UNIVERSITE MOHAMMED Ier
Ecole Nationale de Commerce et de Gestion
OUJDA

ENCG

TAFSEM

Année universitaire 2017/2018

Matière : Marketing

Nom :

Prénom :

N° :

QCM. Choisissez, parmi les propositions suivantes, la ou les bonne(s) réponse(s) ou répondez autrement.

1. L'élasticité d'un prix
- ☐ **a.** est toujours négative
- ☐ **b.** peut être positive pour certains produits
- ☐ **c.** se fixe généralement à partir du coût de revient d'un produit
- ☐ **d.** est principalement utilisée dans les biens de grande consommation
- ☐ Autres :.....

2. Pour un fabricant de téléphones, une politique d'écrémage consiste à :
- ☐ **a.** cibler des clients susceptibles d'acheter des produits haut de gamme
- ☐ **b.** se diversifier dans des produits informatiques
- ☐ **c.** se concentrer sur des cibles rurales
- ☐ **d.** se concentrer sur des activités « vaches à lait »
- ☐ Autres :.....

3. L'objectif du marketing stratégique est de conférer à l'offre:
- ☐ **a.** un avantage concurrentiel qui se traduit par une compétence spécifique et durable qui crée, par son adaptation au marché, les conditions d'une concurrence imparfaite conduisant à une rentabilité supérieure.
- ☐ **b.** un produit, une marque ou un ensemble de produits liés qui répondent à un besoin du marché.
- ☐ **c.** un avantage concurrentiel qui peut être défini comme un ensemble d'attributs, de caractéristiques détenus par un produit ou une marque et qui donne à l'entreprise une supériorité sur ses concurrents immédiats.
- ☐ Autres :.....

4. La matrice des stratégies d'Ansoff recense:
- ☐ **a.** les grandes options de croissance à la disposition de l'entreprise.
- ☐ **b.** les principales positions stratégiques des concurrents.
- ☐ **c.** les critères d'attractivité d'un marché.
- ☐ Autres :.....

5. La segmentation marketing consiste à:
- ☐ **a.** regrouper les concurrents sur la base des stratégies suivies.
- ☐ **b.** identifier des segments homogènes de consommateurs.
- ☐ **c.** identifier des Domaines d'Activité Stratégiques (DAS).
- ☐ Autres :.....

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/4169 - Wadifa Info - page 1/5

Mk2

6. Une stratégie de marketing concentré consiste à:
☐ **a.** développer un seul marketing mix pour l'ensemble du marché.
☐ **b.** développer un marketing à mix spécifique pour chacun des segments ciblés par entreprise sur un marché donné.
☐ **c.** développer un marketing spécifique à un seul segment sur un marché donné.
☐ Autres :.....

7. L'analyse SWOT regroupe:
☐ **a.** les forces, faiblesses, opportunités et menaces de l'entreprise.
☐ **b.** les styles de vie (style), niveaux de revenu (wages), orientation culturelle (o), et types de consommation (T).
☐ **c.** *strengths, weaknesses, opportunities and threats.*
☐ Autres :.....

8. Le positionnement correspond à:
☐ **a.** la place recherchée par l'entreprise dans l'univers concurrentiel.
☐ **b.** la place que le produit occupe dans l'esprit des consommateurs du segment visé, par rapport aux offres concurrentes présentes sur le marché.
☐ **c.** l'ensemble des marques présentes dans l'univers concurrentiel du DAS identifié.
☐ Autres :.....

9. La matrice Mc_Kinsey combine_:
☐ **a.** deux indicateurs composites évaluant, d'une part, l'attrait d'un marché et, d'autre part, la position de force sur le marché.
☐ **b.** profitabilité et position en termes de technologie.
☐ **c.** part de marché relative et taux de croissance du marché.
☐ Autres :.....

10. Michael Porter distingue comme types d'avantage concurrentiel:
☐ **a.** l'avantage de coût et l'avantage de différenciation.
☐ **b.** l'avantage de coût-volume, l'avantage de différenciation et l'avantage de niche (ou spécialisation).
☐ **c.** l'avantage technologique, l'avantage marketing et l'avantage de production.
☐ Autres :.....

11. Le diagnostic externe recense:
☐ **a.** les forces et les faiblesses de l'entreprise sur son marché.
☐ **b.** les atouts et les inconvénients de l'entreprise sur son marché.
☐ **c.** les opportunités et les menaces de l'entreprise sur son marché.
☐ Autres :.....

12. Les missions suivantes relèvent toutes du marketing stratégique à l'exception d'une
☐ **a.** politique d'innovation
☐ **b.** choix de DAS prioritaires à développer
☐ **c.** campagne de mailings
☐ **d.** segmentation de clientèles

13. Une démarche de CRM consiste en priorité à :
☐ **a.** fidéliser le maximum de clients
☐ **b.** conquérir à tout prix de nouveaux clients
☐ **c.** fidéliser des segments de clients rentables
☐ **d.** baisser les prix pour satisfaire un plus grand nombre de clients
☐ Autres :.....

14. Un DAS corresp
☐ **a.** la plus petite pa
☐ **b.** un ensemble
spécifiques, des con
☐ **c.** une chaîne
concurrent).
☐ Autres :.....

Exercice 1

Vous vous re
coûtent 5 MA
que le prix a
lots de yaou

1) Calculez

2) Com
consom

Comp

• Gé
Don
cor

C

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Mk 3

14. Un BAS correspond à:
- a. la plus petite partie de la segmentation de l'offre.
- b. un ensemble homogène de biens ou services, destinés à satisfaire une demande et un marché spécifiques, des consommateurs identifiés sur une aire géographique déterminée.
- c. une chaîne de valeur (même clientèle, même circuit de distribution, même technologie, même concurrent)
- Autres : _____

Exercice 1

Vous vous rendez dans un supermarché pour acheter un lot de 12 yaourts, qui habituellement coûtent 5 MAD le lot. Vous vous apercevez que le lot coûte dorénavant 7 MAD. Vous décidez, vu que le prix a augmenté, de réduire votre consommation de yaourts. Auparavant, vous achetiez 30 lots de yaourts sur l'année; dorénavant, vous n'en achetiez plus que 20.

1) Calculez l'élasticité- prix : _____

2) Complétez la phrase suivante: Quand le prix du yaourt _____ de ____ %, la consommation de yaourts _____ de ____ %.

Complétez :

• Généralement, quand le prix d'un bien ou d'un service augmente, la consommation _____. Donc, quand la variation des prix est positive (dans ce cas le prix _____), la variation de la consommation est _____, et quand la variation des prix est négative (dans ce cas le prix _____), la variation de la consommation est _____.

Comme l'élasticité-prix est le rapport entre _____ et _____, on peut donc en déduire que généralement le signe de l'élasticité-prix est _____.

• **Cependant**, ce n'est pas toujours vrai, et il se peut que, parfois, quand le prix d'un bien augmente et est élevé... cela incite les individus à le consommer ! Dans ce cas, le signe de l'élasticité-prix est _____.

Citez des exemples de biens dans ce dernier cas : _____

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/4169 - Wadifa Info - page 3/5

Exercice 2

Identifier les différentes dimensions (attributs) possibles des catégories de produits suivantes selon le tableau ci-dessous :

- Un véhicule particulier (par exemple la Mercedes) ;
- Une tablette de chocolat ;
- Un séjour dans un club de vacances.

Remplissez les pointillés :

Produit	Attributs physiques	Attributs	Attributs
Véhicule (Mercedes)	• ..... • ..... • ..... •	• ..... • ..... • ..... •	• ..... • ..... • ..... • .....
Une tablette de chocolat	• ..... • ..... • ..... •	• ..... • ..... • ..... •	• ..... • ..... • ..... • .....
Un séjour dans un club de vacances	• ..... • ..... • ..... •	• ..... • ..... • ..... •	• ..... • ..... • ..... • .....

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/4169 - Wadifa Info - page 4/5

Wadifa Info

www.wadifa-info.com

Le sujet suivant à préparer — **النموذج التالي للتحضير**

نموذج مباراة ولوج المدارس الوطنية للتجارة والتسيير ENCG 2009 - اختبار الأهلية للتكوين في

Modèle concours d'accès – Réseau des Écoles Nationales de Commerce et de Gestion (ENCG) 2009 – Test d'Admissibilité à

www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/1185

Chaîne WhatsApp — **قناة واتساب**

المباريات الجديدة والنتائج كل يوم

Nouveaux concours et résultats chaque jour

wadifa-info.com/wa

Chaîne YouTube — **قناة يوتيوب**

امتحانات تجريبية بالتصحيح، بالدارجة

Examens blancs corrigés, expliqués en darija

youtube.com/@wadifainfo

Envoyer à un ami — **أرسل النموذج لصديق**

شارك هذا النموذج على واتساب مع من يحضّر معك

Partagez ce sujet sur WhatsApp

wa.me