

ETS : EDHEC BKE	SMPAC	Année : 2022/2023
UP CCE		Classe : 1BTS /GEC
Prof : M. OUATTARA		Durée : 2 h
EVALUATION N°1		

## CAS IVOIR'INFORMATIQUE

### Première partie

**IVOIR'INFORMATIQUE** est une entreprise de commercialisation des produits informatiques de marque IBM, sise à BOUAKE. Elle a un capital de 20.000 .000fcfa et est créée en 2010. Diplôme d'une grande école de Bouake, vous venez d'être engagé à l'essai, au département commercial vous d'IVOIR'INFORMATIQUE. Pour tester votre compétence marketing, le chef du Département commercial vous confie un certain nombre de missions et d'épreuves. IVOIR'INFORMATIQUE vend uniquement et exclusivement la marque IBM. Les produits vendus sont consignés dans le tableau ci-dessous.

Unité central : Power Marc 4400/200	Scanneurs : One scan couleur 6	Moniteurs : Apple vision 850
Unité central : Power Marc 6500/250	Scanneurs : Agfa snap scan	Moniteurs : Apple vision 950
Unité central : Power Marc 8500/275	Scanneurs : Agfa studio star	Moniteurs : Multi fréquences
Unité central : Compaq presario	Scanneurs : Umax fun scan	
Unité central : Compaq Deskpro	Scanneurs : Umax power look	
Imprimante : Epson Stylus 600	Modems : Teleport 33,6 VF	
Imprimante : Epson Stylus 800	Modems : Olitec selfmemory	
Imprimante : HP Deskjet 340	Modems : USroboticsporteter	
Imprimante : HP Deskjet 600	Modems : Sagem planestlstdm	

### Travail à faire

#### 1. La marque

Après avoir défini la marque produit et la marque ombrelle, précisez si la marque IBM est une marque produit ou ombrelle ? Le moniteur est-il un produit global ? Justifiez votre réponse

#### 2. Le conditionnement et l'emballage

2-1 Comparez conditionnement et emballage ; et donnez deux exemples de conditionnement et deux d'emballage.

2-2 Citez trois fonctions de l'emballage et trois fonctions du conditionnement.

2-2 dans la fabrication d'un produit pour vente, le conditionnement précède l'emballage. Qu'en pensez-vous ?

#### 3 La gamme de produit

3.1 Le responsable commercial vous demande de faire un schéma lui permettant de lire très aisément les produits IBM.

3-2 Quelle est la largeur de cette gamme ?

3-3 Quelle est la longueur de cette gamme ?

3-4 Quelle est la profondeur des produits scanners ?

4 Répondre par vrai ou faux.

4.1 Une ligne de produit est constituée de produit qui peuvent avoir la même technologie, le même réseau de distribution, le même service et.

4.2 Le produit régulateur permet de contrer la concurrence.

4.3 Le produit de remplacement permet de compléter les produits saisonniers.

4.4 Le produit leader contribue largement à l'augmentation du chiffre d'affaire et génère la bonne image de l'entreprise.

Deuxième partie : Le cycle de vie du produit

Le responsable commercial vous remet l'état des ventes des produits IBM des cinq dernières années en million de francs CFA chez IVOR'INFORMATIQUE.

Années	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Chiffre d'affaires	25	50	75	125	175	225	200	200	175	125
Profit	-	10	25	50	100	125	100	100	100	50

Travail à faire

1. Représentez, sur le même graphique, le cycle de vie des produits IBM (chiffre d'affaires et le profit).

Echelle : 1m  $\Rightarrow$  1 année

1cm  $\Rightarrow$  50.000.000F

2. Analysez ce cycle de vie et proposez une stratégie pour chaque phase.

3. Pourquoi le profit est-il « inexistant » en 2010 ?