



ENCGT
 المدرسة الوطنية للتجارة والتسيير
 École Nationale de Commerce et de Gestion
 Tanger

Université Abdelmalek Essaâdi
 Ecole Nationale de Commerce et de Gestion
 Adresse : B.P.1255 Tanger Principal- Maroc.
 Tel : 0539 31 34 87/ 88/ 89 Fax: 0539 31-34-93
 Site web : www.encgt.ma

EXAMENS DE FIN DE SEMESTRE
Session Normale

Epreuve : Marketing de base
 Enseignant : Mme Reklaoui Asmaa
 Niveau : 2ème année
 Jour /Date : le 29/05/2021
 Durée : 2h00

Premier exercice : questions d'assimilation du cours (8 points)

– Vous répondez à l'ensemble des questions ci-après.

1. Expliquez la citation suivante : « Le client est le point de départ... et le point d'arrivée de la démarche marketing. Pour réussir en affaires, il est indispensable de l'intégrer dans le processus managérial ».
2. Quels sont les critères de choix d'un circuit de distribution ?
3. Expliquez la démarche marketing.
4. la marque, le packaging et le design sont d'une importance capitale pour la réussite commerciale d'un produit, dites pourquoi tout en vous étalant sur les spécificités de chaque élément. ✓
5. Expliquez les trois types de communication : la communication de masse, la communication segmentée puis individualisée. Ⓜ
6. Expliquez la méthode de fixation des prix. Ⓜ

Deuxième exercice (4 points)

Monsieur C compte faire de la communication pour son nouveau produit confiture Bio aux dattes de ce fait, il dégage le budget nécessaire et fait appel à une agence de conseil en communication afin de réussir sa campagne média. IL vient vous demander conseil : prudent, vous décidez de mener une étude de marché qui confirme les points suivants :

- Le positionnement haut de gamme de la confiture de dattes de Monsieur C. } étude de marché
- L'absence de confiturier de dattes Bio dans la région du Nord. (this is not available in region)

1. Quel sera le premier objectif de cette campagne ?
2. Quel sera le contenu du message que devra véhiculer la campagne ?
3. Quels médias seraient préconisés dans cette campagne, afin de toucher la cible régionale – Justifiez votre réponse.
4. Pour le lancement de ses confitures artisanales proposez à Monsieur C une action événementielle et une action promotionnelle destinées au grand public. Ⓜ u'hy

Troisième exercice (2 points)

Un fabricant de fromages, écoule sa production de différentes manières.

- 1^{ère} manière: des grossistes achètent leurs marchandises chez le fabricant et les revendent en quantités plus réduites à des commerces de détail.
- 2^e manière: certains consommateurs viennent acheter les fromages à l'exploitation.
- 3^e manière: les centrales d'achats s'approvisionnent chez le fabricant pour ensuite fournir, leurs supermarchés.
- 4^e manière: des détaillants en alimentation achètent leurs produits chez le fabricant.

Question : Qualifiez chaque canal de distribution utilisé pour les 4 exemples ci-dessus. ✓

Justifiez votre réponse.

canal de distribution intensive =>
 1. Fabricant → grossistes → commerce de détail → consomm

Quatrième exercice : (3 points) :

Identifiez le type de communication Push ou Pull pour chaque exemple:

1. Un internaute qui veut acheter un billet pour un vol vers la Martinique consulte un comparateur de prix et des sites marchands.
2. Envoi d'échantillons gratuits du parfum sur demande.
3. Un communiqué de presse sur le rôle social d'une entreprise.
4. Les dossiers techniques de la Fnac version papier et web élaborés par son laboratoire d'essai sont très consultés et influencent le choix des marques et produits.
5. www.iam.ma (Maroc Telecom) est l'un des sites les plus fréquentés au Maroc.
6. L'envoi d'un publipostage signé par le directeur d'une agence bancaire.

Cinquième exercice : (3 points)

Analysez le contenu de la publicité et répondez aux questions suivantes :

1. Expliquez les trois dimensions de l'attitude dont relève l'objectif final de cette publicité?
2. Interprétez la publicité ci-après en précisant le type de communication et le rôle des éléments suivants : le texte, image, non-dits et les outils mobilisés dans cette publicité.
3. Quel est l'objectif de ce message publicitaire? Quel est la cible de la communication?



Bonne chance.