Examen 1 :

Soraya CO

SorayaCo est l'un des leaders dans le marché du prêt à porter marocain, grâce notamment à sa connaissance approfondie du marché national. La société propose des collections essentiellement destinées aux femmes ayant entre 18 et 40 ans, vivant plutôt en ville et ayant un revenu assez élevé. La marque mise sur une stratégie multi–cible qui passe par une diversification de son offre à l'intérieur même des collections proposées. Ainsi, SorayaCo doit sa réussite à un mélange entre dernières tendances de mode pour satisfaire les clients les plus exigeants. La marque propose ainsi des vêtements de tous genres : vêtements chics, tenues de soirées, mais aussi tenues de travail et vêtements décontractés pour le weekend ou pour faire du sport. De cette manière, elle arrive à couvrir une large part de marché, et à intéresser différentes catégories de femmes.

D'habitude plus cher que ses principaux concurrents, SorayaCo a longtemps pratiqué une politique de prix assez élevés (tout en restant abordables), pour conserver son image d'élégance et de bon goût. Mais suite à la diminution du pouvoir d'achat des consommateurs, la maison de prêt à porter a décidé de baisser ses prix de 20 %, pour pratiquer un prix de marché. Cette stratégie semble efficace puisque l'entreprise annonce l'année suivante une hausse d'environ 10 % de son chiffre d'affaires. La marque investit énormément dans la communication publicitaire : campagne d'affichage, spot télévisé, publicités magazines, envoi des sms, des emails, et du sponsoring, pour mettre en avant ses collections, et surtout mettre en valeur les nouveaux prix pratiqués par la marque.

**Partie I : (28 points)**

1- Définir les termes soulignés au niveau du texte. (8 points)
2- A quel segment s'adresse SorayaCo? (2 points) Quels sont les critères de segmentation utilisés ? (2 points)
3- Quelle est la stratégie de ciblage poursuivie par l'entreprise? Expliquer (2 points)
4- En quoi consiste l'offre de SorayaCo ? (2 points)

5- Pour quelles raisons l'entreprise propose-t-elle une offre aussi diversifiée ? (2 points)
6- Identifier et expliquer l'ancienne stratégie de prix poursuivie par SorayaCo ? (2 points) Pourquoi l'entreprise l'a-t-elle changée (2 points)
7- Quelle est la nouvelle stratégie de prix appliquée ? Expliquer (2 points) Quelles sont les conséquences de ce choix ? (1 point)

8- Dresser un tableau dans lequel vous citez les moyens de communication utilisés par SorayaCo, en spécifiant les moyens médias, et les moyens hors médias. (3 points)

**Partie II : (12 points)**

Des comptes de la société SorayaCO, on extrait les données suivantes :

Chiffre d'affaires : 375.000 DH ;

Charges Variables : 281.250 DH

Charges fixes : 62.500DH

Travail à faire :

1) Définir le seuil de rentabilité (2 points)

2) Définir le point mort (2 points)

3) Calculer l'équation de la marge sur cout variable (2 points)

4) Calculer le seuil de rentabilité (4 points)

5) Calculer le point mort (2 points)