

Durée : 3 Heures

DOSSIER 1 : Connaissances en marketing 3pts

Vous reporterez sur la copie la lettre qui correspond a votre choix (0.5 par bonne réponse)

1) Le besoin est défini comme :

- a- Un envie de manger et de boire
- b- Un sentiment pour quelque chose qu'on désire
- c- Un sentiment de privation, d'inconfort qui conduit un individu à rechercher un produit susceptible de le faire cesser

2) Une motivation est :

- a- une pulsion qui pousse à l'action
- b- Un engagement à faire quelque chose
- c- Une pulsion positive qui pousse à l'action

3) Joannis distingue 03 types de motivation qui sont :

- a- les motivations hédonistes, oblatives et d'auto-expression
- b- les motivations personnelles, de groupes et affectives
- c- les motivations physiologiques, de sécurité et d'appartenance

4) les composantes d'une attitude sont :

- a- le besoin, la motivation et le frein
- b- les composantes traditionnelles, d'éducation et de connaissance
- c- les composantes cognitives, affectives et conatives

5) le marche aval d'une entreprise est compose de :

- a- Fournisseurs et détaillants
- b- prescripteurs, actionnaire et concurrents
- c- des marches sur lesquelles l'entreprise se trouve en position de d'offreur

6) la part de marche en volume d'une entreprise est égale :

- a- au chiffre d'affaires de l'entreprise divise par le chiffre d'affaire de la branche
- b- A la quantité des produits vendus de l'entreprise divise par la quantité des produits vendus de la branche
- c- au chiffre d'affaires de l'entreprise divise par le chiffre d'affaires de la concurrence

DOSSIER 2 : Chiffre d'affaires prévisionnel 7pts

La population de la région de Bassa PK8 jusqu'à PK 14 est de 1.221.000 habitants. M. EYANGO, après une étude de marché, décide de créer un grand magasin dans cette localité.. Vous serez le directeur marketing du futur magasin et vous devez analyser le problème de l'implantation à partir des données de l'annexe 1.

1- Evaluation de la clientèle potentielle de la zone.

- Déterminez la répartition de la population de la zone (Catégories socio-professionnelles)
 - Déterminer le nombre total de clients potentiels de la zone.
 - 2- Evaluation du revenu total des clients potentiels
 - Calculez par C.S.P le revenu total des clients potentiels arrondi à la dizaine de milliers de francs la plus proche.
 - Calculez le revenu total des clients potentiels arrondi à la dizaine de milliers de francs la plus proche.
 - 3- Détermination du chiffre prévisionnel de l'année 2008 pour le futur magasin.
 - Calculez le chiffre d'affaire prévisionnel, arrondi au franc le plus proche pour 2008, pour l'activité sur vêtement.
 - Calculez le chiffre d'affaire prévisionnel global pour 2008 du magasin. Pour ce faire, on vous rappelle que le chiffre d'affaires survêtement représente généralement 40% du chiffre d'affaires global.
- Pour l'année 2008 :
- La part des dépenses commercialisables est évaluée à 85%
 - Le coefficient budgétaire pour le poste « textile-cuir » est de 7,3%
 - La part des dépenses pour les survêtements représente 1,14% des dépenses totales textile-cuir.
 - Le taux de pénétration du magasin est estimé à 4% du marché
- NB :** Tous les calculs doivent être présentés dans un tableau.

Annexe 1 : Pourcentages par habitant et pourcentage des clients potentiels

Profession catégorie socioprofessionnelle	% habitant	% client potentiel	Revenu annuel par catégorie
Agriculteurs	5	4	37.400
Artisans commerçants	8	30	161.100
Cadres supérieurs	9	60	206.490
Cadres moyens	14	60	104.182
Employés	9	20	66.862
Ouvriers	31	10	58.521
Autres	24	10	56.900
Total	100	-	-

DOSSIER 3 : ETUDE DE MARCHÉ 4pts

Trouvant prometteur le secteur des matériaux de construction, les cimenteries du littoral se proposent de diversifier son activité en y adjoignant l'importation et la commercialisation des carreaux et des sanitaires.

Afin de jauger les chances de réussite de son projet, l'entreprise envisage de réaliser une enquête par sondage à base d'un échantillon probabiliste constitué sur le plan national. A cet effet, il est prévu un budget de 3 000 000 FCFA

Cependant, l'entreprise hésite encore entre l'enquête dans la rue et l'enquête par voie postale. Le

d'administration finalement retenu devra fournir des renseignements sur la clientèle (habitudes, motivation d'achat, la concurrence, la distribution). www.touslesconcours.info

Travail à faire :

3-1 : Citer, pour l'enquête envisagée, les critères de choix du mode d'administration du questionnaire

3-2 : Indiquer quatre critères à conseiller aux enquêteurs pour le choix des personnes à interroger dans le cadre du sondage dans la rue.

3-3 : Déterminer le nombre de personnes que l'on peut faire interroger avec un budget de 3 000 000 FCFA sachant que :

- Le coût de revient d'un questionnaire est de 6 500
- Le dépouillement de tous les questionnaires et analyse sommaire des résultats s'élèvent à 1 265 000

FCFA

- Les frais divers de l'opération sont estimés à 435 000 FCFA

3-4 : Déterminer le nombre de questionnaires que le Directeur Commercial peut faire expédier avec un budget global d'enquête de 3 000 000 FCFA sachant que :

- Le coût de revient d'un questionnaire expédié est de 1 200 FCFA
- Le coût de revient de dépouillement et d'analyse d'un questionnaire retourné est de 550 FCFA
- Le taux de retour des questionnaires expédié est de 15%
- Les frais indirects de l'opération s'élèvent à 435 000 FCF

DOSSIER 4 : Négociation vente 6 pts

On vous donne les entretiens ci-dessous enregistrés dans un magasin de vente d'article de sport, vous identifierez pour chacun la motivation de l'acheteur selon l'approche SONCAS (sécurité, orgueil, nouveauté, commodité, argent et sympathie). Les réponses seront données sous forme tableau à deux colonnes ; la première pour le numéro de l'entretien et la deuxième pour la motivation de l'acheteur.

A = acheteur V = vendeur

Entretien N°1

V = bonjour madame...

A = bonjour, je cherche un survêtement.

V = ça tombe bien... ! On vient de recevoir de nouveaux survêtements, ils sont très à la mode (Le vendeur présente deux modèles à la cliente)

A = je crains que ce ne soit trop moderne pour moi. J'aimerais quelque chose de plus classique

V = (en tendant à la cliente l'un des modèles présenté précédemment) essayez-le !

A = est ce qu'il ne risque pas de rétrécir et même déteindre au lavage ?

V = vous savez, il faut en profiter, ces nouveaux produits sont actuellement en promotion

Entretien 2

V = bonjour mademoiselle...

A = bonjour madame, je voudrai essayer le survêtement en promotion

V = certainement, quelle est votre taille ?

A = 44

V = ah ! Je suis désolé il ne reste plus à votre taille, j'ai celui-ci dans le même coloris qui vous ira très

180
f 82

262

A = il est en promotion aussi ?

V = non

www.touslesconcours.info

A = quel est le prix ?

V = 22.500 FCFA

A = vous n'avez pas quelque chose de moins cher ?

Etc.

Entretien 3

V = bonjour, monsieur

A = bonjour madame. Je voudrai voir vos survêtements. Vous savez je pratique le tennis depuis quinze ans, et je viens de m'inscrire à un club. J'ai un bon niveau et ...à moi. Il me faut une tenue assez impeccable

V = je suis certain que c'est ce modèle qui vous convient

A = moi j'ai besoins d'un survêtement plus beau. Celui-ci est affreux

V = pourtant il n'est pas cher celui-ci

Etc.

Entretien N° 4

V = bonjour madame....

A = bonjour monsieur, j'ai mon fils à la maison pour les vacances et j'ai décidé de lui offrir un survêtement.

V = quelle est sa taille ?

A = il est haut comme ça. Vous savez à cet âge là ça grandi vite. Vous avez des enfants ?

V = oui, mais quelle est sa taille ?

Entretien N° 5

V = Bonjour monsieur

A = bonjour, j'aimerais essayer le survêtement que j'ai vu en vitrine. Celui-ci (en montrant du doigt l'article en question).

V = oui bien sûr...tenez ! Essayer celui-ci (montrant du doigt l'article en question)

A = je trouve qu'il me serre un peu

V = au contraire, il vous va très bien. On les porte comme ça maintenant.

A = et puis, il est synthétique, je préfère du coton. C'est plus esthétique et agréable à porter.

V = vous savez, les survêtements en synthétique coûtent beaucoup moins cher que ceux fait en coton...

Etc.

Entretien N° 6

V = bonjour madame

A = bonjour monsieur, j'aimerais changer de survêtement, l'ancien ne me plait plus du tout

V = nous avons ici des survêtements très solides, de bonne qualité et pas cher du tout.

A = je trouve celui que vous me présentez un peu démodé. Vous n'avez rien de plus gai ?

V = oui bien sûr ! Nous avons ceux-ci. Mais les autres sont de bien meilleure qualité.

A = oui mais ils manquent d'originalité

Etc.