OFPPT

مكتب التكوين المهني وإنعاش الشغل

Office de la Formation professionnelle
Et de la Promotion du Travail

Direction Recherche et Ingénierie de la formation

Eléments de corrigé examen de passage
Session Juin 2012

Filière : technicien Spécialisé en Commerce **Corrigé : Synthèse 1**

Dossier 1 : /10 pts

1- Il s'agit de la Structure divisionnelle (division correspondant aux zones géographiques)
2- Avantages :
* c'est le type de structure adopté par les grandes entreprises qui assurent la diversification des produits
* on peut ajouter ou supprimer une division sans perturber l'ensemble de L'entreprise car chaque division travaille d'une façon indépendante
- Inconvénients :
* ce type de structure est coûteux car chaque chef de division dispose d'une autonomie financière.

Dossier 2 : /30 pts

A- 1- a) un recensement est une enquête réalisée auprès de la population entière.
b) un panel est constitué d'un échantillon permanent interrogé régulièrement et de façon répétitive
c) un sondage est une enquête réalisée auprès d'un échantillon représentatif.

2- Le questionnaire doit respecter les consignes de fond et de forme.
3- Accepter tout mode choisi, à condition que la justification soit convaincante et en harmonie avec le choix.
4- Tri à plat et tri croisé

B-

1-gamme : ensemble de lignes de produits vendus par l'entreprise et s'adressant au même marché.
- Exclusivité : Seul propriétaire de la marque
- Promotion : ensemble de techniques qui repose sur l'octroi d'un avantage exceptionnel accordé à un public précis dont l'objectif est d'augmenter immédiatement les ventes.
- Distribuer seulement sur ce segment : Distribution sélective
2-- la politique de prix adoptée par l'entreprise est une politique de pénétration qui consiste à toucher une large clientèle à revenu moyen.
3- l'objectif recherché par l'entreprise est la conquête d'un marché concurrentiel.
4- - Quelques techniques de promotion : réductions, cadeaux, tombola……

Dossier 3 : / 20 pts

1- Client difficile, d'après la description au texte.

2- Ses mobiles d'achat :

-modèle performant- couleurs attrayantes- nouveauté- garantie- modèles distinctifs

3- Accepter toutes les phrases respectant la bonne démarche lors de la vente.

4-

a- Vos catalogues sont très limités

- A quel point de vue ?
- Par rapport à quoi

b- J'ai déjà un fournisseur et j'en suis satisfait

- dois- je comprendre que vous avez peur de changer de fournisseurs
- si je comprends bien, la relation avec vos fournisseurs et vous est très importante.

c- Je dois en parler à mon directeur financier

- pourrions nous voir votre directeur ensemble
- si cette décision ne dépendait que de vous, serait-ce oui ou serait ce non

d- Je vais réfléchir

- Est ce que je n'étais pas suffisamment clair
- Est-ce qu'il y a des points que vous souhaitez que nous développions ensemble

Dossier 4 : / 20 pts

1)

Durée totale de visite	**Durée de visite par vendeur**	**Taille de la force de vente**
50 000*0.15*2v*1.5= 22 500H	**(2400*0.70)-40-450= 1190 H**	**22 500/1190=18,9 19 vendeurs**

2) Remplir le tableau suivant :

Expression du ratio	Ratio « 4 Points »	montant	Interprétation « 2 Points »
Chiffre d'affaires par visites	CA/ N visite	2000 Dh	
Nombre de visite par commande	N visite/N commande	5	
Effort de prospection	Nombre visite de prospection/ Nombre total visite	10%	
Conquête de clients	Nombre de nouveaux clients/ Nombre total des clients	6%	

1) Le tableau suivant indique 3 indicateurs permettant d'évaluer les performances de deux vendeurs

a)

Expression du ratio	Ratio	Vendeur 1	Vendeur 2
Productivité des contacts téléphoniques	N° RDV/Nbre contacts téléphoniques	50/300	60/600
Productivité des rendez-vous	Nbre de ventes réalisés/N° RDV	20/ 50	5/ 60
Conquête de clients	Nbre RDV /Nbre total des clients	20/ 100	15/150

b) Les performances du vendeur 1 sont meilleurs que le second.

Dossier 5:/ 20pts

A 1-le caractère étudié : les avances sur salaires
La nature du caractère : quantitatif continu

2- Au correcteur d'apprécier toute interprétation des résultats donnée par les stagiaires.

1- le mode : c'est la valeur du caractère à laquelle correspond la plus grande fréquence
C'est 32 ,85donc Mode = 32,85

2- la médiane : c'est une valeur de la variable qui partage la population étudiée en 2 effectifs égaux, c'est 32,57 donc médiane = 32,57

3- la moyenne arithmétique = 33,18

4- l'écart- type= 11,63

B- 1-et 2- Voir cours
Nombre de jours : 16
E=100 000 x9x16/36 000=400
Agio (HT) : 400 +40=440
TVA/ 440x10%=44
Agio TTC=440+44= 484
Valeur nette escomptée = VN- agio TTC= 100 000-484 = 99 516
Donc la valeur que doit encaisser l'entreprise en date du 15 avril est de 99 516 Dh.

Dossier 6:/ 20

1- le bilan au 01/01/10

Actif		Passif	
Fonds de commerce	70 000	Capital	620 000
Constructions	210 000		
Matériel de transport	63 000		
Marchandises	42 000		
Banque	135 000		
Caisse	100 000		
Total	620 000	Total	620 000

2- enregistrer les opérations effectuées au journal

		01/01/10		
		Fonds de commerce	70 000	
		constructions	210 000	
		matériel de transport	70 000	
		marchandises	42 000	
		banque	135 000	
		caisse	100 000	

		capital		620 000
		08/01/10 Achat de marchandise	40 000	
		caisse		40 000
		10/01/10 client caisse	13 000 13 000	
		vente de M/ses		26 000
		13/01/10 loyer	3 000	
		banque		3 000
		18/01/10 Achat de M/ses	30 000	
		Fournisseur		30 000
		20 /01/10 client	10 000	
		vents de M/ses		10 000