



## Examen terminal 2<sup>ème</sup> semestre 2012 -2013

Vendredi 05 juillet 2013

Niveau d'étude : L2 SEG

Epreuve : **MARKETING FONDAMENTAL**

**Fomesoutra.com**  
sa soutra  
Docs à portée de main

Durée : 2H00

Enseignant : **Mr. SAHIN JOEL**

### A. CONTROLE DES CONNAISSANCES.

- Pour une baisse de prix de 10 %, la demande augmente de 5 %, l'élasticité prix est de :
  - 2
  - 0,5
  - 1
- Vous pratiquez les conditions de vente suivantes sur la base d'un prix catalogue de 40 euro : remise sur facture de 8 %, remise proportionnelle de 5 %. Sachant que le distributeur prend un taux de marge de 20 % et que la TVA est au taux réduit de 5,5 %, le prix de vente consommateur est de :
  - 41,76 euro
  - 18,9 euro
  - 46,10 euro
- Le prix catalogue d'un produit est de 30,00 euro. On pratique une remise de 10 % sur facture et le douzième produit est gratuit. Le coefficient multiplicateur est de 1,5. Le prix de vente consommateur (théorique) est de :
  - 33,42 euro
  - 37,13 euro
  - 38,25 euro.
- L'entreprise maximise le profit réalisé sur un produit pendant :
  - Sa phase de croissance.
  - Sa phase de maturité
  - Sa phase de déclin.
- En phase de maturité d'un produit, l'atout principal est :
  - La qualité
  - Le prix
  - Une gamme large.
- Le cycle de vie des produits est :
  - Un outil de prévision
  - Un outil d'analyse et de planification
  - Un outil de gestion commerciale.
- Le Benchmarking, c'est :
  - Avoir une attitude de suiveur par rapport à la concurrence
  - Repérer et s'inspirer de ce qu'il y a de meilleur chez les concurrents.
  - Prendre le contre-pied de la concurrence pour rester original.



## Examen terminal 2<sup>ème</sup> semestre 2012 -2013

### B. APPLICATIONS



#### EXERCICE 1. FIXATION DES PRIX.

Un distributeur souhaite revendre des produits sans marge. Les éléments de facturation de son fournisseur sont les suivants :

- Prix catalogue 20 euro, quantités 1 000 unités
- Remise permanente 5 %
- Remise promotionnelle 10 %
- Transport 1 000 euro
- TVA : taux normal

Il est précisé sur la facture qu'une remise d'objectifs de 4 % sera accordée en fin d'année si la facturation annuelle atteint 300 000 euro. Par ailleurs, le fournisseur vous a réglé une facture de 600 euro (HT, taux normal) au titre de la coopération commerciale pour une tête de gondole pendant huit jours.

T.A.F : Quel prix minimal peut pratiquer le distributeur s'il ne veut pas tomber sous le coup du délit de revente à perte ?

#### EXERCICE 2 : FIXATION DES PRIX EN DESSOUS DU MARCHÉ : la société TOUTALARM.

La société Toutalarm est spécialisée dans la fabrication de matériel de protection et de sécurité pour l'industrie. Les marchés que la société a obtenus dans la protection de sites sensibles lui ont permis d'avoir une réputation d'excellence en milieu industriel.

Le PDG m. Malandrin souhaite développer son entreprise en se lançant sur le marché de la protection grand public avec une gamme de matériel (détecteurs, centrales, alarmes....) distribué en GBS sous la marque TOUT SECURITE. M. Malandrin souhaite avoir dans un an une part de marché supérieure à 10 %.

DONNEZ VOTRE AVIS.

BONNE CHANCE !