Fichier téléchargé gratuitement sur www.mongosukulu.com - Téléchargements ; Cours gratuits ; Petites annonces

UNIVER SITE DE YAOUNDE II
THE UNIVERSITY OF YAOUNDE II

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES
ET DE GESTION
BP. 1365 – Yaoundé
Tél : 223 12 55

FACULTY OF ECONOMICS
AND MANAGEMENT
P.O Box 1365 – Yaoundé
Tél : 223 12 55

ANNEE ACADEMIQUE 2005/2006
EXAMEN DE RATTRAPAGE
EPREUVE DE GESTION COMMERCIALE (SECO II)

Durée :03 heures

Sujet : Projet Marc Borel KAMDEM

Marc Borel, un opérateur économique de la place, s'interroge depuis longtemps sur les problèmes de la filière bois, richesse naturelle de son pays le Cameroun. Au regard du marché du bois, tel qu'il est pratiqué et de son activité plutôt intense, Borel fait le constat que le marché est porteur et nécessite tout de même une certaine réorganisation.

Après de profondes réflexions menées avec de nombreux amis, Borel prend la décision d'investir dans ce marché, car le projet lui semble absolument rentable.

Borel vous consulte et vous demande de l'aider à renforcer son projet sur plan de la créativité, de la crédibilité et de son éventuelle mise en forme.

De ce point de vue,

1) Pouvez-vous lui dire simplement ce qu'est une filière à l'instar de celle du bois et quelles seraient les composantes de la filière bois ?

En réaction à votre approche marché, il vous demande de lui préciser ;

2) Le marché camerounais du bois
3) De nuancer pour lui le marché principal du marché environnant.

Compte tenu de la demande très importante du marché du bois, Borel voudrait en avoir une parfaite maîtrise et souhaite que vous l'entreteniez sur la segmentation de son marché.

www.mongosukulu.com = Téléchargements d'épreuves ; Cours gratuits ; Petites annonces

Fichier téléchargé gratuitement sur www.mongosukulu.com - Téléchargements ; Cours gratuits ; Petites annonces

Dites – lui ;

4) Quel est l'objectif de la segmentation.
5) Quelle nuance faites-vous entre la segmentation et la différenciation.
6) Pouvez – vous lui indiquer une démarche de segmentation possible ?
7) Quelles pourraient être les conditions d'efficacité de la segmentation.

Borel au vu du nombre de projets dans la filière bois s'intéresse à la pénétration de ce marché. Il désire ainsi savoir avant de s'y investir, si le marché est véritablement porteur.

8) A quoi sert le taux de pénétration et dans quelles conditions dira t-on qu'un marché est porteur ou saturé ?
9) Après avoir indiqué les catégories de consommateurs, montrer à Borel comment on peut calculer le taux de pénétration.
10) Quelle nuance observe t-on dans le mode d'évaluation du taux de pénétration des produits d'achat courant et des produits durables

En 2006, il existe environ 23 millions de ménages et environ 3 millions d'entreprises dans le bois. Ne pas avoir un produit du bois dans le contexte camerounais est un facteur d'exclusion. Pour autant, on observe que du fait de la pauvreté, 5% de ménages et 0% d'entreprises n'ont pas de produits conventionnels du bois (il s'agit principalement des meubles et mobiliers de maison). En 2006 le nombre de produits conventionnels de bois usité est de 7,4 millions.

11) Calculer pour Borel , le taux de pénétration de ce marché. Ce marché est-il porteur pour Borel ?

www.mongosukulu.com = Téléchargements d'épreuves ; Cours gratuits ; Petites annonces