

0437-A

**2B61-49**  
*repère à reporter sur la copie*

SESSION DE 2004

**CA/PLP**

CONCOURS INTERNE

Section : **VENTE**

**ÉPREUVE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE**

Durée : 4 heures. – Coefficient : 1

*Calculatrice autorisée (conformément à la circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999)*

**Barème**

Dossier économique et juridique :

1. 20 points
2. 20 points

Dossier commercial :

3. 15 points
4. 30 points
5. 15 points



## La Chaudronnerie Industrielle de l'Iroise

La Chaudronnerie Industrielle de l'Iroise (LC2i), implantée en Bretagne, est spécialisée dans le travail de l'acier inoxydable et de l'aluminium. Elle conçoit et fabrique des réservoirs et des cuves en inox pour le stockage industriel ainsi que des conteneurs et des pylônes.

Société anonyme au capital de 2 millions d'euros (EUR), LC2i emploie 130 salariés qui se répartissent de la façon suivante :

- 95 salariés à la production
- 20 salariés dans les bureaux d'étude et d'ordonnancement
- 7 salariés au service commercial
- 8 salariés aux services administratifs et comptables

La direction de l'entreprise est assurée par Mme Siroko, héritière de l'atelier fondé par son père en 1947 et dont elle a piloté la croissance depuis 1989.

Madame Siroko est également la responsable du service commercial de l'entreprise. Celui-ci a pour fonction essentielle de répondre aux appels d'offres des collectivités locales, de répondre aux demandes de devis des clients réguliers et de préparer les salons professionnels auxquels participe l'entreprise.

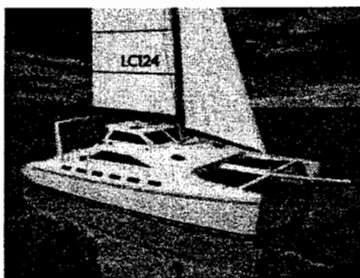
Mais la concurrence asiatique est rude depuis quelques années, notamment dans le domaine des conteneurs et des cuves en inox.

Depuis trois ans, le niveau de commande et de chiffres d'affaires stagne et Madame Siroko veut réagir à cette situation en s'orientant vers un nouveau marché, celui des bateaux de plaisance de grande traversée en aluminium. Ce matériau offre en effet des avantages considérables par rapport au plastique ou à l'acier : solidité, quasi absence de corrosion, longévité... Il nécessite toutefois une mise en œuvre professionnelle, le soudage de l'aluminium ne pouvant se réaliser que sous atmosphère neutre (argon généralement).

Le savoir faire industriel de l'entreprise en matière de travail de l'aluminium a déjà été sollicité à plusieurs reprises dans ce domaine. La direction des Chantiers Navals de Brest lui a commandé deux bateaux-pompiers en 1996 et 1998 et différents armateurs lui ont confié la fabrication de vedettes ou de bateaux de passagers.

Pour ces constructions, l'entreprise travaille en collaboration avec un cabinet d'architecte naval.

Madame Siroko s'intéresse tout particulièrement aux catamarans à voile de croisière hauturière. Ces bateaux, de 12 à 20 mètres, offrent des avantages intéressants aux plaisanciers : confort de haut niveau dû à l'absence de gîte, grands volumes d'aménagements intérieurs grâce aux deux coques et au cockpit central de plain pied, large nacelle extérieure, possibilité d'échouage et donc d'entretien facile grâce au faible tirant d'eau et à l'absence de quille... Leur aménagement sera de 1ère catégorie ce qui les habilitera aux croisières transocéaniques.



En visitant le Salon Nautique de Paris, Madame Siroko a pu se rendre compte que l'offre existante correspondait à deux types de clientèle bien distincte : les bricoleurs qui souhaitent simplement acquérir une coque nue et qui ont le savoir faire pour l'équiper eux mêmes (aménagement intérieur, équipements de navigation, gréements et accastillage...), les « confort » qui recherchent une prestation complète c'est à dire un bateau prêt à naviguer.

Pour les bricoleurs, elle envisage de leur permettre d'entreposer leur coque sur les vastes terrains dont dispose l'entreprise, ce qui leur permettra également de profiter d'une aide technique sur place. Dans le deuxième cas elle devra proposer une gamme cohérente de bateaux, bien sûr personnalisables.

Madame Siroko s'interroge sur cette évolution de sa société. Vous êtes chargé(e) de l'aider dans sa prise de décision concernant une éventuelle diversification de l'activité.

## Dossier économique et juridique

### 1. L'évolution de la consommation

La consultation du site de l'Insee a montré à Madame Siroko que l'une des évolutions économiques de ces 40 dernières années, en France notamment, réside dans l'évolution de la structure de la consommation des ménages.

#### Travail à faire :

- 1.1. Présentez les différents facteurs explicatifs de l'évolution de la structure de consommation.
- 1.2. Rédigez une réponse structurée répondant à la question : « le développement des loisirs est-il une nécessité économique ? ».

### 2. Le choix d'une structure juridique de société

Pour cette nouvelle activité, Madame Siroko envisage de créer une nouvelle entité juridique. Dans ce projet, elle souhaite :

- que ses deux enfants (12 et 19 ans) ainsi que son mari deviennent associés,
- que la fortune personnelle de son conjoint soit préservée,
- être majoritaire et diriger la nouvelle société (elle est mariée sous le régime de la séparation de biens),
- obtenir un statut fiscal et social le plus favorable possible.

#### Travail à faire :

- 2.1. Présentez, sous forme de tableau, les éléments de votre analyse concernant les options suivantes : Société en nom collectif (SNC), Société à responsabilité limitée (SARL), Société anonyme (SA) ;
- 2.2. Présentez de manière structurée les arguments qui vous permettront de conseiller Mme Siroko sur la structure juridique à retenir.

## Dossier commercial

### 3. La prévision des ventes

Madame Siroko, soucieuse de la situation stagnante des ventes de LC2i, notamment sur les trois dernières années, vous charge d'analyser les ventes passées de LC2i afin de dégager leur tendance et de prévoir le chiffre d'affaires pour 2007.

Les chiffres d'affaires de LC2i sur les 6 dernières années ont été les suivants (en milliers d'EUR) :

Année	1998	1999	2000	2001	2002	2003
C.A.	14 020	14 400	14 450	14 710	14 758	14 700
Indices prix (*)	99,22	100,00	100,40	101,90	103,20	105,40

(\*) Source : [www.insee.fr](http://www.insee.fr)

#### Travail à faire :

- 3.1. Procédez à une analyse des ventes de LC2i en :
    - calculant le % d'évolution du chiffre d'affaires en EUR courants,
    - déterminant les chiffres d'affaires en EUR constants et leur évolution en %.
- Commentez vos résultats.

3.2. Calculez par la méthode des moindres carrés le chiffre d'affaires prévisionnel pour 2004 [équation du type  $y = ax + b$  avec  $a = \frac{\sum(x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sum(x - \bar{x})^2}$ ].

Commentez vos résultats.

#### 4. L'analyse stratégique

Madame Siroko souhaite disposer d'une note d'analyse stratégique qui mettra en évidence les contraintes et les opportunités existantes afin de se positionner sur le marché de la navigation de plaisance.

Présentez une note structurée en abordant notamment les points suivants :

- les notions de segmentation stratégique et de segmentation mercatique ;
- les contraintes et les opportunités, internes comme externes, dont la société peut profiter (présentation sous forme de tableau) ;
- le constat relatif à l'adéquation produit-marché.

#### 5. La campagne publicitaire

Dans le cadre de son objectif de développement des ventes sur de nouveaux marchés, Madame Siroko envisage une campagne publicitaire en insérant un encart publicitaire dans deux magazines de la presse spécialisée. Le budget prévu pour cette opération est limité à 7 500 EUR. Madame Siroko a recueilli les informations suivantes :

Magazine	Audience	Audience utile	Audience dupliquée (*)	Coût de l'insertion
M1	37 000	17 300	7 400 avec M2 2 200 avec M3	4 100 EUR
M2	43 000	14 500	7 400 avec M1 4 650 avec M3	3 300 EUR
M3	26 000	7 500	2 200 avec M1 4 650 avec M2	2 650 EUR

(\*) Nombre commun de lecteurs utiles

- 5.1. Définissez les notions d'audience totale, d'audience utile et d'échelle de puissance. Calculez l'échelle d'affinité après en avoir donné une définition.
- 5.2. Classez les magazines après avoir calculé le Coût Pour Mille contacts Utiles (CPMU). Présentez les éléments de calcul.
- 5.3. Compte tenu des lecteurs communs, indiquez le choix des deux magazines que doit effectuer Madame Siroko afin d'optimiser son opération. Présentez les éléments de calcul.