

## DEVOIR DE CONTROLE

**ECUE : MARKETING**

**Classe(s) : L1-AA**

**Enseignant(es) : ABASSI Y & FENNIRA Z & KAROU I T & REZGUENI. I**

**Documents autorisés: Non**

**Date : Avril 2018**

**Durée : 1h**

**Nombre de pages : 2**

**Calculatrice autorisée: Oui**

### Questions de Cours

1/ *Qu'est-ce que le Marketing ?*

2/ *Précisez la différence entre les concepts suivants:*

Concepts	Différence(s)
Besoin & Désir	
Optique vente & optique marketing	
Optique marketing & optique marketing sociétal	
Part de marché & part de marché relative	
Marché principal & Marché générique	

### Exercice (2)

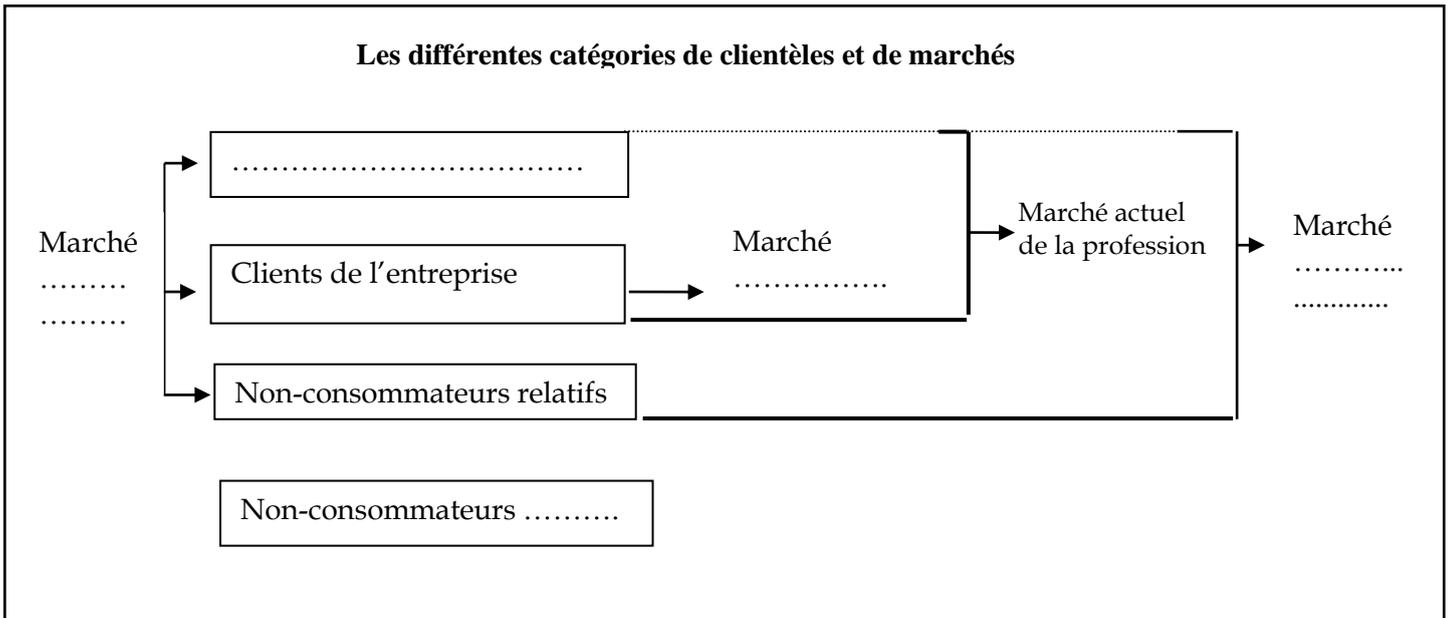
Un de vos amis prépare son projet de création d'entreprise dans le domaine de l'agroalimentaire. Fraîchement diplômé en Génie Electrique, il a bénéficié de plusieurs formations liées à la création d'entreprise. Toutefois, il éprouve encore des difficultés sur le plan commercial et vient vous demander de l'aide.

Il s'apprête à lancer son premier nouveau produit. Il s'agit d'une biscotte pour petit déjeuner au goût du miel. Il vous demande de l'aider à estimer le marché potentiel pour son nouveau produit.

#### Travail à faire :

- (1) Tout d'abord, lui expliquer en quoi est-ce que l'étude de la « Demande » est importante en Marketing ?
- (2) Ensuite, l'aider à comprendre la structure du marché et à connaître les différentes catégories de clientèles. Pour cela, vous devez compléter le schéma suivant :

### Les différentes catégories de clientèles et de marchés



- (3) Lui expliquer la différence entre les «non-consommateurs absolus » et les «non-consommateurs relatifs».
- (4) Sachant que la population totale des adultes en Tunisie s'élève à environ 7 millions et que le marché actuel de la profession « Panification préemballé, sèche et pain » s'élève à 3 276 000 individus et que 20% de la population totale ne petit déjeune pas, on vous demande de :
- Calculer le nombre de non consommateurs absolus.
  - Estimer le Marché potentiel (ou théorique) de la Profession.
  - Calculer le nombre de non consommateurs relatifs.
- (5) Quel(s) conseil(s) pouvez-vous donner à votre ami à partir des estimations de la demande potentielle ?