

## SUJET ACRC N°9

-----  
**GRC**  
-----

Durée : 45 minutes de préparation

---

*Matériel autorisé : calculatrice de poche à fonctionnement autonome et sans imprimante, de dimension maximale à la base de 15 X 21 cm (circulaire n°86-228, du 28 juillet 1986) à l'exclusion de tout autre document.*

### **Thème : La communication locale**

#### **Question 1**

- Quels sont les enjeux de la communication locale ?

#### **Question 2**

La Société Maria Piscine implantée dans la région PACA comporte 3 points de vente, elle commercialise :

- des piscines prêtes à poser hors sol
- des produits dérivés tels que des équipements (appareils de filtration)
- des accessoires (couvertures d'hiver, barrières de protection)
- des produits d'entretien (chlore ....)

Sa clientèle est essentiellement constituée (85 %) de particuliers propriétaires de pavillon et pour le reste de collectivités (hôtellerie, centre de vacances.....)

En ce début de saison 2005, la société Maria Piscine participe à la prochaine Foire de Printemps, et comme l'année précédente elle veut inviter ses clients et des clients potentiels à une conférence animée par un paysagiste sur le thème «Habitat et Espace Provençal ».

Le directeur du réseau veut innover, se démarquer des concurrents très nombreux, il vous charge de résoudre le problème commercial suivant.

- Calculez le coût de la participation à la Foire de Printemps 2004 (Annexe 1)
- Évaluez la rentabilité de cette manifestation en calculant le seuil de rentabilité, le nombre de piscines à vendre pour atteindre ce seuil. Il est précisé que le coût variable d'une piscine est de 40 % de son prix de vente HT et que le prix moyen d'une piscine est de 1 800 € HT. Commentez les résultats.
- Proposez à votre directeur des actions de communication locale pour réussir la saison 2005. Vos propositions doivent être argumentées

#### **Question 3**

- A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, montrez comment la communication locale concourt à la fidélisation de la clientèle.

## Annexe 1 : Coût de l'opération « Foire de Printemps 2004 »

|                                  |   |  |
|----------------------------------|---|--|
| <b>Fichiers</b>                  | - Création<br>- Location 1 000 adresses   | 24 h à 12,6 € l'heure<br>0,56 € l'adresse  |
| <b>Publipostage</b>              | 1 000 courriers avec un bon de réservation pour une entrée gratuite à la conférence | Coût du courrier (envoi compris) 0,76 €<br>Taux de retour pour la réservation 18 % |
| <b>Relance téléphonique</b>      | Par 3 commerciaux   | 0,66 € l'appel   |
| <b>Invitations</b>               | Acquisition des cartes d'invitation au salon  | 165 €  |
| <b>Location de l'emplacement</b> | Stand nu  | 700 €  |
| <b>Stand</b>                     | Matériel<br>Animation 3 commerciaux   | 1138 €<br>152 € par commercial   |
| <b>Conférencier</b>              | Honoraires<br>Déplacement   | 300 €<br>150 Km à 0,40 € le Km   |
| <b>Salle de conférence</b>       | Location  | 3 heures à 180 € l'heure   |
| <b>Frais de réception</b>        | Buffet offert après la conférence   | 657 €  |