

Question 1

Points

Objectif détaillé N° 1.1.1.1: Préparer un entretien avec un client

6 points

Situation de départ:

Votre formatrice professionnelle vous demande de donner aux nouveaux apprentis (1^{re} année) une introduction sur le thème «Préparer et mener un entretien». Comme vous avez déjà traité ces objectifs détaillés, vous disposez non seulement d'expériences mais possédez aussi des documents à ce sujet.

Tâches:

- a) Parmi vos documents, vous trouvez un plan qui vous indique comment procéder lors d'entretiens avec des clients. A l'époque, vous avez malheureusement noté les étapes sur différentes fiches sans les numéroter. Mettez les étapes partielles ci-dessous dans l'ordre chronologique en indiquant le chiffre qui convient (entre 1 et 8) dans les cases vides.
Pour l'ordre chronologique correct des différentes étapes, vous obtenez 2 points.

	Evaluer l'entretien
	Débuter l'entretien
	Prendre congé du client
	Identifier les besoins du client
	Soumettre une offre définitive au client
	Préparer l'entretien
	Soumettre des offres et les expliquer
	Conclure le contrat de vente

Points
obtenus

Points

- b) Vous savez que, lors d'un entretien avec un client, on peut utiliser différents moyens auxiliaires qui favorisent la vente de manière efficace. Indiquez à votre collègue quatre de ces moyens utilisés couramment dans votre entreprise et qui pourraient être utiles lors d'un entretien.

Vous obtenez ½ point par réponse correcte, en tout 2 points.

- c) Votre collègue voudrait savoir ce à quoi il doit faire attention au début d'un entretien de vente ou d'un entretien de conseil avec un nouveau client. Donnez-lui quatre tuyaux utiles qui lui permettront de débiter cet entretien avec succès.

Vous obtenez ½ point par conseil utile, au total 2 points.

Points
obtenus

Question 2

Points

Objectif détaillé N° 1.1.1.3: S'enquérir des besoins des clients

3 points

Situation de départ:

Vous venez de recevoir un coup de téléphone de votre collègue de travail. Celui-ci sera absent aujourd'hui et demain en raison d'un décès dans sa famille. Il vous demande de le remplacer pour accueillir un client dans le courant de l'après-midi. Les seules informations qu'il peut vous donner à ce sujet, c'est que ce client s'intéresse aux produits et aux services de votre entreprise. Sinon, il n'en sait pas davantage.

Tâches:

- a) Expliquer de manière compréhensible en une phrase pourquoi vous poserez en premier lieu des questions ouvertes dans ce premier entretien (ne pas donner d'exemples). Total: 1 point.

Points
obtenus

- b) Formulez quatre questions ouvertes (phrases complètes!) pour lesquelles vous voudriez obtenir une réponse du client au cours de votre entretien avec lui (**entre** l'accueil du client et son départ). 4 x ½ point, total: 2 points.

Points

Accueil du client

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Départ du client

Points
obtenus

Question 3

Points

Objectifs détaillés N° 1.1.2.2: Saisir et transmettre les besoins des clients

**N° 1.1.2.1: Présenter des arguments et
des propositions**

5 points

Situation de départ:

Chaque client a des besoins ou des motifs d'achat différents. Pour un/e employé/e de commerce, il est important de connaître ceux-ci afin qu'il/elle puisse faire des offres en conséquence.

Imaginez la situation suivante dans une librairie:

Client:

Bonjour! Je cherche un cadeau pour ma mère. Je suis encore étudiant, vous comprenez... Comme j'étudie la chimie, je ne m'intéresse pas tellement à la culture. Avez-vous quelque chose sur l'Italie? Mes parents ont l'intention d'y passer leurs vacances. En fait, ils iront à Florence et comptent faire des excursions en voiture dans la région. On mange très bien en Italie! Je suis sûr que mes parents vont beaucoup apprécier. Mais quand même, en tant que retraités, ils n'ont plus tellement l'habitude de s'y retrouver, surtout dans la circulation, avec ces innombrables panneaux indicateurs! Et tout ça en italien! Ce qui serait bien, c'est quelque chose avec des illustrations...

Tâches

a) Motif d'achat:

Lisez ce que dit le client. Il cherche un cadeau pour sa mère. Quel est son motif d'achat? (1 point)

Points
obtenus

- b) Quelles remarques dans les propos du client vous aident à trouver le produit adéquat pour lui? Nommez quatre de ces remarques (colonne de gauche) et indiquez quelles conclusions vous en tirez concernant le produit (colonne de droite).
Pour chaque remarque et chacune de vos conclusions, vous obtenez ½ point, total: 4 points.

Points

Remarques (4 x ½ point)	Vos conclusions (4 x ½ point)

Points
obtenus

Question 4

Points

Objectif détaillé N° 1.6.1.4: Proposer des améliorations

6 points

Situation de départ:

L'amélioration des processus de travail est un souci permanent au sein des entreprises. Chaque acteur doit pouvoir comprendre les processus et les objectifs de son entreprise. Pour juger de la qualité d'une amélioration, il faut pouvoir fixer un objectif mesurable, et disposer d'un moyen pour comparer le résultat à l'objectif.

Tâche:

Le tableau à la page suivante présente des objectifs d'entreprise. Indiquez pour chaque objectif une proposition d'action à mettre en œuvre pour l'atteindre ainsi qu'un moyen de contrôle pour vérifier le succès de l'action.

Vous obtenez 1 point par proposition et ½ point par moyen de contrôle, total: 6 points.

Points
obtenus

Points

Objectifs	Propositions d'action (1 point par proposition)	Moyens de contrôle (½ point par moyen de contrôle)
La totalité (100%) du personnel est informée des nouveaux horaires de la cafétéria avant le changement qui s'effectuera dans deux mois.		
10% de réduction des coûts annuels de matériel de bureau.		
80% de nos clients actuels connaissent notre nouveau produit jusqu'à la fin de cette année.		
Pas plus de 5% de notre personnel quitte l'entreprise de sa propre initiative. (Aujourd'hui 10%)		

Points
 obtenus

Question 5

Points

Objectif détaillé N° 2.1.3.2: Gérer l'agenda

6 points

Situation de départ:

Les services au sein de votre entreprise utilisent des moyens différents pour planifier leurs délais, leurs rendez-vous et leurs séances.

Tâche:

Nommez dans le tableau ci-dessous trois aides de planification différentes. Montrez-en les avantages et les inconvénients. **Un avantage ou un inconvénient ne peut être nommé qu'une fois.**

Vous obtenez 2 points par «instrument de planification» / «avantage + inconvénient» pertinents, total: 6 points.

Instrument de planification	Avantage + inconvénient	Argumentation
	Avantage	
	Inconvénient	
	Avantage	
	Inconvénient	
	Avantage	
	Inconvénient	

Points
obtenus

Question 6

Points

Objectif détaillé N° 3.3.7.1: Définir les attentes des groupes d'intérêts **6 points**

Situation de départ:

La famille Ipsale qui gère un terrain de camping à Tenero ne mène pas une vie entrepreneuriale isolée. Au contraire, avec leur entreprise, les Ipsale font partie intégrante d'un environnement aux exigences multiples et marqué par des interrelations de groupes d'intérêts les plus divers.

Tâches:

Vous trouverez ci-dessous les attentes de certains groupes d'intérêts envers Monsieur Ipsale et, inversement, les attentes de Monsieur Ipsale envers ces groupes d'intérêts. Décrivez les attentes de ces différents groupes d'intérêts en répondant aux questions ci-dessous par des phrases complètes.

Pour chaque réponse correcte, vous obtenez 1½ point, total: 6 points.

- a) L'Etat attend que Monsieur Ipsale paie ses impôts à temps et respecte les lois.
Quelles sont les attentes de Monsieur Ipsale envers l'Etat?

- b) Monsieur Ipsale souhaite que ses fournisseurs lui livrent à temps des produits alimentaires de qualité.
Quelles sont les attentes des fournisseurs à l'égard de Monsieur Ipsale?

Points
obtenus

- c) Les campeurs souhaitent pouvoir disposer d'une infrastructure moderne et propre et bénéficier de conditions avantageuses.

Quelles sont les attentes de Monsieur Ipsale envers les campeurs?

- d) Monsieur Ipsale désire que ses collaborateurs et collaboratrices soient aimables, engagés et prêts à réagir de manière flexible aux besoins de l'entreprise.

Quelles sont les attentes des collaborateurs et collaboratrices envers leur employeur?

Points

Points
obtenus

Question 7

Points

Objectif détaillé N° 3.3.8.1: Evaluer der offres

8 points

Situation de départ:

Vous travaillez dans un hôtel qui s'est spécialisé dans l'organisation de séminaires. Comme les activités dans ce domaine ont fortement augmenté, l'ancienne photocopieuse ne répond plus aux exigences. Les critères à remplir par la nouvelle photocopieuse sont les suivants:

- Appareil compact
- 12 à 15 copies par minute
- Possibilité de remplir la cartouche ou de l'échanger
- Possibilité d'agrandissement et de réduction
- Chargeur automatique de documents et trieuse intégrés ou en option
- Prix maximal: Fr. 6'000.--
- Livraison pour le début de la saison dans 15 jours

Voici les offres que vous avez reçues:

Fournisseur A
Technologie éprouvée, 12 copies par minute; Cartouche toner à Fr. 180.-, papier: de 80 à 120 g, formats: de A6 à B4 Deux taux d'agrandissement, trois taux de réduction Prix: Fr. 3'000.- plus TVA 7.6% Options: chargeur automatique de documents Fr. 1'200.-; trieuse 10 cases Fr. 1200.- Livvable de suite

Fournisseur B
La «petite» rapide hyperperformante, 15 copies par minute Toner aisé à remplir Trois taux d'agrandissement et de réduction ou zoom Chargeur automatique de documents et trieuse comportant 10 cases 2 magasins d'alimentation, y compris support pour papier; papier: 70 – 120 g, en alimentation manuelle: jusqu'à 180 g; Prix: Fr. 5'600.- TVA comprise Service toner/maintenance: Fr. -.03 par copie Délai de livraison: 15 jours

Fournisseur C
Appareil compact haute technologie, 18 copies par minute Zoom d'agrandissement et de réduction, papier: 70 – 120 g Possibilité de photocopier en différentes couleurs (en changeant de cartouche), type de support: papier de toutes sortes et transparents Options: chargeur automatique de documents et trieuse (disponibles dès l'automne 2006) Prix imbattable: Fr. 5'000.- TVA de 7.6% comprise, modules couleur: Fr. 240.- par couleur A reçu un prix écologique pour ses pièces détachées recyclables. Table spéciale comportant des tiroirs pour magasins de papier et documents supplémentaires est livrée séparément au prix de Fr. 720.- Livvable de suite

Points
obtenus

Tâches:

Remplissez le tableau ci-dessous:

- a) En vous référant aux critères à remplir et aux trois offres reçues, indiquez dans la colonne de gauche 8 autres critères de comparaison. Indiquez ensuite pour chaque fournisseur si et comment ces critères sont remplis.

Vous obtenez $\frac{3}{4}$ point par ligne correctement remplie; total: 6 points.

Points

Critères de comparaison	Fournisseur A	Fournisseur B	Fournisseur C
Appareil compact	Oui	Oui	Oui
Nombre de copies	12	15	18

Points
obtenus

Points

b) Quel fournisseur choisissez-vous en vous référant à cette analyse? (1 point)

c) Justifiez votre décision à l'aide de deux arguments énoncés en phrases complètes (1 point).

Points
obtenus

Points

Question 8

Objectif détaillé N° 1.11.1.5 Marketing Mix

4 points

Situation de départ :

Afin de pouvoir positionner un nouveau produit sur le marché, il faut élaborer une bonne préparation stratégique. Vous venez d'arriver au service Marketing et vous participez à la discussion pour déterminer comment mettre sur le marché le nouveau produit « Eau minérale au goût de mandarine ». Quels sont les instruments qu'offrent les quatre domaines (4P) du Marketing mix, afin de positionner le produit sur le marché ?

Tâche(s) :

Complétez le tableau ci-dessous. Parmi les différents instruments du Marketing mix, quels sont ceux qui sont judicieux pour notre produit et quels sont ceux qui ne le sont pas ? Justifiez vos réponses de manière succincte.

Pour chaque colonne complétée correctement, vous obtenez 1 point (total maximum : 4 points).

Domaines	Produit	Distribution (Place)	Promotion	Prix
Instruments	▶ _____ ▶ _____ ▶ _____	▶ _____ ▶ _____ ▶ _____	▶ _____ ▶ _____ ▶ _____	▶ _____ ▶ _____ ▶ _____
Judicieux pour le produit ?	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non

Points
 obtenus

Domaines	Produit	Distribution (Place)	Promotion	Prix
Justifications				

Points
obtenus

Points

Question 9

Objectif détaillé N° 1.10.1.1 Connaître la composition de l'assortiment 4 points

Situation de départ :

Un jeune qui fait un stage de deux jours dans votre entreprise formatrice désire que vous lui expliquiez ce que l'on entend par « composition de l'assortiment ».

Tâche(s) :

Vous expliquez à ce jeune avec vos propres mots la notion de composition de l'assortiment en citant les quatre dimensions de la structure d'assortiment. Faites-lui part, sur la base d'exemples, de modifications possibles d'un assortiment.

Vous obtenez 2 points pour l'explication correcte de la notion de composition de l'assortiment et 2 points pour deux types de modification de l'assortiment avec chaque fois un exemple (total maximum : 4 points).

Structure de l'assortiment : _____

Modifications de l'assortiment: ► _____

Exemple :

.....

► _____

Exemple :

.....

Points
obtenus

Points

Question 10

Objectif détaillé N° 1.12.1.2 Instruments de financement du commerce 5 points

Situation de départ :

En tant que vendeur dans le cadre d'une affaire internationale, une entreprise suisse doit décider si elle veut exiger un encaissement documentaire ou un accréditif documentaire afin de se garantir le paiement.

Tâche(s) :

Expliquez au moyen de phrases complètes la différence entre un encaissement documentaire et un accréditif documentaire. De plus et pour chaque instrument, décrivez au moyen de phrases complètes, quel est son désavantage.

Vous obtenez 3 points pour une explication compréhensible de la différence entre les deux instruments.

Vous obtenez 1 point pour une description correcte du désavantage de chaque instrument (total maximum 2 points).

Vous serez pénalisé-e de ¼ point pour chaque faute d'orthographe.

Différence entre un encaissement documentaire et un accréditif documentaire :

Points
obtenus

Points

Désavantage de l'encaissement documentaire pour le vendeur:

Désavantage de l'accréditif documentaire pour le vendeur:

Points
obtenus

Points

Question 11

Objectif détaillé N° 1.8.1.2 L'exportation exige l'importation 5 points

Situation de départ :

L'entreprise Dupond Rail SA à Vevey fabrique des compositions de trains régionaux TRIR (Train Régional Intégré et Rapide). Elle vend avec succès ce produit dans toute l'Europe. Comme la Suisse ne dispose pas de matières premières, beaucoup d'éléments doivent être d'abord importés afin que le produit final puisse être fabriqué.

Tâches :

Dans le tableau ci-dessous, indiquez pour chaque élément quelle matière première ou produit semi-fabriqués doit être d'abord importé. Ensuite, dans la dernière colonne, indiquez quelle phase de travail l'entreprise Dupond Rail SA fait avec ces produits.

Vous obtenez 1 point pour chacune des cinq lignes du tableau ci-dessous complétée de manière succincte et correctement. Si une ligne n'est que partiellement complétée, vous obtenez 0 point pour cette ligne (total maximum : 5 points).

Élément	Qu'est-ce qui doit être importé ?	Que fait-on avec cela ?
Exemple : Attelage	acier câble	Montage Test de fonction

Points
obtenus

Élément	Qu'est-ce qui doit être importé ?	Que fait-on avec cela ?

Points

Points
obtenus

Points

Question 12

Objectif détaillé N° 1.13.3.6 Importations parallèles

3 points

Situation de départ :

En novembre 2005, Migros a décidé de renoncer d'acheter les biscuits « Tranches au lait Kinder » (Kinder-Milchschnitten) auprès de l'importateur général Ferrero en Suisse et de les acheter directement en Allemagne auprès d'un grossiste. Grâce à cette importation directe, le prix de vente en magasin peut être réduit de 20 centimes. CEPENDANT, l'achat à l'étranger de produits sous la protection d'un brevet, ce que l'on appelle les importations parallèles, n'est pas autorisé en Suisse. Et Ferrero a fait breveter les biscuits Kinder-Milchschnitten. Toutefois, Ferrero a décidé de ne pas porter plainte contre Migros.

Tâche(s) :

Réfléchissez et décrivez succinctement quels sont les intérêts des différents partenaires : pourquoi Migros a-t-elle entrepris cette action ? Que désirent les consommateurs ? Pourquoi Ferrero ne veut pas porter plainte contre l'importation parallèle ? Il est même pensable qu'un partenaire ait des intérêts qui soient contradictoires.

Vous obtenez ½ point par intérêt décrit succinctement et compréhensible pour chaque partenaire concernée (total maximum : 1 point par partenaire concerné).

Partenaire	Ses intérêts
Migros	
Ferrero	
Consommateur	

Points
obtenus

Points

Question 13

Objectif détaillé 1.8.2.3

Avenir de l'UE

4 points

Situation de départ :

Depuis 2004, l'Union Européenne compte vingt-cinq membres. Les pays suivants sont candidats au prochain élargissement de l'UE: la Bulgarie, la Roumanie, la Turquie et la Croatie.

Un tel élargissement présente des risques et des chances pour la Suisse. Aussi bien le commerce que les personnes seront concernés.

Tâche(s) :

- a) inscrivez 3 risques et 3 chances pour la Suisse si ces pays adhèrent à l'UE. Vous obtenez ½ point pour chaque risque et pour chaque chance opportuns.

Risques pour la Suisse

1) _____

2) _____

3) _____

Chances pour la Suisse

1) _____

Points
obtenus

Points

2) _____

3) _____

b) donnez 2 arguments qui font que la Suisse a décidé de „geler“ (mettre en attente) sa demande d'adhésion à l'UE.

Vous obtenez ½ point pour chaque argument potentiel correct.

1) _____

2) _____

Points
obtenus

Points

Question 14

Objectif détaillé N° 1.10.1.2 Comparer les assortiments

3 points

Situation de départ :

Vous effectuez votre apprentissage dans une entreprise de commerce de gros. Elle fournit des articles de sport à des détaillants. Un jeune faisant un stage passe vers vous et il est très étonné de voir un entrepôt aussi grand, ce qu'il n'a jamais vu jusque là lors des stages qu'il a fait chez des détaillants. Vous l'informez sur les différences en matière d'aménagement de l'assortiment entre les grossistes et les détaillants.

Tâche(s) :

a) Citez, de manière succincte, quatre points de vue selon lesquels l'aménagement de l'assortiment peut être considérée (1/4 point chacun, total maximum : 1 point)

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

b) Vous êtes fournisseur pour des grossistes et des détaillants. Expliquez brièvement quels sont les assortiments typiques pour ces différentes entreprises (1/2 point chacun, total maximum: 2 points).

Magasin de sport « Skirêve » à Villars (5 collaborateurs, chiffre d'affaires 2 mio.)	
1^{ère} particularité (½ point)	2^{ème} particularité (½ point)

Points
obtenus

Points

Grossiste « Le Monde du Sport » à Lausanne (20 collaborateurs, chiffre d'affaires 20 mio.)	
1^{ère} particularité (½ point)	2^{ème} particularité (½ point)

Points
obtenus

Points

Question 15

Objectif détaillé N° 1.10.2.2 Moment de la commande

6 points

Situation de départ :

La semaine dernière, le stock du produit le plus important et le plus demandé dans votre entreprise formatrice est tombé à zéro car le collaborateur chargé des commandes a oublié de passer commande au fournisseur avant de partir en vacances. Le chef est enragé et veut maintenant savoir comment on peut éviter ce genre d'erreur dans le futur. Entre-temps, la commande a été passée et la marchandise est arrivée.

Tâche(s) :

- a) Expliquez, à l'aide de courtes phrases, la signification des termes suivants
(chacun ½ point, total maximum : 2 points)

Moment adéquat pour passer la commande	
Stock de sécurité	
Durée d'approvisionnement	
Consommation moyenne	

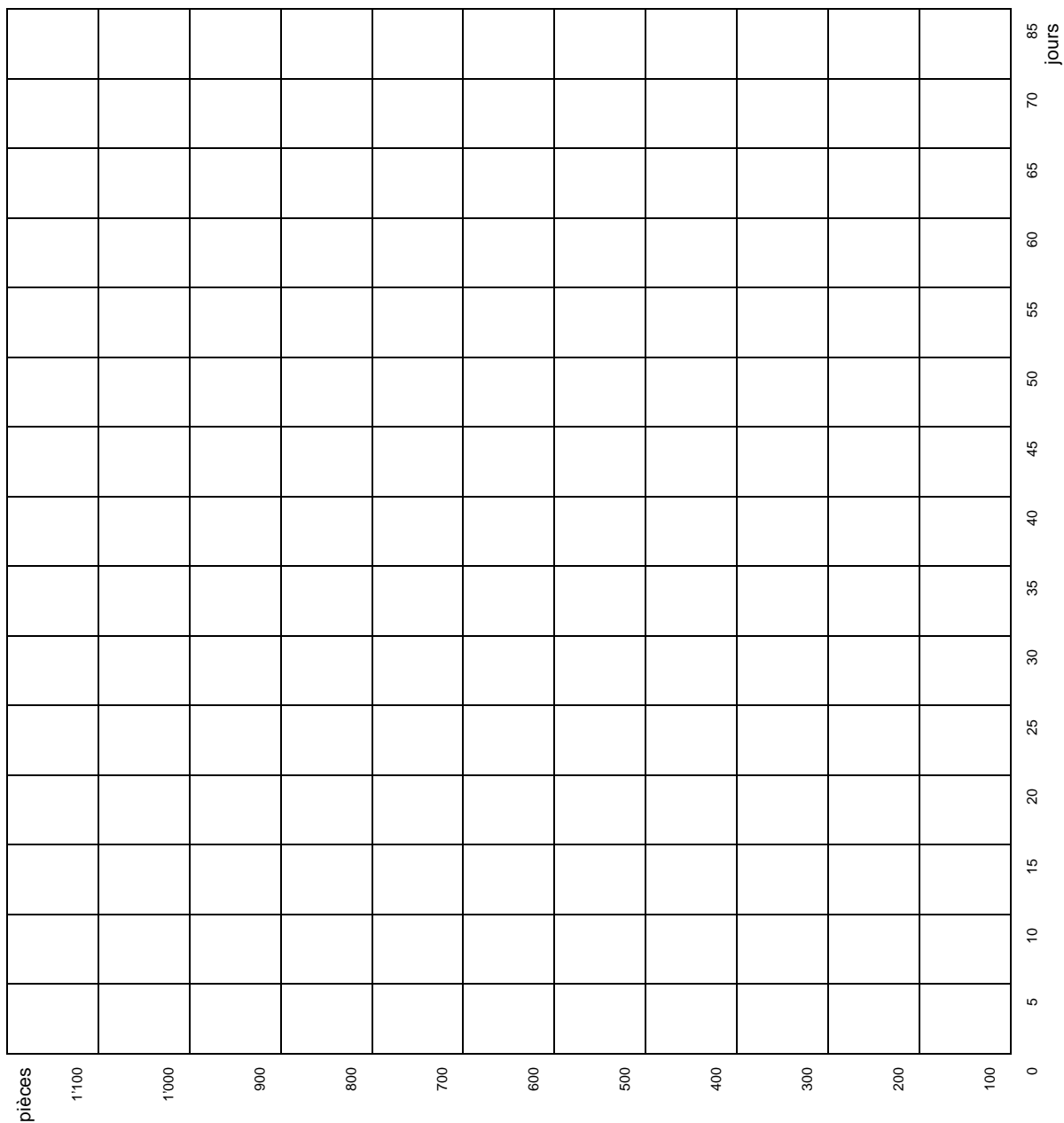
Points
obtenus

b) Afin de calmer votre chef, dessinez-lui, sous forme de diagramme, le déroulement optimal permettant de déterminer quand la commande doit être passée. Pour ce faire, tenez compte des informations suivantes :

Points

Consommation journalière: 40 pièces
 Stock de sécurité: 100 pièces
 Quantité commandée: 800 pièces
 Durée de livraison de la part du fournisseur: 5 jours
 État du stock initial (aujourd'hui): 900 pièces

Dessinez le tracé de l'évolution du stock en inscrivant le stock initial d'aujourd'hui, le stock de sécurité, ainsi que le moment de la commande (2 points).



Points
 obtenus

Points

- c) Calculez et notez la méthode de calcul du stock d'alerte (déclencheur de la commande); puis insérez-le dans le diagramme ci-dessus (1 point).

Méthode de calcul effective	Résultat

- d) Calculez et notez la méthode de calcul de l'état de stock le soir du 13^{ème} jour (1 point).

Méthode de calcul effective	Résultat

Points
obtenus

Points

Question 16

Objectif détaillé N° 1.9.2.1 Fonctions du commerce

5 points

Situation de départ :

Votre collègue revient de vacances des USA et il est en colère contre les magasins de CD et DVD en Suisse. Il estime qu'ils sont beaucoup trop chers, voire même inutiles car on pourrait tout acheter bien meilleur marché par Internet directement des USA.

Tâche(s) :

- Citez de manière succincte quatre fonctions du commerce
(vous obtenez $\frac{1}{4}$ point pour chaque fonction correcte, total maximum : 1 point)
- ...puis expliquez en quelques phrases courtes pourquoi il est utile aux clients que le commerce assume ces fonctions et qu'ils puissent acheter la marchandise en Suisse
(vous obtenez 1 point pour chaque explication correcte, total maximum : 4 points).

Fonction	Explication

Points
obtenus

Points

Question 17

Objectif détaillé 1.11.1.4

Choix de la localisation

4 points

Situation de départ :

Votre entreprise formatrice a décidé d'augmenter son chiffre d'affaires. En plus du / des emplacements actuels, elle désire ouvrir une nouvelle succursale.

L'analyse faite jusqu'à ce jour met en valeur les facteurs d'influences suivants sur le lieu d'implantation :

- Proximité de la clientèle
- Volume du marché
- Entreprises concurrentes
- Recrutement du personnel

Tâche(s) :

Inscrivez quatre facteurs d'influence supplémentaires. Expliquez pour chacun de ces quatre facteurs supplémentaires, pourquoi il est important, en tant que facteur de localisation.

Vous obtenez 1 point par facteur judicieux inscrit et justifié (total maximum: 4 points).

Facteur	Explication / justification

Points
obtenus

Points

Facteur	Explication / justification

Points
obtenus

Points

Question 18

Objectif détaillé N° 1.7.1.1 Produits et prestations

5 points

Situation de départ :

Dans le cadre de votre préparation à l'examen de fin d'apprentissage, votre formateur vous donne un petit travail à faire.

Tâche(s) :

- Complétez les titres incomplets du tableau ci-dessous. Les titres incomplets sont signalés avec un point d'interrogation. Vous obtenez $\frac{1}{2}$ point par titre complété correctement (total maximum : 1 point).
- choisissez deux produits et deux prestations de votre entreprise formatrice et notez ces exemples dans le tableaux ci-dessous au bon endroit. Vous obtenez un point pour chaque exemples choisi et correctement placé (total maximum : 4 points).

	Biens économiques	Biens ?
Biens matériels		
Biens ?		

Points
obtenus

Points

Question 19

Objectif détaillé N° 1.10.3.1 Données de stock

8 points

Situation de départ :

Les données suivantes proviennent de la papeterie « Conax » et de la papeterie « Autour du Bureau » :

	Conax	Autour du Bureau
Chiffre d'affaire au prix de revient	CHF 840'000	CHF 600'000
Stock initial (SI)	CHF 90'000	CHF 60'000
Stock final (SF)	CHF 50'000	CHF 60'000

Tâche(s) :

1. Calculez pour chaque papeterie les données suivantes :

- l'état de stock moyen
- la rotation de stock
- la durée moyenne de stockage

Vous obtenez 1 point pour chaque donnée correcte de chaque papeterie (total maximum : 6 points)

2. Quelle est l'entreprise qui gère le mieux son stock et pour quelles raisons ? Ecrivez votre réponse et justifiez-la dans le tableau ci-dessous après avoir calculé les données.

Vous obtenez 2 points si vous avez déterminé quelle entreprise est celle qui gère le mieux son stock et si votre justification est judicieuse.

Etat de stock moyen	$\frac{\text{Stock initial} + \text{stock final}}{2}$
Rotation de stock	$\frac{\text{Chiffre d'affaires au prix de revient}}{\text{Etat de stock moyen}}$
Durée moyenne de stockage	$\frac{360}{\text{rotation de stock}}$

Points
obtenus

Conax	Autour du Bureau	Points
a) Etat de stock moyen	a) Etat de stock moyen	
b) Rotation de stock	b) Rotation de stock	
c) Durée moyenne de stockage	c) Durée moyenne de stockage	
Conséquence :		Points obtenus

Points

Question 20

Objectif détaillé N° 1.8.1.1 Raisons pour l'importation

4 points

Situation de départ :

La Suisse importe annuellement des centaines de milliers de tonnes de matières premières et produits semi-fabriqués en provenance de pays étrangers.

Tâche(s) :

Citez quatre raisons pour lesquelles la Suisse est tenue d'importer de l'étranger. Pour chaque raison, donnez deux exemples pratiques que vous connaissez.

Vous obtenez 1 point pour chaque raison correcte complétée de deux exemples correspondants (total maximum : 4 points).

Raison	Exemples 1 et 2

Points
obtenus