

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**

MINESEC/OBC-Baccalauréat STT-Spécialité ACC-Techniques Commerciales-Session 2021/6

DOSSIER II : ETUDE DE MARCHE 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 évènements tant sur le plan national que sur le plan international.

MINESSEC/OBC-Baccalauréat STT-Spécialité ACC-Techniques Commerciales-Session 2021/2022

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 évènements.

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