



**Eléments de corrigé examen de passage  
Session Juin 2014**

**Filière : Technicien Spécialisé en Commerce**

**Corrigé : Synthèse 1**

THEORIE :

(40 points)

**Dossier 1 : (20 points)**

1.- Société de personnes : Une société de personnes est une société constituée intuitu personae, c'est-à-dire en considération de la personne même des associés. La cession ou la transmission des parts sociales représentant le capital social n'est pas libre mais soumise à des conditions qui permettent notamment aux autres associés d'agréer les membres de la société. (2 points)

- Société anonyme : Une société anonyme (SA) est une société de capitaux, ainsi dénommée car sa dénomination sociale ne révèle pas le nom des actionnaires dont elle peut même ignorer l'identité lorsque les titres de la société sont au porteur. Son statut protège partiellement ses actionnaires en cas de faillite. (2 points)

2.

<b>Société de personnes (2 points)</b>	
<i>Avantages</i>	<i>Inconvénients</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Formation facile</li><li>• Frais de démarrage peu élevés.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Responsabilité illimitée des associés</li><li>- Risque de conflit entre les associés et difficulté de trouver d'autres associés convenables.</li></ul>
<b>Société anonyme (2 points)</b>	
<i>Avantages</i>	<i>Inconvénients</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Les actionnaires ne sont responsables des dettes de la société qu'à concurrence de leur participation dans le capital.</li><li>- Les actions de la SA sont librement cédées.</li></ul> <p>Le capital peut être également augmenté en fonction des besoins de la société.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- La SA est réservée aux grands projets qui demandent des capitaux importants</li><li>- Elle a une structure assez lourde.</li></ul>

3. L'activité de l'entreprise : Fabrication et commercialisation des produits de technologie électrique.

Le secteur d'activité est celui de l'industrie technologique (1 point). Il s'agit du secteur secondaire. (1 point)

4.

Pour répondre à ses finalités sociétales, l'entreprise a mis en place un système qui permet de réduire les émissions de CO2 et donc de préserver l'environnement. **(1 point)**

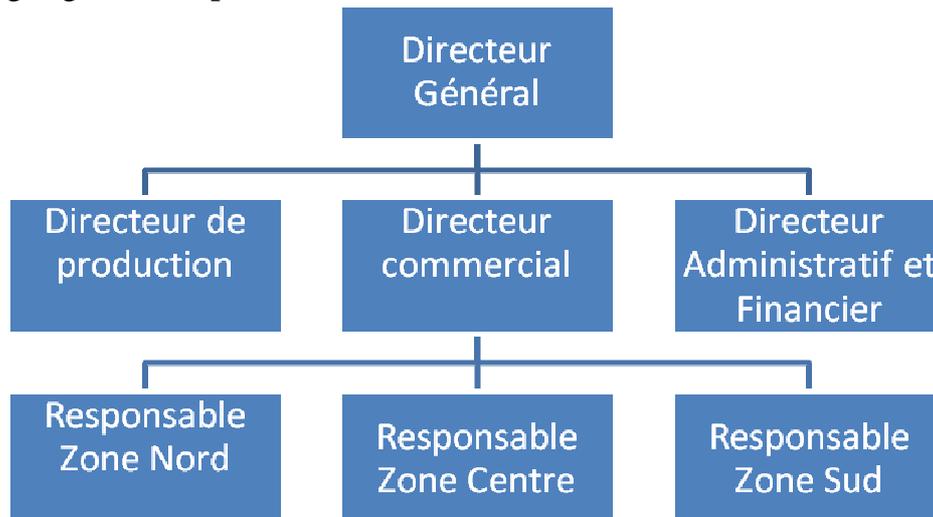
Pour répondre à ses finalités sociales, elle a installé dans ses locaux une crèche destinée à accueillir les enfants de ses salariés. **(1 point)**

5.

Il s'agit d'une structure divisionnelle par zone géographique. **(1 point)**

6.

L'organigramme **(5 points)**



7.

- Avantages: **(1 point)**
  - Segmentation stratégique des activités
  - Une meilleure décentralisation de la prise de décision selon les spécificités de chaque zone géographique
- Inconvénients : **(1 point)**
  - Les compétences techniques sont difficilement transmissibles d'une division à l'autre
  - Risque de dispersion des ressources entre les divisions.

**Accepter toutes réponses logiques.**

### **Dossier 2 : (20 points)**

1. **(10 points : 2 points par phase expliquée)**

Situation d'entretien	Nom	Rôle
<p><b>Vendeur</b> : Bonjour Madame</p> <p><b>Cliente</b> : Bonjour.</p> <p>V : Je vois que vous regardez les tablettes pour enfants... Je peux vous être utile ?</p> <p><b>C : Oui. Je cherche une tablette pour ma fille de 5 ans pour son anniversaire.</b></p>	Prise de contact	créer un climat favorable à la vente, en d'autres termes « briser la glace ».
<p>V : Quel type de tablette ?</p> <p><b>C : Eh bien ! J'aimerais une tablette aux couleurs assez jolies, qui émet de la musique et où ma fille peut jouer à des jeux éducatifs faciles.</b></p> <p>V : D'accord. Et vous avez pensé à une fourchette de prix ?</p> <p>C : Oui. Disons moins de 3000 Dh.</p> <p>V : Bien. Et en dehors du fait qu'elle soit aux couleurs assez jolies et qu'elle émette de la musique qu'elle permette de jouer à des jeux éducatifs, qu'est ce qui est important ?</p> <p><b>C : Vous savez... A cet âge, je crois que les composantes sont essentielles. Elle ne doit être fabriquée de matières qui peuvent être mauvaises pour la santé. La sécurité, c'est essentiel. Vous voyez ?</b></p> <p>V : Tout à fait. Une tablette jolie, qui émet des mélodies, qui permet de jouer à des jeux éducatifs et surtout qui prend en compte la sécurité des enfants. Voyez-vous autre chose ?</p> <p>C : Exactement. Je crois que c'est tout...</p>	Découverte	apprendre à connaître le besoin du client ou l'aider à le clarifier, pour situer ses domaines psychologiques par rapport à l'achat qu'il est susceptible d'effectuer.
<p>V : Très bien Madame ! Pour votre fourchette de prix, je pense que la tablette 10.0 de Tiji vous convient le mieux. Elle existe en vert avec des coccinelles, en rose avec des papillons et en rouge avec la tête de Hello Kitty ce qui lui donne un aspect tout joli et tout coquet. Qu'en pensez-vous ?</p> <p>C : Oui, en effet, c'est très mignon !</p> <p>V : Vous voyez, en plus à chaque fois que vous l'allumez elle émet une musique différente. Elle contient une carte avec plus de 50 livres et jeux interactifs, vous pouvez même ajouter des morceaux de musique ou d'autres jeux par vous-même.</p> <p>C : C'est super ! Et le prix ??</p> <p>V : Normalement, elle coûte 3500 Dh. Mais il se trouve qu'elle est en</p>	Argumentation	adapter sa proposition aux besoins de son acheteur et répondre aux principales objections qu'est susceptible d'émettre le client.

<p>promotion et qu'elle coûte 2700 Dh ce qui correspond tout à fait à votre fourchette de prix.</p> <p>C : Ok !</p>		
<p>V : Voilà Madame. Comme vous pouvez le remarquer, elle respecte toutes les normes de sécurité que ça soit au niveau des matières ou même au niveau de l'utilisation. Vous préférez la verte, la rose ou la rouge ?</p> <p>C : La rouge... Qu'est ce que vous en pensez ?</p> <p>V : Vous avez raison. C'est un look particulièrement charmant. En plus, elle est disponible en stock. Donc une Tablette 10.0 Tiji rouge Hello Kitty. Nous sommes d'accord ?</p> <p>C : Parfaitement.</p> <p>V : Je vais vous l'emballer.</p>	Conclusion	inciter un client à franchir le pas qui le rendra propriétaire du produit
<p>V : Vous allez d'abord payer à la caisse, puis je vous ramènerai le paquet et le ticket de garantie. Elle sera très contente votre fille...</p> <p>C : Oui. C'est sûr... Au revoir.</p> <p>V : Au revoir madame, revenez nous voir...</p>	Prise de congé	faire une bonne dernière impression de façon que d'autres entretiens de vente puissent encore se réaliser

2. (4 points : 1 point par situation complète)

Situation	Besoins Exprimés par le client (1,5 points)	SONCAS (1,5 points)
1	Tablette pour une fille de 5 ans	Sympathie
2	Couleurs jolies, émission de musique, jeux éducatifs faciles	Confort
3	Budget précis	Argent
4	Composantes respectant la sécurité	Sécurité

3. (6 points : 0,5 point par réponse)

Caractéristiques	Avantages	Preuve
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Couleurs variées</li> <li>- Emission de musiques différentes</li> <li>- Carte mémoire intégrée</li> <li>- Respect des normes de sécurité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aspect joli attirant les enfants</li> <li>-Tablette amusante</li> <li>- Capacité de stockage importante</li> <li>- Tranquillité par rapport à une utilisation de la part des enfants</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Démonstration</li> <li>- Essai</li> <li>- Démonstration</li> <li>-Démonstration</li> </ul>

**Dossier 3**: (40 points)**A : Marketing (20 points)****1. (2 points par définition)**

**Marque**: est un signe distinctif qui permet au consommateur de distinguer le produit ou service d'une entreprise de ceux proposés par les entreprises concurrentes.

**Gamme**: est un ensemble de produits de même catégorie ou répondant au même type de besoin proposé par une même marque ou fabricant.

**Emballage** : est l'ensemble des éléments vendus avec le produit pour en assurer sa présentation, sa conservation ou son transport.

**L'innovation** : recherche de nouveautés au niveau des produits à travers la recherche et le développement.

**2. BIMO est leader sur le marché marocain (1 point)****3. a- Les produits s'adressent à une population de jeunes/ados, âgés entre 12 et 25 ans.(1 point)**

b- Le critère de segmentation est l'âge : critère sociodémographique.(1 point)

**4. Les motivations hédonistes : acheter un BIMO pour se faire plaisir.(1 point)****5.**

Avantages de l'extension de la gamme : **(1 point)**

- Améliorer l'image de marque
- Satisfaire une large clientèle
- Accroître les parts de marché
- Donner l'image d'une entreprise soucieuse de la recherche et développement

Inconvénients de l'extension de la gamme : **(1 point)**

- Coûts importants
- Difficulté de gestion
- Risque de cannibalisation

**6.**

Il s'agit d'une stratégie de pénétration afin de rendre le produit accessible à une grande partie de la population et d'accroître les parts de marché de l'entreprise. **(2 points)**

**7. (2 points)**

Communication média	Communication hors média
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Affichage</li> <li>- Radio</li> <li>- Web</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sponsoring</li> <li>- Promotion/ PLV : distribution d'échantillons dans les magasins</li> </ul>

**Partie II :**

*Le questionnaire doit répondre aux objectifs assignés au niveau de l'énoncé. Il faut noter la structure, la présentation et la rédaction du questionnaire. (8 points)*

**Sous dossier 2 : Merchandising (20 points)**

Marques	PAHT (3 points)	PVHT	Quantités vendues	Marge brute unitaire (1,5 points)	Bénéfice brut (1,5 points)	Part du linéaire en mètre	% du linéaire (1,5 points)	% du Bénéfice (1,5 points)	Indice de sensibilité au bénéfice (1,5 points)	Décision (1,5 points)
A	<u>18,75</u>	25	30	<u>6,25</u>	<u>187,5</u>	2,5	<u>50%</u>	<u>38,26%</u>	<u>0,76</u>	<u>Diminution</u>
B	<u>24</u>	32	26	<u>8</u>	<u>208</u>	1	<u>20%</u>	<u>42,45%</u>	<u>2,12</u>	<u>Augmentation</u>
C	<u>20,25</u>	27	14	<u>6,75</u>	<u>94,5</u>	1,5	<u>30%</u>	<u>19,29%</u>	<u>0,64</u>	<u>Diminution</u>
<b>TOTAL</b>					490	5	100%	100%		

1.

Calcul du PAHT

Taux de marque= 25%

$TM = MB/PVHT * 100$

$TM = PVHT - PAHT / PVHT * 100$

$TM * PVHT = PVHT - PAHT$

**$PAHT = PVHT * (1 - TM)$**

**$PAHT = PVHT * 0,75$**

2.

Le contrôle du linéaire va permettre de faire une réallocation du linéaire suivant la rentabilité de chaque produit. Il s'agit d'un merchandising de gestion permettant d'assurer la meilleure rentabilité du linéaire et une meilleure présentation des produits. (2 points)

3. (6 points : 0,5 par calcul et 0,5 par formule)

Marques	Rendement du linéaire ( <u>MB/LD</u> )	Productivité du linéaire ( <u>CA/LD</u> )	Rentabilité du linéaire ( <u>BB/LD</u> )
A	<u>2,5</u>	<u>300</u>	<u>75</u>
B	<u>8</u>	<u>832</u>	<u>208</u>
C	<u>4,5</u>	<u>252</u>	<u>63</u>

**Dossier 4 : (20 points)**

**A : Arithmétique commerciale/ Documents commerciaux (10 points)**

## BON DE COMMANDE

**« Pro-Porcelaine »  
54, Bd Yaacoub Al Mansour  
Casablanca**

Réf	Description	P.U	Qté	P. Total Brut	Taux de la remise	Montant de la Remise	Prix Total HT
ASDL12	assiettes à dessert modèle Lumina	8	36	288	3%	8,64	279 ,36
BASL11	bols de soupe modèle Lumina	15	20	300	3%	9	291
TACL85	tasses à café modèle Lumina	20	20	400	3%	12	388
GASL14	grandes assiettes modèle Lumina	27	20	540	3%	16,2	523,8
CAGJ 01	coupes de glace modèle Jade	30	96	2 880	10%	288	2 592
VATJ 20	verres à thé modèle Jade	10	72	720	10%	72	648
VAEJ 57	verres à eau modèle Jade	15	36	540	3%	16,2	523,8
VAJJ 89	verres à jus modèle Jade	19	40	760	10%	76	684

**Net commercial total HT: 5 929,96**

**Frais de livraison 2%: 118,59**

**Net à payer HT : 6 811,37**

**TVA 20%: 1 162,27**

**Net à payerTTC : 6 973 ,64**

**Tous les calculs demandés figurent au niveau du bon de commande.**

### **B : Statistiques (10 points)**

1. L'unité statistique : Le client.(0,5 point)  
Le caractère étudié : l'âge(0,5 point)  
La nature du caractère : quantitatif continu (0,5 point)
2. (0,5 point)

Age	Effectif	Fréquence	FCC	Xi	Xini	xi <sup>2</sup>	nixi <sup>2</sup>
[0-10[	45	15%	15%	5	225	25	1125
[10-20[	45	15%	30%	15	675	225	10125
[20-30[	48	16%	46%	25	1200	625	30000
[30-40[	36	12%	58%	35	1260	1225	44100
[40-50[	<u>42</u>	14%	72%	45	1890	2025	85050
[50-60[	39	13%	85%	55	2145	3025	117975

[60-70[	45	15%	100%	65	2925	4225	190125
<b>Total</b>	300	100%			10320		478500

3. Le pourcentage de clients ayant un âge strictement inférieur à 20 ans est de 30%. (2 points)

a. La moyenne = 34,4 (2 points)

b. La variance = 411,64 (2 points)

c. L'écart type = 20,29 (2 points)

**Dossier 5 : (20 points)**

1. (5 points)

**Bilan au 31/12/2013**

Actif	Montant	Passif	Montant
Brevet	15 500	Capital Social	212 600
Terrain	140 000	Emprunts A.E.C	45 000
Matériel informatique	9 000		
Stocks de marchandises	10 000		
Clients	8 600	Fournisseurs	22 500
Banque	90 000		
Caisse	7 000		
<b>Total</b>	<b>280 100</b>	<b>Total</b>	<b>280 100</b>

Capital = 280 100 - 45 000 - 22 500 = 212 600

2. (8 points : 1 point par opération)

31/12/2013

2220		Brevet		15 500	
2321		Terrain		140 000	
2355		Matériel informatique		9 000	
3111		Stocks de mses		10 000	
3421		Clients		8 600	
5141		Banque		90 000	
5161		Caisse		7 000	
	1111		Capital Social		212 600
	1481		Emprunt AEC		45 000
	4411		Frs		22 500
6111		Achat de marchandise	2 Janvier	4 600	
	4411		Fournisseurs		1 600
	5161		Caisse		3 000
		Facture N A 78			
5141		Banque	8 Janvier	9 500	

		<b>26 Janvier</b>			
	7111		<i>Vente de marchandise</i>		9 500
4411		<i>Fournisseurs</i>	<b>17 Janvier</b>	10 000	
	5141		<b>20 Janvier</b>	<i>Banque</i>	10 000
5161		<i>Caisse</i>		47 00	
	3421			<i>Clients</i>	4700
6111		<i>Achat Marchandises</i>		100 000	
	5141			<i>Banque</i>	100 000
5161		<i>Caisse</i>	<b>28 janvier</b>	4 000	
	5141				4 000
				<i>Banque</i>	
2340		<i>Matériel de transport</i>	<b>31 Janvier</b>	20 000	
	5141			<i>Banque</i>	20 000

**3. (4 points)**

Total des charges = 4 600 + 100 000 = 104 600

Total des produits = 9 500

Résultat = Produits - charges = 9 500 - 104 600 = 95 100

**4. (3 points)**

**Bilan au 31/01/2014**

Actif	Montant	Passif	Montant
Brevet	15 500	Capital social	212 600
Terrain	140 000	Résultat net de l'ex	- 95100
Matériel informatique	9 000		45 000
Matériel de transport	20 000	Emprunts A.E.C	
Stocks de marchandises	10 000		
Clients	3 900	Fournisseurs	14 100
Caisse	12 700	Banque	34 500
<b>Total</b>	<b>211 100</b>	<b>Total</b>	<b>211 100</b>