

# PRATIQUE PROFESSIONNELLE

Aucun document en dehors de ceux remis par les examinateurs n'est autorisé.  
Avant de traiter le sujet, vérifiez qu'il comporte les pages de 1/9 à 9/9  
NB : Cette épreuve comporte 5 parties.

La société « **Source du Pays SA** » fabrique et commercialise depuis quelques années et sous licence de **Monarch Beverage** des boissons non alcoolisées (jus planet) et eau supermont) sur le territoire Camerounais.

Le savoir-faire et la maîtrise de la technologie ont permis à **Source du Pays SA** de mettre sur le marché des produits de qualité supérieure et de devenir le leader incontestable dans ce secteur d'activité.

Après une longue période d'euphorie commerciale, **Source du Pays SA** connaît d'énormes problèmes qui ne militent pas pour son expansion.

Aujourd'hui, les produits de **Source du Pays SA** connaissent des fortunes diverses, c'est pourquoi le promoteur de cette structure sollicite votre expertise en gestion commerciale et marketing en vous remettant cinq dossiers dont le traitement permettra à l'entreprise de prendre des décisions appropriées.

- **Dossier 1** : prévision des ventes
- **Dossier 2** : stratégie commerciale et rentabilité
- **Dossier 3** : lancement d'un nouveau produit
- **Dossier 4** : budget d'investissement
- **Dossier 5** : commerce international

## DOSSIER 1 : PREVISION DES VENTES 20 POINTS

On vous communique en annexe 1, les statistiques de ventes des jus planet des quatre dernières années.

### Premier travail à faire :

- 1.1. Calculer les totaux mobiles mensuels de 2019, 2020 et 2021. **4 Points**
- 1.2. Représenter sur un graphique chronologique orthonormé, les totaux mobiles ci-dessus obtenus et en faire un commentaire. **2 Points**

1.3. Déterminer l'équation de la droite de tendance des totaux mobiles par la méthode des points extrêmes et ajuster ladite droite sur le graphique précédent. **5 Points**

**NB : Arrondir le coefficient angulaire à l'unité proche.**

1.4. Dédurre de l'équation ci-dessus obtenue, les ventes du premier trimestre 2022. **3 Points**

1.5. Source du Pays SA vous informe que son chiffre d'affaires vous informe que son chiffre d'affaires de l'année 2022 s'est élevé à 14 810 millions de FCFA compte tenu de l'inflation. Le service commercial vous donne en annexe 2 la ventilation du chiffre d'affaires de la gamme des produits composée de quatre catégories : A, B, C, D ainsi que les coefficients d'élasticité de la demande par rapport au revenu des personnes désireuses de se procurer des jus.

Par ailleurs, on prévoit pour l'année 2023 une augmentation de 15% du revenu moyen des camerounais par rapport à l'année 2022.

Calculer en francs courants les prévisions du chiffre d'affaires par catégorie et global pour l'année 2023 dans les hypothèses suivantes : **3 Points**

- Dans l'hypothèse où la part de marché détenue par Source du Pays SA reste constante.
- Dans l'hypothèse où Source du Pays SA suppose que la part de marché des articles « A » et « B » passe de 15% à 20% en 2023. **3 Points**

## **DOSSIER 2 : STRATEGIE COMMERCIALE ET RENTABILITE 20 POINTS**

Les jus planet sont menacés dans leur segment de marché par ceux de la concurrence, le Directeur Marketing a décidé de réaliser une opération de promotion de vente auprès des distributeurs. Le budget alloué à cette opération est de 5 000 000F. Il propose trois projets d'actions promotionnelles pour ses distributeurs :

A : Une réduction de prix ;

B : Une augmentation de la quantité du produit pour le même prix (1,25 litre au lieu de 1 litre)

C : Un jeu sans obligation d'achat.

Pour la suite, on vous communique en annexe 3, les informations relatives sur cette promotion.

### **Deuxième travail à faire :**

2.1. Citer trois autres stratégies commerciales qui s'offrent au Directeur Marketing. **3 Points**

2.2. Quel nom donne-t-on au projet d'action promotionnelle B ? Citer deux autres techniques hors mis celles proposées. **2 Points**

2.3. Calculer le résultat prévisionnel obtenu pour la période dans chacune des quatre hypothèses ci-dessous et préconiser la solution à retenir. **8 Points**

- Absence d'action promotionnelle ;
- Réduction de prix ;
- Augmentation de la taille du produit ;
- Jeu sans obligation d'achat.

2.4. Dans le cas du jeu sans obligation d'achat, calculer le seuil de rentabilité de l'opération en valeur et en quantité. Expliquer la signification de ce calcul. **4 Points**

2.5. Qu'entends-t-on par « point mort » ? déterminer le dans le cas du jeu sans obligation d'achat. **3 Points**

### DOSSIER 3 : LE PRIX D'UN NOUVEAU PRODUIT **20 POINTS**

**Source du Pays SA** souhaite lancer un nouveau produit sur le marché national dénommé « Géant 1,25l ». Il s'agit du même produit dont on a modifié le conditionnement et la quantité. Pour fixer son prix de vente, une enquête auprès de 400 consommateurs potentiels a été réalisée dans l'objectif de déterminer le prix de la palette. Deux questions ont été posées :

- Au-dessus de quel prix n'achèteriez-vous pas le produit l'estimant trop cher ? (prix excessif)

- En dessous de quel prix n'achèteriez-vous pas le produit l'estimant de qualité insuffisante ?

Les résultats de cette étude sont consignés en annexe 4.

Par ailleurs, l'entreprise a chiffré son coût de revient :

- Achat de composantes de matières : 1 300F par palette ;
- Autres charges variables : 1 200F par palette.
- On estime le marché potentiel pour ce produit à 150 000 palettes par an. Pour ce niveau de production, les charges de structure seront de 187 500 000F par an.
- L'entreprise désire prélever une marge de 20% sur son prix de vente (taux de marque).
- La marge du distributeur est de 10% du prix d'achat hors taxe au producteur (TVA 19,25%).
- Enfin, l'entreprise a effectué un relevé des prix de la concurrence qui a permis de recueillir les informations suivantes pour les palettes de jus de même qualité.
  - ✓ Prix minimum constaté 3 500F ;
  - ✓ Prix médian 5 400F ;
  - ✓ Prix maximum 6 000F.

#### Troisième travail à faire :

3.1. Calculer le prix psychologique pour la palette du « Géant 1,25l ». **5 Points**

3.2. Calculer le prix de vente possible au consommateur résultant du coût de revient du produit. **5 Points**

3.3. En vous appuyant sur les résultats obtenus des deux premières questions, et le relevé des prix de la concurrence, proposez un prix public de la palette et justifiez votre réponse. 3 Points

3.4. Présenter quatre insuffisances du prix psychologique. 4 Points

3.5. Quelle différence faites-vous entre produit nouveau et nouveau produit. 3 Points

#### DOSSIER 4 : BUDGET D'INVESTISSEMENT 20 POINTS

Dans le cadre de l'extension de ses activités, le Directeur de **Source du Pays SA** envisage l'achat en début janvier 2022 d'une nouvelle machine qui pourrait rapporter annuellement une recette brute supplémentaire de 20 000 000 FCFA.

Pour financer cette immobilisation d'une valeur de 12 000 000 FCFA HT, ce gérant envisage l'emprunt auprès de sa banque au taux d'intérêt annuel de 15% d'une somme représentant 80% du coût de l'investissement. Le reste proviendrait alors des fonds propres de **Source du Pays SA**.

L'emprunt serait remboursé par amortissement constant pendant 4 ans, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2023.

Cette machine devrait être amortie linéairement en 5 ans ; sa valeur résiduelle est supposée nulle.

Le taux de l'IS est de 33% tandis que le taux d'actualisation des flux nets de trésorerie est de 8% l'an.

Les charges annuelles de fonctionnement s'établissent de la manière suivante :

Années	2022	2023	2024	2025	2026
Charges de fonctionnement	500 000	500 000	600 000	600 000	700 000

#### Quatrième travail à faire :

4.1. Présenter en annexe 5 le tableau d'amortissement de l'emprunt. 5 Points

4.2. Présenter en annexe 6 le tableau d'amortissement de l'immobilisation. 5 Points

4.3. Présenter en annexe 7 le tableau des flux nets actualisés (arrondir le montant au franc proche). 6 Points

4.4. Calculer la valeur actuelle nette de ce projet. 2 Points

4.5. Ce projet est-il réalisable ? Dire pourquoi. 2 Points

#### DOSSIER 5 : COMMERCE INTERNATIONAL 20 POINTS

**Source du Pays SA** a reçu une importante commande de 10 000 palettes d'eau le 26 Février dernier de TRAORE un importateur Ivoirien. Cette commande a été livrée un mois après dans son magasin à Bouaké. Le paiement de cette commande a été fait par crédit documentaire.

**Cinquième travail à faire :**

- 5.1. Donner deux utilités des incoterms. **1 Point**
- 5.2. Elaborer le DDP de cette commande en mettant en évidence les incoterms suivants : EXW, FAS, FOB, CFR. Utiliser l'annexe 8. **6 Points**
- 5.3. Le prix moyen d'une palette d'eau sur le marché Ivoirien est de 2 000F. pensez-vous que l'entreprise sera compétitive sur ce marché sachant que TRAORE doit appliquer un taux de marque de 20% ? **4 Points**
- 5.4. En dehors du CREDOC, citer quatre autres moyens de paiement permettant à TRAORE de régler son fournisseur. **3 Points**
- 5.5. Faites le schéma du mécanisme du CREDOC. **3 Points**
- 5.6. Citer six documents accompagnant l'exportation de l'eau vers la Côte d'Ivoire. **3 Points**

**Annexe 1 : Statistiques des ventes de jus planet en quantité de milliers de litres**

Mois Années	Jan.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
2018	60	82	92	128	259	298	125	90	56	52	54	63
2019	70	96	108	142	280	321	160	118	69	68	69	85
2020	85	107	128	160	300	350	180	135	89	79	80	106
2021	90	120	140	180	330	380	210	155	116	95	100	120

**Annexe 2 : Ventilation du chiffre d'affaires de la gamme des produits composée de quatre catégories : A, B, C, D ainsi que les coefficients d'élasticité de la demande par rapport au revenu des personnes désireuses de se procurer des jus.**

Catégories	2022	Coefficient d'élasticité
A	7 409	3
B	3 467	1,8
C	2 748	0,9
D	1 186	0,8
<b>Total</b>	<b>14 810</b>	<b>/</b>

**Annexe 4 : Résultats de l'enquête sur le prix**

Prix de vente TTC	2500	3500	4500	5500	6500	7500	8500	9500	10500	Total
Prix excessif	0	0	32	40	64	100	144	20	0	400
Prix qualité insuffisante	80	180	100	24	16	0	0	0	0	400

**Annexe 3 : Informations relatives aux différentes actions promotionnelles**

- ✓ En absence d'action promotionnelle, les prévisions commerciales et d'exploitation sont les suivantes :

Ventes prévisionnelles en quantité	400 000 unités
Prix de vente TTC aux consommateurs	500F
Coût de production	150F
Coût de conditionnement	25F
Coût de distribution	50F
Coût fixe pour la période	50 000 000F

NB : les prix et coûts sont donnés à l'unité.

- ✓ Les répercussions des trois opérations de promotion sont communiquées dans le tableau ci-dessous :

Répercussions prévisionnelles des actions promotionnelles		
<b>Réduction de prix</b>	Répercussions sur les ventes	Augmentation des quantités vendues de 25%
	Coût de distribution unitaire	25F
	Coût fixe supplémentaire	5 000 000F
	Autres données	Inchangées
<b>Augmentation de la taille du produit</b>	Répercussions sur les ventes	Augmentation des quantités vendues de 10%
	Coût de production unitaire	Proportionnel au volume
	Coût fixe supplémentaire	5 000 000F
	Coût de conditionnement unitaire	30F
	Autres données	Inchangées
<b>Jeu sans obligation d'achat</b>	Répercussions sur les ventes	Augmentation des quantités vendues de 45%
	Coût fixe supplémentaire	2 750 150F
	Coût de conditionnement unitaire	30F
	Autres données	Inchangées

**Annexe 8 : Les différentes charges relatives à l'exportation**

- Prix de vente d'une palette d'eau .....	1 250 FCFA
- Chargement sur le camion à Mbanga.....	75 000 FCFA
- Dédouanement export.....	600 000 FCFA
- Dédouanement import.....	400 000 FCFA
- Transport Mbanga-Douala.....	140 000 FCFA
- Mise à FOB.....	130 000 FCFA
- Post-acheminement.....	120 000 FCFA
- Frais de déchargement entrepôt destinataire.....	50 000 FCFA
- Débarquement port d'arrivée.....	125 000 FCFA
- Transport maritime.....	800 000 FCFA
- Assurance.....	450 000 FCFA

NB : les produits sont emballés dans des caisses en bois adaptés pour le transport maritime. Chaque caisse contient 50 palettes d'eau. Le coût unitaire d'une caisse est de 500FCFA



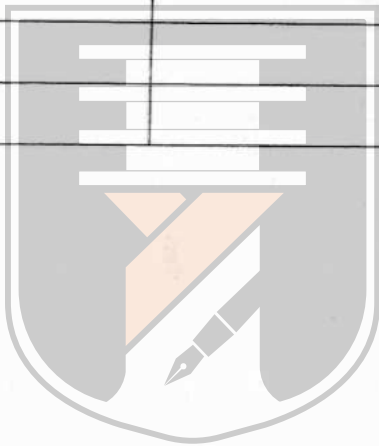
**YIMGGA**  
INSTITUTE

**Annexe 5 : Tableau d'amortissement de l'emprunt. (A RENDRE AVEC LA COPIE)**

Années	Valeur à amortir	Intérêts	Amortissements	Annuités	Valeur résiduelle

**Annexe 6 : Tableau d'amortissement de l'immobilisation.(A RENDRE AVEC LA COPIE)**

Années	Valeur à amortir	Annuité d'amortissement	Cumul d'amortissement	VNC



**YIMGA**  
INSTITUTE



**Annexe 7 : Tableau de calcul des flux nets actualisés. (A RENDRE AVEC LA COPIE)**

Années					
Eléments					
Recettes brutes					
Fonctionnement					
Amortissement					
Intérêt débiteur					
Recettes nettes avant impôt					
Impôt					
Recettes nettes après impôt					
Cash-flow (recettes nettes après impôt + amortissement)					
Remboursement emprunt					
Flux net de trésorerie non actualisé					
Coefficient d'actualisation	0,9259	0,8573	0,7938	0,7350	0,6805
Flux net de trésorerie actualisé					