** NOM…………………………………….**

 **Prénom………………………………**

**QCM Evaluation SIM 1 Métiers de l’entreprise 2013**

***Option ICOM***

**Les questions de ce QCM comportent une ou plusieurs bonnes réponses.**

**Cochez les réponses qui vous semblent exactes**

**Question ne comportant que des réponses exactes = 1 point**

**Question comportant au moins une réponse fausse = 0 point**

1. **Lors d’une recherche documentaire, parmi les critères suivants, lesquels contribuent à garantir la qualité d’une information ?**

    a) La notoriété de son auteur, de son éditeur
    b) Sa pertinence, sa capacité à répondre à une question posée
    c) Son exactitude, le fait qu’elle soit également citée par d’autres sources
    d) Sa disponibilité sur un site web

1. **Parmi les communications suivantes, lesquelles constituent une communication externe ?**

    a) Un message électronique envoyé à un employé de l’entreprise
    b) Un spot publicitaire pour un produit de l’entreprise
    c) Un panneau d’affichage placé dans  un couloir de l’entreprise
    d) Le site web de l’entreprise

1. **Dans une entreprise, qui est directement impliqué dans la gestion du système d’information**

    a) La direction
    b) Les responsables de services (service commercial, comptable, GRH…)
    c) Les informaticiens
    d) Les clients

1. **Votre principal concurrent vient de signer un accord de partenariat avec un grand groupe international. Pour vous, c’est :**
2. Une opportunité
3. Une menace
4. Une force
5. Une faiblesse
6. **Un marché de boissons alcoolisées passe d’une année à l’autre de 1000 à 900 bouteilles et de**

 **10 000€ à 12 000€. Quelle affirmation est fausse ?**

1. Les ventes volume diminuent de 10%
2. Les prix augmentent de 20%
3. Les ventes augmentent en valeur de 20%
4. **Les spécificités de la relation B to B sont :**
5. La notion de filière et la demande dérivée
6. Le nombre important de clients et la proximité de la relation avec eux
7. Le partenariat avec les clients et l’éloignement géographique

### Dans la liste suivante, cochez les informations internes détenues par l’ADV

### Les statistiques des ventes

### Les sondages auprès des consommateurs

### Les fichiers clients

### Les interviews d'acheteurs potentiels

### Parmi les missions confiées à l’ADV figurent :

### Le suivi des paiements, des litiges et des avoirs

### La gestion des reliquats de commandes

### La gestion de la relation client

### La gestion des stocks

### Les contrats à commandes ouvertes prévoient :

### Les quantités et les échéanciers de livraison

### Les conditions de prix

### Les niveaux de remises

### Une ristourne est :

###  Une réduction commerciale exceptionnelle du prix de vente accordée au client pour un défaut de qualité des produits

### Une réduction commerciale habituelle accordée en fonction des quantités achetées

### Une réduction de prix accordée sur le montant global des ventes faites avec un même client pendant une période déterminée

### L’emballage permet de :

### Faciliter la manutention et le stockage

### Attirer et séduire le consommateur

### Faciliter le transport

### Simplifier l’utilisation du produit

### Quel est le type d’inventaire qui permet l’appréciation la plus fiable des stocks? :

### L’inventaire permanent

### L’inventaire tournant

### L’inventaire annuel

### Dans un contexte de prix d’achat en hausse sur la période considérée quelle est la méthode de valorisation du stock qui donnera la plus forte valeur du stock ?

### La méthode du coût unitaire moyen pondéré (CUMP)

### La méthode FIFO

### La méthode LIFO

### Les incoterms définissent avec précision les obligations du vendeur et de l'acheteur :

### Qui a la charge d'effectuer les emballages nécessaires au transport

### Quel transporteur doit effectuer le transport

### Qui a la charge des formalités de douane à l'importation et à l'exportation

### Qui paie le transport

1. **Une entreprise de conseil s’est fixé quatre objectifs. Lequel n’est pas un objectif stratégique ?**
2. Augmenter de 2 points sa part de marché
3. Devenir la marque leader auprès des entreprises du secteur de la téléphonie
4. Développer une nouvelle brochure pour présenter ses prestations
5. Accroître de 5 points le taux de marge de son activité

### Le connaissement est un document de transport :

### Aérien

### Maritime

### Routier

### Ferroviaire

### Quel est le crédit documentaire qui donne les meilleures garanties au vendeur

### Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

### Le crédit documentaire révocable et non confirmé

### Le crédit documentaire irrévocable et non confirm2

### Les prévisions de la demande permettent de :

### Réduire l’incertitude

### Connaître exactement l’activité de l’année à venir

### Optimiser les approvisionnements

1. **Parmi les sources d’information interne dans l’entreprise, pour prendre une décision,**
**on trouve :
a) Les sites internet
b) Les commandes de clients
c) Les documents comptables
d) Les journaux et magazines ;
e) les rapports de vendeur**
2. **Les caractéristiques d’un marché en B to B**
3. Processus décisionnel rapide
4. Demande dérivée de la grande consommation
5. Elasticité au prix forte
6. Relationnel client peu important
7. **Le Supply Chain Management vise à :**
8. Garantir le meilleur rapport coût/délai/quantité
9. Minimiser l’effet bullwhip
10. Favoriser le cloisonnement entre les services de l’entreprise
11. Maximiser les performances de l’ensemble de la chaîne d’approvisionnement
12. **L’ADV est :**
13. Un acteur essentiel de la supply Chain
14. Un interlocuteur privilégié du service R&D
15. Un service constitué majoritairement d’ingénieurs
16. En relation étroite avec le service comptabilité
17. **Dans un organigramme l’ADV :**
18. Dépend du service production
19. Ne figure jamais sur l’organigramme
20. Est rattaché directement à la Direction Générale
21. Est une émanation du service commercial
22. **La fonction production :**
23. S’inspire de plus en plus des méthodes tayloriennes d’organisation du travail
24. Travaille étroitement avec le service qualité
25. A pour objectif de raccourcir les délais de production
26. Cherche à limiter les en-cours
27. **Le trade marketing est du marketing B to B**

### Vrai b) Faux

1. **La structure de l’entreprise est formalisée dans son organigramme**

### Vrai b) Faux

### Le point de découplage représente le moment où les flux de production cessent d'être pilotés en fonction des prévisions et commencent à être pilotés en fonction des commandes reçues :

### Vrai b) Faux

### Le « reverse logistics » concerne uniquement le service après-vente :

###  a) Vrai b) Faux

### Les stocks permettent de jouer sur les économies d’échelle :

### Vrai b) Faux

### Vous avez acheté pour 100 000€ d’un article sur l’année 2012. Au 31/12/2012 votre stock est de 23 000€ et il était de 22 000€ au 31/12/2011. Quel est le coefficient de rotation de votre stock sur cet article et la couverture de stock?

### Achats = 100 000

### Stock moyen = (22 000 + 23 000) /2 = 22 500

### Rotation = 100 000/ 22 500 = 4,44 soit un taux de 100/4,44 = 22,73%