

Durant le mois de janvier, NOVATEX effectue les opérations suivantes :

- Le 05/01/2013 : Facture n°V/1011 : vente de marchandises au comptant 62 850,00 DH, le 1/3 en espèces (Pièce de caisse n°248) et le reste par chèque n°16572 ;  
Le 06/01/2013 : Payé par caisse pour l'achat de timbres fiscaux 250,00 DH et pour l'achat de timbres poste 100,00 DH (Pièce de caisse n°249) ;  
Le 07/01/2013 : Facture n°V/1012 : vendu à crédit à Elmalki pour 15 780,00 DH de marchandises ;  
Le 11/01/2013 : Paiement des quittances d'eau et d'électricité du mois écoulé : 2 549,00 DH par chèque n°17421 ;  
Le 12/01/2013 : Facture n°T/4568 : acheté pour 12 520,00 DH de marchandises payées en espèces sous escompte de 5% (Pièce de caisse n°251) ;  
Le 13/01/2013 : payé la prime d'assurance des véhicules automobiles : 39 400,00 DH par chèque n°17422 ;  
Le 17/01/2013 : Facture n°V/1013 : vente au comptant pour 17 000,00 DH de marchandises sous escompte de 5% (Pièce de caisse n°252) ;  
Le 30/01/2013 : Paiement des salaires au personnel par virement bancaire n°123651 : 33 500,00 DH.

**Travail à faire :**

- 1) Présenter le bilan au 02/01/2013. (4 points)
- 2) Enregistrer les opérations ci-dessus dans le livre journal. (11 points)

**Sous-dossier B : / 5 points**

La Grande Librairie Papeterie du Sud, 105 Avenue Ennasr à Casablanca, Registre de commerce N°2972646, CNSS : 4723561, BMCL, N° de compte : 5751240008, compte parmi ses clients, l'Ecole Iqrae sise Rue Zoubour à Midelt.

Le 15/04/2013, La Grande Librairie Papeterie du Sud a adressé la facture N° V/768 d'un montant de 150 000,00 DH.

L'Ecole Iqrae règle le  $\frac{1}{3}$  par chèque le jour de la réception des marchandises et le reste par lettre de change N°818 à 30 jours fin de mois, présenter la lettre de change (**Annexe 1**) à compléter et rendre avec la copie) sachant qu'elle est domiciliée auprès de la banque du tiré, qu'elle a été créée le 15 avril 2013.

**Dossier 4 : Arithmétique commerciale et statistiques / 20 points**

**Sous-dossier A : / 10 points**

**Exercice n°1 : / 6 points**

**Cas 1 :** Prix de vente (HT) : 15 250,00 DH

**Cas 2 :** TVA : 5 000,00 DH

**Cas 3 :** Prix de vente (TTC) : 22 500,00 DH

**Travail à faire :** Calculez pour :

- 1) Le **Cas 1** : la TVA et le prix de vente (TTC) (2 points)
- 2) Le **Cas 2** : le prix de vente (HT) et le prix de vente (TTC) (2 points)
- 3) Le **Cas 3** : la TVA et le prix de vente (HT) (2 points)

**N.B :** TVA = 20% et justifiez vos calculs

|                  |               |                     |     |
|------------------|---------------|---------------------|-----|
| EXAMEN : Passage | FILIERE : ATV | NIVEAU : Technicien | 5/9 |
|------------------|---------------|---------------------|-----|

Les produits de l'entreprise sont présents dans les grandes et moyennes surfaces, mais aussi dans les boucheries-charcuteries. La viande est vendue par rapport aux habitudes de consommation des marocains, qui ont une alimentation traditionnelle. En plus, le prix du produit « BIO BLANC » est variable d'un point de vente à un autre, en grande surface ou en boucherie, chacun pratiquant les prix qui correspondent le mieux à sa clientèle et à son mode de distribution.

L'entreprise « jusqu'à présent, procède par tâtonnement pour connaître sa clientèle, elle dispose des informations suivantes : la viande de dinde est un produit destiné à un public urbain et le produit est considéré d'un bon rapport qualité-prix. La cible prioritaire est constituée des consommateurs érudits et en particulier des femmes, qui font de magasins les achats des produits alimentaires dans les foyers, mais elle vise également une cible secondaire constituée par les boucheries, les bûcheries, les traiteurs ainsi que les points de restauration rapide.

Les dirigeants savent que le marché se développe, mais ils n'ont pas de données exactes, ni d'informations fiables pour prendre des décisions sur le court et moyen terme. Lors d'une réunion, le Directeur Général a proposé de mettre une campagne de communication pour soutenir le lancement du produit.

#### Travail à faire :

- 1) Définir les mots soulignés. (3 points)
- 2) Qu'est-ce qu'un segment ? (1 point)
- 3) Déterminer les segments cibles de la société « BIO VIANDE ». (2 points)
- 4) Dans quelle phase du cycle de vie se trouve le produit « BIO BLANC » ? Justifier votre réponse. (2 points)
- 5) Citer quatre caractéristiques de la phase dans laquelle se trouve le produit « BIO BLANC ». (4 points)
- 6) Quel est l'objectif de la communication lors de la phase dans se trouve le produit « BIO BLANC ». (2 points)
- 7) Quelle politique de prix doit adopter « BIO VIANDE » dans cette phase ? (2 points)
- 8) Quel est le canal de distribution choisi par « BIO VIANDE » ? Pourquoi ce choix ? (2 points)

#### Sous-domaine II : / 7 points

Répondre aux questions suivantes :

- 1) Quelle est la différence entre la politique d'achat et la politique de distribution ? (2 points)
- 2) Qu'est-ce qu'un prix psychologique ? (2 points)
- 3) Citer les différentes stratégies de distribution. (3 points)

Durant le mois de janvier, NOVATEX effectue les opérations suivantes :

- Le 05/01/2013 : Facture n°V/1011 : vente de marchandises au comptant 62 850,00 DH, le 1/3 en espèces (Pièce de caisse n°248) et le reste par chèque n°16572 ;  
Le 06/01/2013 : Payé par caisse pour l'achat de timbres fiscaux 250,00 DH et pour l'achat de timbres poste 100,00 DH (Pièce de caisse n°249) ;  
Le 07/01/2013 : Facture n°V/1012 : vendu à crédit à Elmalki pour 15 780,00 DH de marchandises ;  
Le 11/01/2013 : Paiement des quittances d'eau et d'électricité du mois écoulé : 2 549,00 DH par chèque n°17421 ;  
Le 12/01/2013 : Facture n°T/4568 : acheté pour 12 520,00 DH de marchandises payées en espèces sous escompte de 5% (Pièce de caisse n°251) ;  
Le 13/01/2013 : payé la prime d'assurance des véhicules automobiles : 39 400,00 DH par chèque n°17422 ;  
Le 17/01/2013 : Facture n°V/1013 : vente au comptant pour 17 000,00 DH de marchandises sous escompte de 5% (Pièce de caisse n°252) ;  
Le 30/01/2013 : Paiement des salaires au personnel par virement bancaire n°123651 : 33 500,00 DH.

**Travail à faire :**

- 1) Présenter le bilan au 02/01/2013. (4 points)
- 2) Enregistrer les opérations ci-dessus dans le livre journal. (11 points)

**Sous-dossier B : / 5 points**

La Grande Librairie Papeterie du Sud, 105 Avenue Ennassr à Casablanca, Registre de commerce N°2972646, CNSS : 4723561, BMCI, N° de compte : 5751240008, compte parmi ses clients, l'Ecole Iqrae sise Rue Zouhour à Midelt.

Le 15/04/2013, La Grande Librairie Papeterie du Sud a adressé la facture N° V/768 d'un montant de 150 000,00 DH.

L'Ecole Iqrae règle le  $\frac{1}{3}$  par chèque le jour de la réception des marchandises et le reste par lettre de change N°818 à 30 jours fin de mois, présenter la lettre de change (**Annexe 1**) à compléter et rendre avec la copie) sachant qu'elle est domiciliée auprès de la banque du tiré, qu'elle a été créée le 15 avril 2013.

**Dossier 4 : Arithmétique commerciale et statistiques / 20 points**

**Sous-dossier A : / 10 points**

**Exercice n°1 : / 6 points**

**Cas 1 :** Prix de vente (HT) : 15 250,00 DH

**Cas 2 :** TVA : 5 000,00 DH

**Cas 3 :** Prix de vente (TTC) : 22 500,00 DH

**Travail à faire :** Calculez pour :

- 1) Le **Cas 1** : la TVA et le prix de vente (TTC) (2 points)
- 2) Le **Cas 2** : le prix de vente (HT) et le prix de vente (TTC) (2 points)
- 3) Le **Cas 3** : la TVA et le prix de vente (HT) (2 points)

**N.B :** TVA = 20% et justifiez vos calculs

|                  |               |                     |     |
|------------------|---------------|---------------------|-----|
| EXAMEN : Passage | FILIERE : ATV | NIVEAU : Technicien | 5/9 |
|------------------|---------------|---------------------|-----|

**Sous-dossier B : / 12 points**

À partir des déclarations suivantes, identifier, selon la grille SONCAS les motivations d'achat :

- 1) Le client recherche une voiture, il s'informe sur sa fiabilité et sa tenue de route.
- 2) La cliente recherche un pull en coton, agréable à porter.
- 3) La cliente s'informe sur la facilité de fonctionnement d'une machine à laver.
- 4) Le client se renseigne sur les taux de remises accordés.
- 5) La cliente désire acheter un portefeuille Cartier.
- 6) La cliente désire un joli téléphone portable à offrir à son amie.
- 7) La cliente vérifie la date de péremption d'un jus d'orange.
- 8) Le client demande si le produit est nouveau.

**Sous-dossier C : / 6 points**

Après avoir étudié les réclamations des clients (**Document 1**), reproduire le tableau ci-après sur votre copie et le compléter.

| clients | Identification de la réclamation | Solution proposée |
|---------|----------------------------------|-------------------|
| 1       |                                  |                   |
| 2       |                                  |                   |
| 3       |                                  |                   |

**Document 1**

**Client 1 :** Installé depuis peu à Casablanca, je ne connais pas encore le magasin. C'est difficile de trouver le rayon « Confiserie ».

**Client 2 :** J'ai failli glisser au rayon « Glace », un technicien travaillait sur un meuble réfrigéré et un liquide s'en écoulait.

**Client 3 :** À 11 heures, il n'y avait plus de lait en rayon.

**Sous-dossier D : / 9 points**

À partir de la fiche technique ci-après, compléter l'**annexe 2** (à rendre avec la copie)

**Fiche technique**

Produit : Fauteuil en cuir  
Design : dernier cri  
3 têtes ajustables intégrées et réglables  
Densité d'assise : 30 kg/m<sup>2</sup>  
Densité du dossier : 25 kg/m<sup>2</sup>  
Hauteur d'assise : 40 cm  
Garantie : 2 ans  
Prix : 8 999,00 DH  
Règlement : en 3 mensualités

### Exercice n°2 : / 4 points

Vous passez un stage dans un magasin de vente d'électroménager, votre responsable vous confie une opération avec un revendeur qui obtient une remise de 10%, sur un prix d'achat brut 4 000,00 DH. Ses frais s'élèvent à 150,00 DH. Le taux de bénéfice est de 30% du prix de revient d'achat et la TVA est de 20%.

**Travail à faire :** Calculer le prix d'achat net (1 point), le prix de revient d'achat (Coût d'achat) (1 point), le prix de vente (HT) (1 point) et le prix payé par le client (Prix de vente TTC). (1 point).

### Sous-dossier B : / 10 points

Dans un supermarché, la répartition des salaires est donnée par le tableau suivant :

| Salaires (en 1000 DH) | Effectif |
|-----------------------|----------|
| [8-9[                 | 26       |
| [9-10[                | 30       |
| [10-11[               | 28       |
| [11-12[               | 26       |
| [12-13[               | 10       |

- 1) Préciser le caractère étudié et sa nature. (1 point)
- 2) Présenter le tableau de répartition des salaires. (6 points)
- 3) Calculer :
  - a) Le salaire moyen des opérateurs (la moyenne arithmétique). (1 point)
  - b) Le salaire médian de ces opérateurs (la médiane). (1 point)
  - c) Le coefficient de variation. (1 point)

### Dossier 5 : Techniques de vente et de négociation / 40 points

#### Sous-dossier A : / 13 points

Vous êtes agent commercial dans la société « NOVATEX ». Votre responsable vous charge de l'émission et de la réception des appels téléphoniques de la société.

Le point de vente « TEX-VETEMENTS » souhaite s'approvisionner auprès de votre société. Votre responsable vous demande de contacter par téléphone Mme Narimane, gérante du point de vente, pour prendre avec elle un rendez-vous, afin de lui présenter les nouveaux produits.

#### **Travail à faire :**

- 1) Quelle est la méthode utilisée en situation d'émission ? (2 points)
- 2) Donner le nom de chacune des étapes de la méthode utilisée en situation d'émission. (2 points)
- 3) Rédigez un script téléphonique pour prendre un rendez-vous avec Mme Narimane, tout en respectant la méthode utilisée en situation d'émission. (9 points)

Visitez notre site web : [www.forumofppt.com](http://www.forumofppt.com)

Visitez notre site web : [www.info-ofppt.com](http://www.info-ofppt.com)

Notre Page Facebook : [www.facebook.com/forum.ofppt](https://www.facebook.com/forum.ofppt)

Notre Page Facebook : [www.facebook.com/infoofppttrss](https://www.facebook.com/infoofppttrss)