

CLASSES	DATE
LICENCE PROFESSIONNELLE COMPTABILITE FINANCE 2 ^{ME} ANNEE	Samedi 22 avril 2017
EPREUVE : MARKETING	Durée : 2 H

DEVOIR TYPE – BTS 2017

DOSSIER I

La Société Ivoirienne de Produits Cosmétiques (SIPCO) est une entreprise créée depuis 2010. Cette structure est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation des produits cosmétiques. Elle est implantée dans la zone industrielle de YOPOUGON. Les prix de ses produits sont très compétitifs par rapport à ceux de ses concurrents redoutables que sont entre autres : GANDOUR, SIVOP, UB, MGC, BODY CREAM.

Le Directeur commercial de ladite société est M. DIABY LACINE. La SIPCO commercialise ses produits dans le District d' Abidjan où vivent à ce jour, environ 3.000.000 de ménages. Parmi ceux-ci, 10% seulement sont des consommateurs potentiels des produits SIPCO dépensant chacun en moyenne par semaine 500 FCFA dans les produits SIPCO. Les autres ménages n'achèteront jamais les produits SIPCO pour des raisons d'ordre physique (ils sont allergiques aux produits chimiques). En 2011, en considérant ce même marché théorique, on note qu'il est saturé à 80% et que le taux de pénétration de SIPCO dans ce marché saturé est de 5%. Il est tout de même nécessaire de rappeler que le leader de ce marché est GANDOUR qui vend annuellement plusieurs tonnes de produits cosmétiques.

TRAVAIL A FAIRE

- 1) Calculer le nombre total des ménages qui n'achèteront jamais les produits SIPCO.
- 2) Désigner par un terme approprié les ménages qui n'achèteront jamais les produits SIPCO, et dire à quelles autres catégories de consommateurs s'opposent-ils ?
- 3) Calculer en FCFA le marché théorique de SIPCO pour une année.
- 4) Calculer en FCFA le marché actuel de SIPCO pour une année.
- 5) Calculer en FCFA le marché actuel de la concurrence pour une année.

NB : l'année compte 52 semaines

DOSSIER II

La S.I.C (Société Ivoire Café) réalise au cours des six (06) premières années pour ses trois (03) produits C₁, C₂, C₃ les chiffres d'affaires suivants (voir tableau des ventes en millions de francs CFA)

Produits	Années	2011	2012	2013	2014	2015	2016
C ₁		4070	4099	4000	4695	5000	5500
C ₂		3995	4000	4085	4600	4901	5020
C ₃		1798	1800	5005	2350	3150	3950

TRAVAIL A FAIRE

- 1) Calculer les parts de marché du produit C₁ pour chaque année.
- 2) Calculer les parts de marché relatives des produits C₁ et C₂ pour chaque année.
- 3) Calculer les taux d'accroissement annuels du produit C₃.
- 4) Calculer les taux d'évolution moyens des produits C₁, C₂, C₃ de la période 2011 et 2016

NB : Laisser deux (02) chiffres non arrondir après la virgule.

DOSSIER III

A partir de vos connaissances déjà acquises :

- 1) Dire la place du Marketing dans une entreprise ;
- 2) Caractériser le Marketing ;
- 3) Etablir la différence entre l'optique marketing et l'optique marketing sociétal ;
- 4) Définir l'environnement de l'entreprise