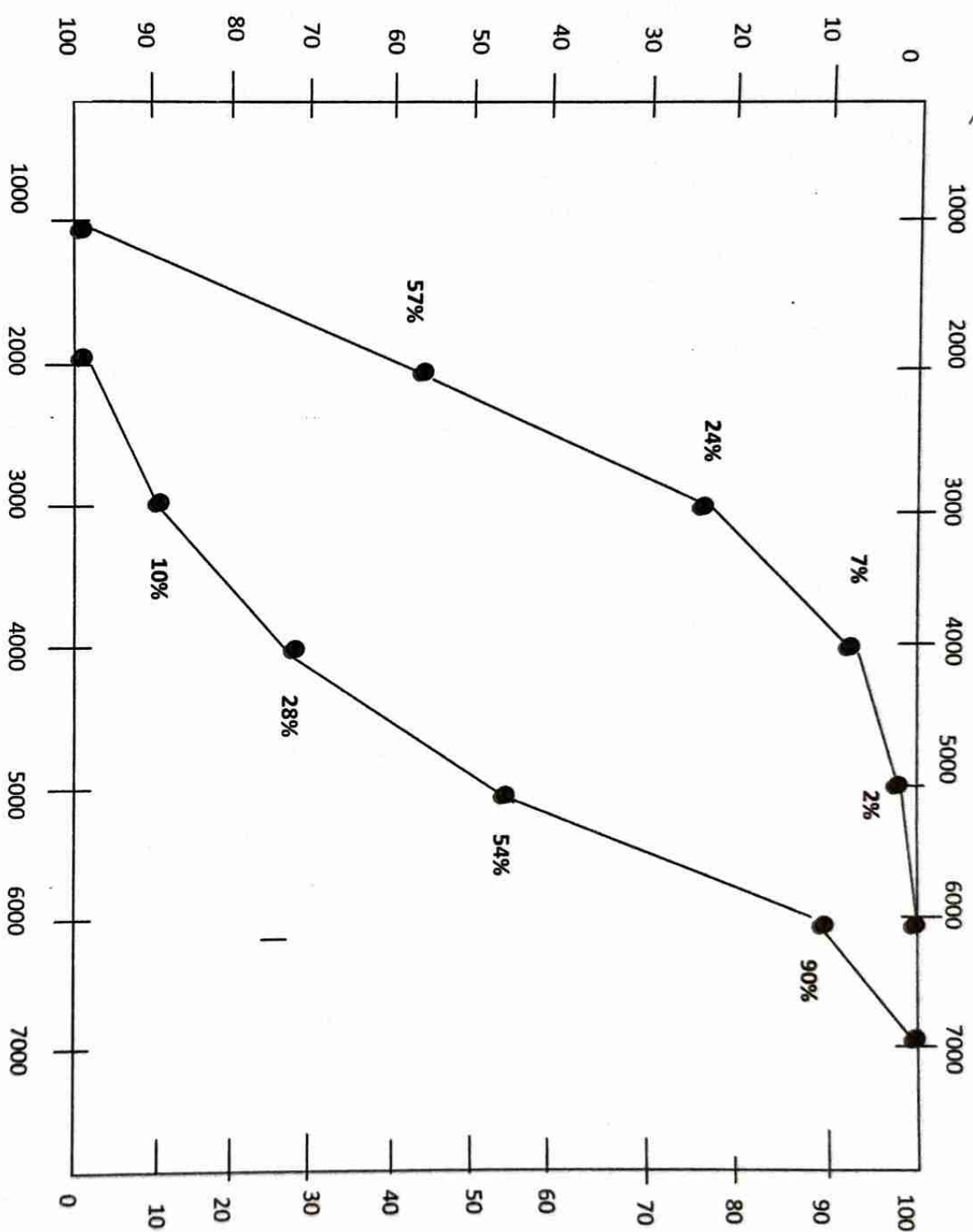
- Cameroun Tribune : 120 000 frs par page
- Mutation : 100 000 frs par page
- Anecdote: 80 000 frs par page

	TIRAGE	BROUILLON OU INVENDU	NOMBRE DE LECTEURS PAR NUMERO
Cameroon Tribune	60 000	10 000	11
Mutation	34 000	4 000	10
Anecdote	23 000	3 000	09

- 80 000 personnes lisent à la fois les trois journaux
- 160 000 personnes lisent à la fois Cameroon Tribune et Mutation
- 150 000 personnes lisent Anecdote et Cameroon Tribune
- 110 000 personnes lisent Anecdote et Mutation

NB : 30 % des lecteurs et téléspectateurs de chaque support appartiennent à la cible

ANNEXE 2 : Résultat d'une étude sur le prix de vente d'un plat de beignet-haricot blanc sur 1 000 personnes



ANNEXE 4 : Campagne de communication sur deux semaines.

➤ Informations relatives à la campagne

Média Télévision

3 supports ont été retenus : CRTV, Canal 2 et STV2

Spots de 30 secondes : lundi, mardi, mercredi, vendredi, samedi et dimanche à 19h25 à STV2 et Canal 2 et à 20h25 à la CRTV

Spots de 45 secondes : lundi, mercredi, jeudi, vendredi samedi et dimanche à 19h55 à Canal 2 et STV2 et à 20h55 à la CRTV

Média Presse

Cameroon Tribune : une page le lundi, jeudi et vendredi pendant la période.

Mutation : une seule page pendant les deux semaines

Anecdote : une page le lundi et mardi de chaque semaine

Média Affichage

15 panneaux dans les villes de Yaoundé, Douala et 5 panneaux à Bafoussam

➤ Tarifs et coûts

Télévision : prix d'une seconde pendant les jours ouvrables

	08h	08h30	13h	19h25	19h55	20h25	20h55	21h25
CRTV	2 500	1 500	1 500	4 500	4 500	4 500	4 000	3 000
CANAL 2	3 000	1 000	1 000	4 000	4 500	4 500	4 000	2 000
STV2	2 000	1 000	1 000	4 000	4 000	4 500	4 000	2 000

NB : ces prix sont majorés de 25% à la CRTV et 30% à canal 2 et STV2 pendant le week-end.

Presse : considérer les prix des insertions en annexe 3.

Affichage

Prix d'un panneau à Douala et à Yaoundé : 44 000F par semaine

Prix d'un panneau à Bafoussam : 25 000F toutes les deux semaines

ANNEXE 5 : Informations sur l'exportation des chapiteaux au Gabon.

Coût de revient.....	1 500 000 frs
Emballage.....	150 000 frs
Marge bénéficiaire.....	20%
Chargement dans le véhicule.....	30 000 frs
Acheminement port de Douala.....	96 000 frs
Assurance maritime.....	1 200 000 frs
Douane export.....	127 000 frs
Mise à bord	400 000 frs
Transport maritime.....	1 000 000 frs
Douane import.....	95 000 frs
Frais de débarquement.....	500 000 frs
Acheminement à l'entrepôt arrivé.....	80 000 frs
Déchargement à l'entrepôt arrivé.....	45 000 frs