

DIRECTION

DIVISION DES EXAMENS

B.P. : 13904 – YAOUNDE

Tél : +237 22 30 55 66/Fax : +237 22 30 55 67

Email : Officebaccam@obc.cm

CORRIGE HARMONISE NATIONAL

EXAMEN : BACCALAUREAT STT

SESSION : 2023

MATIERE : PRATIQUE PROFESSIONNELLE

DUREE : 5H

SERIE(S)/SPECIALITE(S): ACC

COEFFICIENT: 5

REFERENCES ET SOLUTIONS

BAREME
COMME
NTAIRE

DOSSIER 1 : PREVISION DES VENTES 20 POINTS

1er travail à faire :

1. Calculons les totaux mobiles mensuels de 2019, 2020 et 2021 : 4pts

Mois	J	F	M	A	M	J	Jt	At	S	O	N	D	T
2018	60	82	92	128	259	298	125	90	56	52	54	63	1359
2019	70	96	108	142	280	321	160	118	69	68	69	85	1586
2020	85	107	128	160	300	350	180	135	89	79	80	106	1799
2021	90	120	140	180	330	380	210	155	116	95	100	120	2036
TM 2019	1369	1383	1399	1413	1434	1457	1492	1520	1533	1549	1564	1586	/
TM 2020	1601	1612	1632	1650	1670	1699	1719	1736	1756	1767	1778	1799	/
TM 2021	1804	1817	1829	1849	1879	1909	1939	1959	1986	2002	2022	2036	/

0,112pt
x 36 TM
trouvés
=
4,032pts

$$M_J 2019 = \sum \text{vtes } 2018 + \text{vtes } J 2019 - \text{vtes } J 2018 = 1359 + 70 - 60 = 1369$$

$$M_{F2019} = TM_J 2019 + \text{vtes}_F 2019 - \text{vtes}_F 2018 = 1369 + 96 - 82 = 1383$$

2. Représentons sur un graphique chronologique orthonormé, les totaux mobiles ci-dessus obtenus et faisons un commentaire : 2pts

❖ Commentaire : 0,75pt

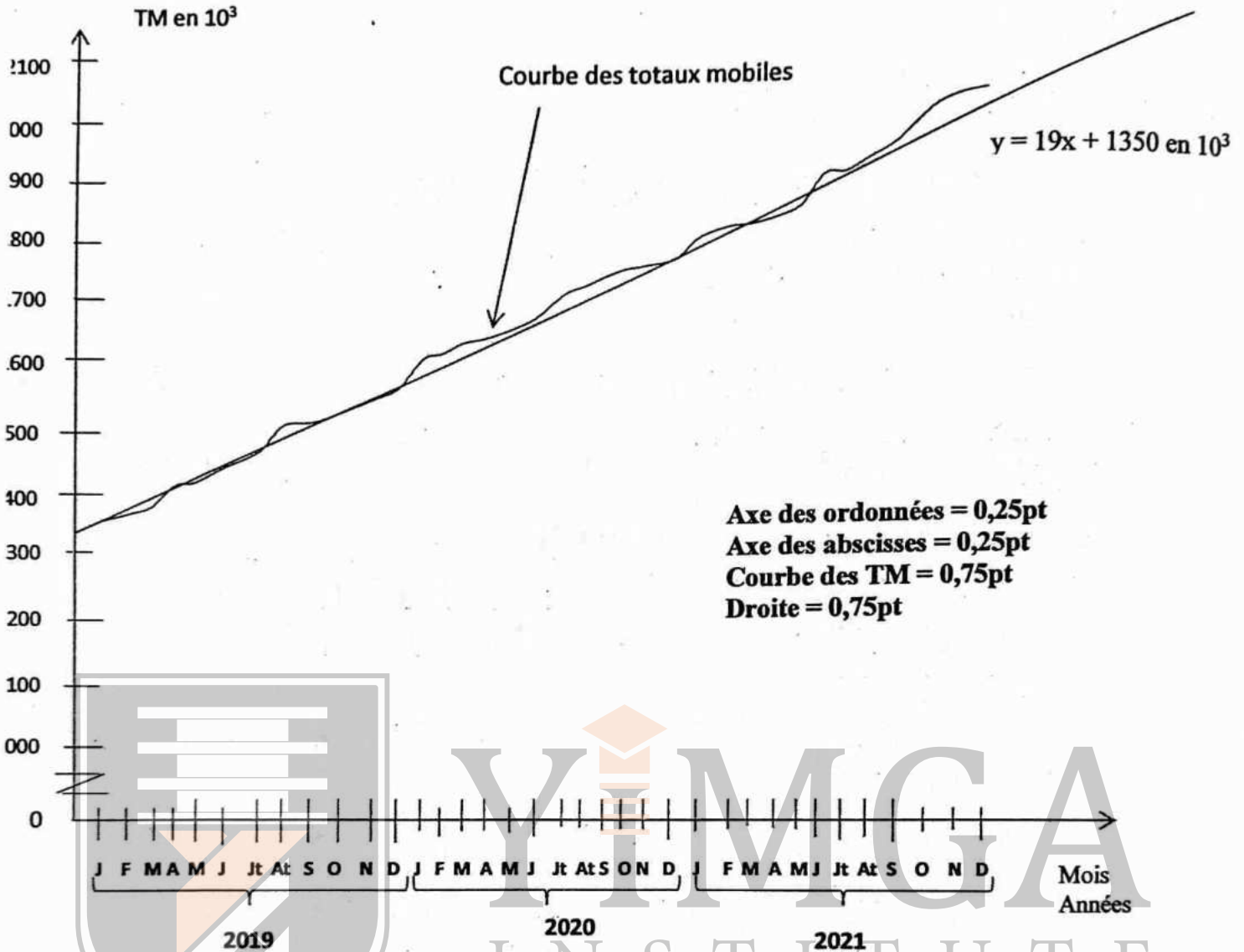
Nous constatons que la courbe des totaux mobiles a une évolution croissante révélant ainsi le dynamisme de la force de vente. 0,25pt

Ceci s'explique par le fait que les totaux mobiles corrigent les variations saisonnières : permettent de dégager la tendance générale sur une certaine période. 0,25pt

Alors l'entreprise gagnerait à maintenir la même tendance sur le long terme. 0,25pt

❖ Représentons sur un graphique chronologique les totaux mobiles ci-dessus

obtenus : 1,25pt



REFERENCES ET SOLUTIONS

BAREME

COMME
NTAIRI

1.3. Déterminons l'équation de la droite de tendance des totaux mobiles par la méthode des points extrêmes et ajustons ladite droite sur le graphique précédent : 5pts

❖ **Déterminons l'équation de la droite de tendance des totaux mobiles : 3,5pts**

$$A \begin{pmatrix} 1 \\ 1369 \end{pmatrix}; B \begin{pmatrix} 36 \\ 2036 \end{pmatrix} \quad X(-1) \begin{cases} 1a + b = 1369 \\ 36a + b = 2036 \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} -1a - b = -1369 \\ \underline{36a + b = 2036} \\ 35a = 667 \end{cases}$$

$$a = \frac{667}{35} = 19,05714285$$

$$1a + b = 1369 \quad 1(19) + b = 1369 \quad 19 + b = 1369 \quad b = 1369 - 19$$

$$\underline{b = 1350}$$

$$\boxed{y = 19x + 1350 \text{ en } 10^3}$$

A = 0,5pt
B = 0,5pt

0,5pt
pour le
système

a = 0,5pt
b = 0,5pt

1pt

❖ Ajustons ladite droite sur le graphique précédent : 1,5pts

Tableau de valeur :

x	0	1	4	8	12	15	20	26	30	36
y	1350	1369	1426	1502	1578	1635	1730	1844	1920	2034

0,75pt
selon le
tableau
trouvé de
l'élève

1.4. Déduisons de l'équation ci-dessus obtenue, les ventes du premier trimestre 2022 : 3pts

- Trouvons les TM du premier trimestre de 2022

MOIS	RANG	Calcul	TM 2022
J	37	$y = 19(37) + 1350$	2053
F	38	$y = 19(38) + 1350$	2072
M	39	$y = 19(39) + 1350$	2091

0,5pt x 3
TM =
1,5pts

- Trouvons les ventes du premier trimestre de 2022

Mois	Calculs	Ventes
J	$2053 - 2036 + 90$	107
F	$2072 - 2053 + 120$	139
M	$2091 - 2072 + 140$	159

0,5pt x 3
ventes =
1,5pts

On sait que $TM_{J2022} = \sum v_{tes2021} + v_{tesJ2022} - v_{tesJ2021}$

$v_{tes J2022} = TM_{J2022} - \sum v_{tes2021} + v_{tesJ2021}$ $v_{tes J2022} = 2053 - 2036 + 90 = 107$

1.5. Calculons en francs courants les prévisions du chiffre d'affaires par catégorie et global pour l'année 2023 dans les deux hypothèses : 6pts

- Première hypothèse : Dans l'hypothèse où la part de marché régional détenue par Source du Pays SA reste constante

Produits	Calcul de la demande	Année 1	Variation de la demande	Années 2	Coefficient de variation
A	$15\% \times 3 = 45\%$	100	45	145	1,45
B	$15\% \times 1,8 = 27\%$	100	27	127	1,27
C	$15\% \times 0,9 = 13,5\%$	100	13,5	113,5	1,135
D	$15\% \times 0,8 = 12\%$	100	12	112	1,12

0,75pt x 4
CA en Frs
courants
= 3pts

Produits	Part de marché	Coefficient de variation	Calculs	CA en francs courants
A	7 409	1,45	$7 409 \times 1,45$	10 743,05
B	3 467	1,27	$3 467 \times 1,27$	4 403,09
C	2 748	1,135	$2 748 \times 1,135$	3 118,98
D	1 186	1,12	$1 186 \times 1,12$	1 328,32
TOTAL	/	/	/	19 593,44

- **Deuxième hypothèse :** 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

Produits	Calcul de la demande	Année 1	Variation de la demande	Années 2	Coefficient de variation
A	$20\% \times 3 = 60\%$	100	60	160	1,6
B	$20\% \times 1,8 = 36\%$	100	36	136	1,36
C	$15\% \times 0,9 = 13,5\%$	100	13,5	113,5	1,135
D	$15\% \times 0,8 = 12\%$	100	12	112	1,12

Produits	Part de marché	Coefficient de variation	Calculs	CA en francs courants
A	7 409	1,6	$7 409 \times 1,6$	11 854,4
B	3 467	1,27	$3 467 \times 1,27$	4 715,12
C	2 748	1,135	$2 748 \times 1,135$	3 118,98
D	1 186	1,12	$1 186 \times 1,12$	1 328,32
TOTAL				21 016,82

0,75pt x 4
CA en Frs courants
= 3pts

DOSSIER 2 : STRATEGIE COMMERCIALE ET RENTABILITE 20 POINTS

Deuxième travail à faire :

2.1. Citons trois autres stratégies commerciales qui s'offrent au Directeur Marketing : 3pts

- La stratégie pull
- La mercatique directe
- Les relations publiques
- La communication événementielle
- Le sponsoring
- Les manifestations commerciales
- Etc.

1pt x 3
stratégies
= 3pts

YIMGA
INSTITUTE

2.2. Donnons le nom de ce projet d'action promotionnelle B et citons deux autres techniques hors mis celles proposées : 2pts

❖ Donnons le nom de ce projet d'action promotionnelle B : 1pt

Il s'agit d'une **innovation à dominante technique** (Augmentation de la taille du produit)

❖ Citons deux autres techniques hors mis celles proposées : 1pt

- Essai gratuit
- Les primes et cadeaux
- Les concours-jeux-loteries
- L'innovation à dominante commerciale
- L'innovation à dominante organisationnelle

1pt

0,5pt x 2
technique
s = 1pt

- Les mises en avant du produit
- La promotion sur le lieu de vente
- Échantillons
- Les ventes groupées
- Etc.

2.3. Calculons le résultat prévisionnel obtenu pour la période dans chacune des quatre hypothèses ci-dessous et préconisons la solution à retenir : 8pts

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

Éléments	Absence d'action promotionnelle	Réduction de prix	Augmentation de la taille du produit	Jeu sans obligation d'achat
Chiffre d'affaires	400000 x 500 = 200 000 000	(400000 x 1,25) x 500 = 250 000 000	(400000 x 1,1) x 500 = 220 000 000	(400000 x 1,45) x 500 = 290 000 000
Coût de production	400000 x 150 = 60 000 000	500000 x 150 = 75 000 000	440000 x (150 x 1,1) = 72 600 000	580000 x 150 = 87 000 000
Coût de conditionnement	400000 x 25 = 10 000 000	500000 x 25 = 12 500 000	440000 x 30 = 13 200 000	580000 x 30 = 17 400 000
Coût de distribution	400000 x 50 = 20 000 000	500000 x 25 = 12 500 000	440000 x 50 = 22 000 000	580000 x 50 = 29 000 000
Charges variables totales	90 000 000F	100 000 000	107 800 000	133 400 000
M/CV	110 000 000	150 000 000	112 200 000	156 600 000
CF	50 000 000	5000000 + 5000000 = 55 000 000	5000000 + 5000000 = 55 000 000	5000000 + 2750150 = 52 750 150
Résultat	60 000 000F	95 000 000F	57 200 000F	103 849 850F

1,75pt x 4
hypothèse
s justes =
7pts

Charges variables totales = coût de production + coût de conditionnement + coût de distribution

$$M/CV = CA - CVT$$

$$\text{Résultat} = M/CV - CF$$

Conclusion :

Nous allons retenir l'hypothèse du « *Jeu sans obligation d'achat* » car son résultat est supérieur aux résultats des autres hypothèses soit 103 849 850F > 95 000 000F > 57 200 000F.

1pt

4. Dans le cas du jeu sans obligation d'achat, calculons le seuil de rentabilité de l'opération en valeur et en quantité. Expliquons la signification de ce calcul : 4pts

➤ **Calculons le seuil de rentabilité de l'opération en valeur et en quantité : 3pts**

$$R(V) = \frac{CA \times CF}{M/CV} \quad SR(V) = \frac{290\,000\,000 \times 52\,750\,150}{156\,600\,000} = 97\,685\,462,96 \quad \underline{SR(V) = 97\,685\,462,96 F}$$

1,5pts

$$R(Q) = \frac{SR(V)}{PVU} \quad SR(Q) = \frac{97\,685\,462,96}{500} = 195\,370,9259$$

$$\underline{SR(Q) = 195\,371 \text{ unités}}$$

1,5pts

➤ **Expliquons la signification de ce calcul :** 1pt

Le seuil de rentabilité est le niveau du chiffre d'affaires à partir duquel l'entreprise ne réalise ni perte ni profit donc à 97 685 462,96 elle ne réalisera ni perte ni profit.

2.5. Définissons « point mort » et déterminons le dans le cas du jeu sans obligation d'achat : 3pts

Le point mort est la date à laquelle le seuil de rentabilité doit être atteint.

$$\text{Point mort (PM)} = \frac{SR \times 12}{\text{chiffre d'affaires}}$$

$$PM = \frac{97\,685\,462,96 \times 12}{290\,000\,000} = 4,042157088 \text{ mois soit 4 mois et 2 jours}$$

Le SR sera atteint le 02 mai de l'année

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

Troisième travail à faire :

3.1. Calculons le prix psychologique pour la palette du « Géant 1,25l » : 5pts

Prix proposés	Prix maximum			Prix minimum			MP
	Effectifs	% simple	% cumulés croissants	Effectifs	% simple	% cumulés décroissants	
2 500	0	0	0	80	20	100	0
3 500	0	0	0	180	45	80	20
4 500	32	8	8	100	25	35	57
5 500	40	10	18	24	6	10	72
6 500	64	16	34	16	4	4	62
7 500	100	25	59	0	0	0	41
8 500	144	36	95	0	0	0	5
9 500	20	5	100	0	0	0	0
10 500	0	0	100	0	0	0	0
T	400	100	/	400	100	/	/

0,5pt x 8 colonnes justes = 4pts

Le prix psychologique est de 5 500 FCFA car il a le plus grand marché potentiel soit 72%.

1pt

3.2. Calculons le prix de vente possible au consommateur résultant du coût de revient du produit : 5pts

Calcul du prix de vente hors taxes aux distributeurs : 3pts

- Calcul du coût de revient d'une palette

$$CR = \text{achat de matières} + \text{charges variables} + \text{charges fixes}$$

$$CR = 1300 + 1200 + \frac{187\,500\,000}{150\,000} = 3750$$

$$\text{CR d'une palette} = 3\,750 \text{ FCFA}$$

1,5pts

- Calcul du prix de vente HT de Source du Pays SA aux distributeurs

$$\text{PVHT aux distributeurs} = \frac{\text{CR d'une palette}}{(100 - \text{taux de marque} / 100)} = \frac{3750}{0,8} = 4687,5$$

PVHT aux distributeurs = 4 687,5 FCFA

1,5pts

Calcul du prix de vente TTC aux consommateurs : 2pts

- Calcul du PVHT du distributeur

$$\text{PVHT aux consommateurs} = \text{CR du distributeur} \times (100 + \text{taux de marge} / 100)$$

$$\text{PVHT aux consommateurs} = 4687,5 \times 1,1 = 5156,25$$

PVHT aux consommateurs = 5 156,25 FCFA

1pt

- Calcul du prix de vente TTC aux consommateurs

$$\text{PVTTTC aux consommateurs} = \text{PVHT} \times 1,1925$$

$$\text{PVTTTC aux consommateurs} = 5156,25 \times 1,1925 = 6148,82125$$

PVTTTC = 6 148,82 FCFA

1pt

3.3. En s'appuyant sur les résultats obtenus des deux premières questions, et le relevé des prix de la concurrence, proposons un prix public de la palette et justifions notre réponse : 3pts

- **Proposons un prix public de la palette : 1,5pts**

Nous proposons 5 500 FCFA.

1,5pts

- **Justifions notre réponse : 1,5pts**

Nous proposons ce prix par ce qu'il va permettre à l'entreprise de couvrir ses charges, de s'aligner sur le marché et aussi de vendre au plus grand nombre de consommateurs.

1,5pts

3.4. Présentons quatre insuffisances du prix psychologique : 4pts

- Le prix psychologique est celui qui permet d'obtenir le maximum de ventes, mais n'est pas celui qui engendre le plus de bénéfice
- il est un score d'intention et non un score d'achat
- Il a une durée limitée car le temps peut faire changer le prix
- La demande potentielle n'est pas la demande effective car les personnes interrogées n'expriment pas forcément des intentions d'achat
- Il ne positionne pas le produit par rapport à la concurrence
- Il ne tient pas compte des prix pratiqués par les concurrents pour les produits identiques ou substituables
- Sa prise en compte convient au produit pour lequel le prix est un facteur déterminant pour l'achat
- La méthode n'est utilisable que pour les produits que le consommateur peut apprécier à partir des informations détenues ou par ses compétences
- Etc....

1pt x 4
insuffisances = 4pts

3.5. Donnons la différence entre produit nouveau et nouveau produit : 3pts
Un nouveau produit : c'est celui dont les caractéristiques techniques et fonctionnelles sont radicalement nouvelles. C'est un produit nouvellement crée.

1,5pts

Un produit nouveau : c'est celui dont l'aspect extérieur a été modifié afin d'améliorer sa perception. C'est un produit présentant des améliorations sensibles.

1,5pts

DOSSIER 4 : BUDGET D'INVESTISSEMENT 20 POINTS

Quatrième travail à faire :

4.1. Présentons en annexe 5 le tableau d'amortissement de l'emprunt : 5pts

Annexe 5 : Tableau d'amortissement de l'emprunt. (à rendre avec la copie)

Années	Valeur à amortir	Intérêts	Amortissements	Annuités	Valeur résiduelle
2023	9 600 000	1 440 000	2 400 000	3 480 000	7 200 000
2024	7 200 000	1 080 000	2 400 000	3 480 000	4 800 000
2025	4 800 000	720 000	2 400 000	3 120 000	2 400 000
2026	2 400 000	360 000	2 400 000	2 760 000	0

1pt x 5
colonnes
justes =
5pts

Le montant de l'emprunt = $12\,000\,000 \times 80\% = 9\,600\,000\text{F}$

Intérêt = valeur à amortir x taux d'intérêt : Intérêt 2023 = $9\,600\,000 \times 0,15 = 1\,440\,000$

Amort = montant de l'emprunt / le nombre d'années : $A = 9\,600\,000 / 4 = 2\,400\,000$

Annuité = intérêt + amortissement : Annuité 2023 = $1\,440\,000 + 2\,400\,000 = 3\,840\,000$

VR = valeur à amortir - amortissement : VR 2023 = $9\,600\,000 - 2\,400\,000 = 7\,200\,000$

4.2. Présentons en annexe 6 le tableau d'amortissement de l'immobilisation : 5pts

Annexe 6 : Tableau d'amortissement de l'immobilisation. (à rendre avec la copie)

Années	Valeur à amortir	Annuité d'amortissement	Cumul d'amortissement	VNC
2022	12 000 000	2 400 000	2 400 000	9 600 000
2023	12 000 000	2 400 000	4 800 000	7 200 000
2024	12 000 000	2 400 000	7 200 000	4 800 000
2025	12 000 000	2 400 000	9 600 000	2 400 000
2026	12 000 000	2 400 000	12 000 000	0

1,25pt x 4
colonnes
justes =
5pts

VNC = valeur à amortir - cumul d'amortissement : VNC 2022 = $12\,000\,000 - 2\,400\,000 = 9\,600\,000$

4.3. Présentons en annexe 7 le tableau des flux nets actualisés (arrondir le montant au franc proche) : 6pts

Annexe 7 : Tableau de calcul des flux nets actualisés. (à rendre avec la copie)

Années	2022	2023	2024	2025	2026
Eléments					
Recettes brutes	20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000
Fonctionnement	500 000	500 000	600 000	600 000	700 000
Amortissement	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Intérêt débiteur	0	1 440 000	1 080 000	720 000	360 000
Recettes nettes avant impôt	17 100 000	15 660 000	15 920 000	16 280 000	16 540 000
Impôt	5 643 000	5 167 800	5 253 600	5 372 400	5 458 200
Recettes nettes après impôt	11 457 000	10 492 200	10 666 400	10 907 600	11 081 800
Cash-flow (recettes nettes après impôt + amortissement)	13 857 000	12 892 200	13 066 400	13 307 600	13 481 800
Remboursement emprunt		2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Flux net de trésorerie non actualisé	13 857 000	10 492 200	10 666 400	10 907 600	11 081 800
Coefficient d'actualisation	0,9259	0,8573	0,7938	0,7350	0,6805
Flux net de trésorerie actualisé	12 830 196	8 994 963	8 466 988	8 017 086	7 541 165

1,2pt x 5 colonnes justes = 6pts

4. Calculons la valeur actuelle nette de ce projet : 2pts

$$VAN = -I_0 + \sum \text{des cash flows actualisés} + VR \text{ actualisés}$$

$$\sum \text{des CF actualisés} = 12 830 196 + 8 994 963 + 8 466 988 + 8 017 086 + 7 541 165 = 45 850 398$$

$$VAN = -12 000 000 + 45 850 398$$

$$VAN = 33 850 398$$

VAN = 33 850 398 Frs

2pts

5. Disons si ce projet est réalisable : 2pts

Ce projet est réalisable et rentable car la valeur actuelle nette est positive soit 33 850 398F.

2pts

Cinquième travail à faire :**5.1. Donnons deux utilités des incoterms : 1pt**

L'utilité des Incoterms réside dans le fait qu'ils stipulent clairement les frais supportés et les risques encourus par chacune des parties lors d'une opération de commerce international.

- Les Incoterms définissent clairement le lieu de transfert des frais
- Les Incoterms définissent clairement le lieu de transfert des risques
- Les Incoterms répartissent les charges entre le vendeur et l'acheteur
- Les documents dus par l'acheteur et le vendeur

5.2. Elaborons le DDP de cette commande en mettant en évidence les incoterms suivants :**EXW, FAS, FOB, CFR : 6pts**

Eléments	EXW	FAS	FOB	CFR	DDP
Prix de vente total de la marchandise	12 500 000	12 500 000	12 500 000	12 500 000	12 500 000
Emballage	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Chargement sur le camion à Mbang	/	75 000	75 000	75 000	75 000
Transport Mbang-Douala	/	140 000	140 000	140 000	140 000
Dédouanement export	/	600 000	600 000	600 000	600 000
Mise à FOB	/	/	130 000	130 000	130 000
Transport maritime	/	/	/	800 000	800 000
Assurance	/	/	/	/	450 000
Débarquement port arrivée	/	/	/	/	125 000
Dédouanement import	/	/	/	/	400 000
Post acheminement	/	/	/	/	120 000
Frais de déchargement entrepôt destinataire	/	/	/	/	50 000
Totaux	12 600 000	13 415 000	13 545 000	14 345 000	15 490 000

Prix de vente total = 10 000 x 1250 = 12 500 000 FCFA

Nombre de caisses = 10000/50 = 200 caisses

Emballage = 200 x 500 = 100 000 FCFA

**0,5pt x 2
utilités =
1pt**

**1pt x 5
colonnes
justes =
5pts**

1pt

5.3. Disons si l'entreprise sera compétitive sur le marché Ivoirien : 4pts

- **Calcul du prix de vente unitaire DDP : 1,5pts**

$$PVU \text{ DDP} = \frac{15\,490\,000}{10\,000} = 1\,549$$

$$\underline{PVU \text{ DDP} = 1\,549F}$$

1,5pts

- **Calcul du prix de vente unitaire DDP après avoir appliqué le taux de marque : 1,5pts**

$$PVU \text{ DDP avec TM} = \frac{1\,549}{0,8} = 1\,936,25$$

$$\underline{PVU \text{ DDP avec TM} = 1\,936,25F}$$

1,5pts

- **Conclusion : 1pt**

Oui, l'entreprise sera compétitive sur le marché Ivoirien car le prix de vente unitaire est de 1 936,25F.

1pt

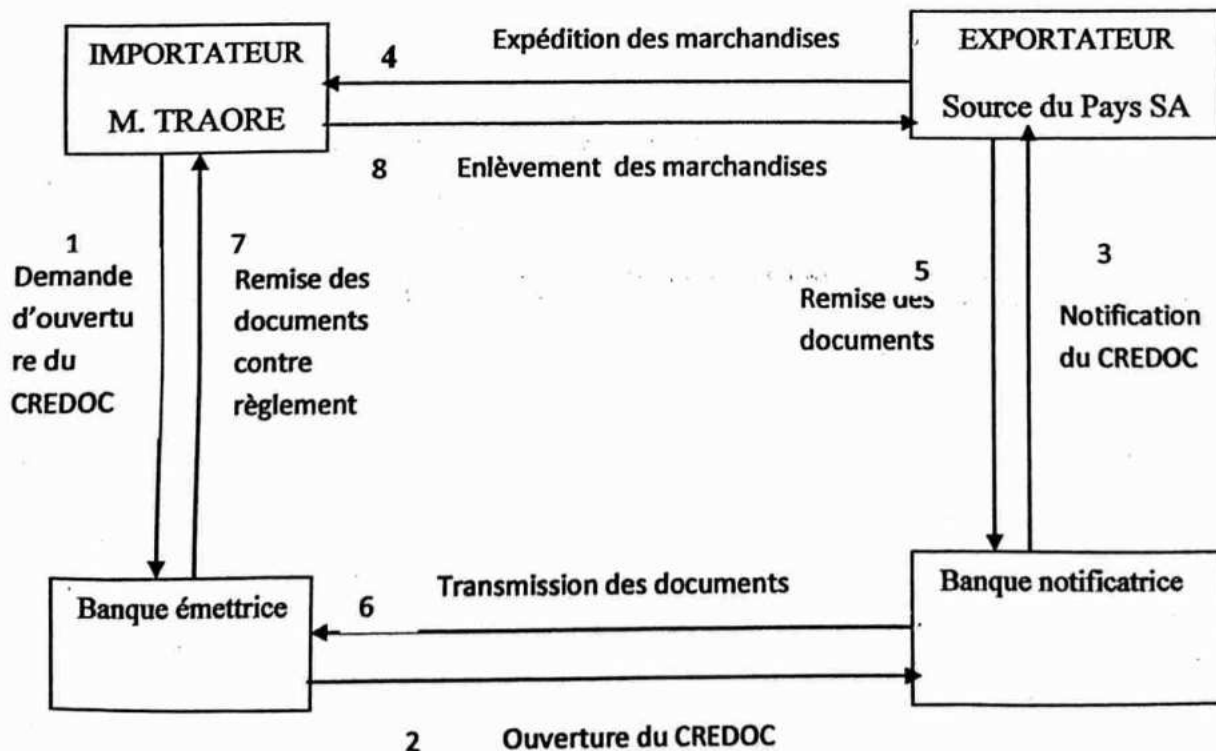
5.4. En dehors du CREDOC, citons quatre autres moyens de paiement permettant à

TRAORE de régler son fournisseur : 3pts

- La remise documentaire
- Le transfert de fonds
- Virement bancaire
- Le transfert d'argent (WESTERN UNION, EXPRESS UNION....)
- Le règlement par effet de commerce
- L'encaissement simple
- Le compte de remboursement
- Etc.

0,75pt x 4
moyens =
3pts

5.5. Faisons le schéma du mécanisme du CREDOC : 3pts



0,25pt x
12
éléments
trouvés =
3pts

5.6. Citons six documents accompagnant l'exportation de l'eau vers la Côte d'Ivoire : 3pts

- La licence d'import-export
- Le connaissement
- Le certificat de la SGS
- Le certificat d'origine
- La facture commerciale
- Le certificat d'assurance
- Le certificat de poids
- Le certificat phytosanitaire
- Le certificat de non radioactivité
- La liste de colisage
- La facture consulaire
- Etc.

**0,5pt x 6
document
s = 3pts**

Yaoundé, le 31 Mai 2023

Le Président du jury d'harmonisation,

**OMEGA 2023 / Jean André N.
P. N. - ACC**