

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR / SESSION 2016

FILIERE TERTIAIRE : FINANCES –COMPTABILITE ET GESTION DES ENTREPRISES

EPREUVE :

MARKETING

Durée de l'épreuve : 2 Heures

Coefficient de l'épreuve : 2

DOSSIER 1 : (Questions de cours)

- 1 - Quelles sont les qualités d'un bon commercial ?
- 2 - Quelle est l'importance de la relation client ?
- 3 - Définir les termes suivants : Notoriété – Recensement – Panel – Franchise.

DOSSIER 2 : Cas pratique

ZOUMI SA est une jeune Entreprise située dans la Ville de BONOUA en COTE D'IVOIRE. Elle est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation d'un produit alimentaire « l'Attiéké ».

Une étude du marché a donné les résultats suivants :

Année	Consommateurs actuels	NCR	NCA	Consommateurs potentiels	Population totale
2012	4400	500	100	4900	5000
2013	4800	200	100	5000	5100
2014	4900	150	100	5050	5150

TRAVAIL A FAIRE N° 1 :

- 1 - Reproduisez le tableau ci-dessus puis complétez-le. (Présentez les calculs sur votre copie)
- 2 - Calculez le taux de pénétration du marché de l'Attiéké en 2014.

Après une excellente campagne de prospection, elle reçoit une importante commande d'un nouveau client situé à Marseille en France.

Cette commande porte sur 500 cartons d'Attiéké.

TRAVAIL A FAIRE :

- 1 - Quel est l'intérêt d'un Incoterm pour le vendeur et pour l'acheteur ?
- 2 - Déterminez les prix EXW. FAS et FOB.

ANNEXE

- 1 Carton contient 50 paquets d'Attiéké.
- Prix EXW d'un paquet : 300 F CFA
- Poids brut d'un carton : 50 kg
- Transport BONOUA – ABIDJAN : 10 000 F CFA / tonne brute
- Déchargement du camion au port 3000 F CFA / tonne brute
- Entreposage au port d'Abidjan..... 50 000 F CFA
- Transit export 775 000 F CFA
- Douane export 100 000 F CFA
- Acconage export 300 000 F CFA.
