

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE STG – SPÉCIALITÉ MERCATIQUE

SECOND GROUPE D'ÉPREUVES

Session 2010

ÉPREUVE ORALE DE MERCATIQUE

CORRIGÉ N°11

Première partie :

1. Analysez le marché de la charcuterie.

- Tendance générale : Marché en progression en volume et en valeur.
- La demande :
 - Motivations : volonté de concilier consommation de charcuterie et bonne condition physique
 - Attentes de produits bio, moins gras, à faible teneur en sel, des produits de qualité
- L'offre :
 - Les principaux acteurs cités sont les grandes marques nationales (Fleury Michon et Herta)
 - L'offre en termes de produits :
 - produits sains et bons pour la santé : moins gras, et à faible teneur en sel.
 - l'orientation haut de gamme, c'est-à-dire vers des produits de qualité
 - la mise en avant de l'identité régionale (Aoste).

2. Définissez les notions d'offre globale et de gamme.

L'offre globale : combinaison cohérente, plus ou moins riche de produits et/ou de services proposées à une clientèle identifiée :

Elle comprend un produit ou un service principal et un (des) produit(s) ou service(s) associés

La gamme est un ensemble de produits (ou services) proposé par un fabricant définis autour d'une technologie ou d'un marché et aptes à satisfaire le même besoin générique.

3. Identifiez les composantes matérielles et immatérielles de la nouvelle offre « le jambon de Savoie prétranché en sel réduit » de l'entreprise Henri Raffin.

Les composantes matérielles :

- Les caractéristiques intrinsèques du produit : 100 % jambon de Savoie, prétranché, à teneur réduite en sel, 12 mois d'affinage,
- L'emballage/conditionnement :
 - Pour les fonctions techniques : barquette plastique, sous vide (protection et conservation du produit),

- Pour les fonctions commerciales : emballage stylisé qui permet de repérer le produit dans les rayons, photo du produit qui attire le consommateur, mise en valeur du produit...
- Etiquetage : mise en évidence de la marque, et de la teneur réduite en sel
- La gamme : gamme assez large : jambon bio, saucisson, viande séchée, plateau de dégustation

Les composantes immatérielles :

- La marque : Henri Raffin : marque régionale
- La stylisme : couleur dominante noire
- Le positionnement : produit haut de gamme
- Le prix : 28,70 € le kilo (prix de vente consommateur), 20 % moins cher que le produit leader

4- Mettez en évidence l'adéquation de cette nouvelle offre de l'entreprise avec les tendances du marché.

L'offre correspond aux tendances du marché :

- Attente de produit santé : teneur réduite en sel
- Attente de produit de qualité : produit positionné haut de gamme

Deuxième partie

1. Elaborez un compte de résultat par variabilité des charges pour la nouvelle offre « le jambon de Savoie prétranché en sel réduit ».

Eléments	Calculs	Montant	%
Chiffre d'affaires HT	55 000 x 2,85	156 750	100 %
Charges variables			
CV d'achats	23 % x 156 750	36 052,5	
CV de production	16 % x 156 750	25 080	
CV de commercialisation	10 % x 156 750	15 675	
	Total CV	76 807,5	
MCV	CA - CV	79 942,5	51 %
CF		64 000	
Résultat		15 942,5	10, 17 %

2. Déterminez la rentabilité de la nouvelle offre, et précisez à quelle date cette rentabilité sera atteinte.

SR en valeur = CF/Taux de MCV = 64 000/0,51 = 125 490,2 €

SR en quantité = SR/PV unitaire = 125 490,2/2,85 = 44 031,65 barquettes de jambon

PM = 44 031,65/156 750 *12 = 3,37 mois (0,37 x 30 = 11,1) soit le 11 ou 12 avril