

## PETIT QUIZ EN ECONOMIE D'AFFAIRES

### BRIEF

#### Principe de l'outil

Ce quiz est destiné au vendeur et à tout acteur commercial ponctuel ou permanent afin d'effectuer une auto-évaluation rapide du niveau de ses compétences réelles en matière d'économie d'affaires. Entre ce que l'on pense savoir et la réalité opérationnelle, il est souvent bon de remettre les points sur les *i* et les barres sur les *t*. L'usage de ce test est donc destiné à :

1. Connaître son niveau réel de compétence
2. Orienter ses compétences commerciales vers les domaines où préexistent des insuffisances notables
3. Animer de manière ludique le début d'une réunion, d'un séminaire ou d'une formation sur la négociation d'affaires

#### Astuce !

Il est possible d'imprimer une version papier du Quiz à faire remplir par les participants tout en conservant, par l'animateur, le conducteur avec les bonnes réponses (en vert). Il est également possible de présenter sur grand écran le Petit Quiz initial en l'associant, par exemple, à un challenge oral entre 2 groupes de participants et en récompensant ensuite le meilleur groupe.

#### Notions utilisées

Il s'agit d'un court rappel de notions couramment utilisées par les professionnels du commercial, sachant que celles-ci ont l'intérêt de toucher le cœur même de la négociation d'affaires dans 3 domaines majeurs :

1. Notions fondamentales de valeur ajoutée (Taux de Marque, Taux de marge, coef. multiplicateur, % PA)
2. Notions essentielles d'incidences sur l'arbitrage et le profit du vendeur après allocation de remises
3. Notions importantes de conditions de paiement (date calendaire de règlement, durée, coûts en %)

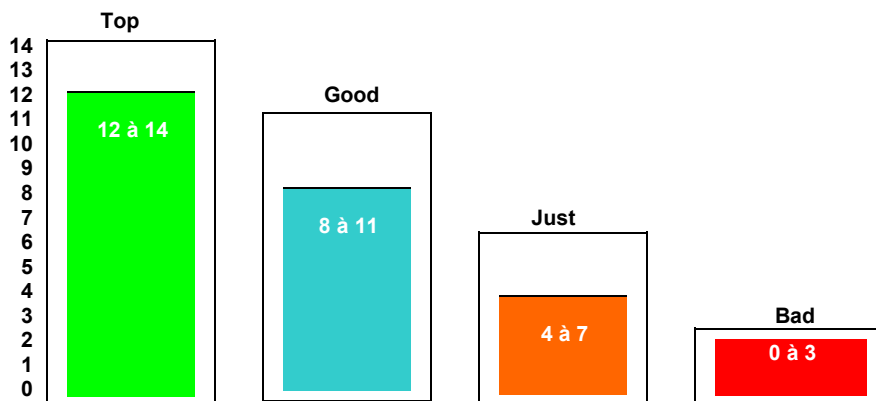
#### Objectifs

Ce quiz permet de définir rapidement son niveau personnel en négociation dans un temps chronométré (environ 15 minutes). Il permet, au final, de définir son niveau selon 4 rangs :

- Top** = Très bon en affaire, peut devenir rapidement formateur ou directeur des ventes ;  
**Good** = Résultat satisfaisant dans la plupart des opérations commerciales reflétant LE niveau souhaitable en entreprise ;  
**Just** = Moyen en affaire dans les 2 sens du terme sachant que les réponses données même de manière aléatoire peuvent également conduire statistiquement à une fausse moyenne. Se méfier donc du résultat obtenu sachant que le score de 4 est très mauvais en matière commerciale ;  
**Bad** = Mauvais en affaire, n'est pas fait pour le jeu commercial et n'a pas du tout l'esprit ni l'intuition du bon négociateur, sauf à pratiquer de manière empirique, à la volée !

#### Bonnes réponses

- |     |   |     |   |     |   |     |   |
|-----|---|-----|---|-----|---|-----|---|
| 1.  | A | 2.  | A | 3.  | B | 4.  | C |
| 5.  | B | 6.  | A | 7.  | B | 8.  | B |
| 9.  | B | 10. | B | 11. | A | 12. | C |
| 13. | C | 14. | B |     |   |     |   |



**Test «Petit Quiz» à imprimer - Cochez simplement la case correspondante (durée 15 mn)**

1. A quoi correspond le Taux de Marque ?
  - a à la valeur ajoutée de l'entreprise
  - b à la notoriété de l'entreprise
  - c à la marge bénéficiaire
2. Le Taux de Marque se rapporte directement à quoi ?
  - a au % du PV
  - b au % du PA
  - c à un coefficient multiplicateur
3. Il existe 3 manières de déterminer le PV HT à partir du PA HT, laquelle traduit le coef. multiplicateur ?
  - a Taux de Marque (TM)
  - b Taux de marge (Tm)
  - c Marge brute (Mb)
4. Quel est votre Taux de Marque lorsque votre coef. multiplicateur est de 1.60 ?
  - a 60%
  - b 40%
  - c 37,5%
5. Quel est votre coef. multiplicateur approximatif lorsque votre Taux de Marque est de 30% ?
  - a 1.30
  - b 1.42
  - c 1.50
6. Lorsque l'on vous dit que «vous êtes 18% + cher que votre concurrent» en réalité votre concurrent est «moins cher que vous» de combien (hors décimales) ?
  - a 15%
  - b 18%
  - c 20%
7. En concédant une remise de 7%, alors que votre Taux de Marque est de 35% (PV = 100), quel est votre effort commercial réel ?
  - a 7%
  - b 20%
  - c 28%
8. Compte tenu de cette remise de 7%, quel doit être votre coefficient d'augmentation des ventes afin de rattraper la fraction de marge ainsi perdue ?
  - a 1,07
  - b 1,25
  - c 1,28
9. Toujours avec cette remise de 7%, quel doit être votre point d'équilibre en quantité pour rattraper la perte subie, sachant que votre quantité initiale est de 2400 pièces ?
  - a 2568
  - b 3000
  - c 3072
10. Quel doit être également votre point d'équilibre en chiffre d'affaires, alors que celui-ci aurait dû être normalement de 2400€ avant d'allouer la remise de 7%, sachant que vous serez également obligé de concéder la même remise sur les quantités supplémentaires ?
  - a 2568€
  - b 2790€
  - c 2856€
11. Vous concédez successivement 3 remises de 2% (pour paiement comptant), 5% (pour quantité supplémentaire) et 8% (pour la 1<sup>re</sup> affaire). Quelle est le total exact des remises concédées ?
  - a 14,34%
  - b 15%
  - c 15,66%
12. En étant le 17 décembre, quel est le nombre exact de jours de différé de paiement lorsque l'on vous demande un règlement à 45 jours fin de quinzaine ?
  - a 45
  - b 57
  - c 60
13. Quelle est la date exacte de règlement en fonction du différé ci-dessus ?
  - a 31 janvier
  - b 02 février
  - c 15 février
14. Quel est à votre avis le coût financier en % du précédent différé par rapport au montant total de l'affaire, sachant que les paramètres économiques sont les suivants : TEG = 14% ; Inflation annuelle = 9%
  - a 1,52%
  - b 2,47%
  - c 3,80%

**Votre résultat final :**

## Conducteur général du Test

pour formateur, animateur de réunion

### PETIT QUIZ EN ECONOMIE D'AFFAIRES

Testez rapidement vos compétences commerciales parmi les principaux paramètres décisifs de la négociation d'affaires :

- A quoi correspond le Taux de Marque ?  
 à la valeur ajoutée de l'entreprise  
 à la notoriété de l'entreprise  
 à la marge bénéficiaire
- Le Taux de Marque se rapporte directement à quoi ?  
 au % du PV  
 au % du PA  
 à un coefficient multiplicateur
- Il existe 3 manières de déterminer le PV HT à partir du PA HT, laquelle traduit le coefficient multiplicateur ?  
 Taux de Marque (TM)  
 Taux de marge (Tm)  
 Marge brute (Mb)
- Quel est votre Taux de Marque lorsque votre coef. multiplicateur est de 1.60 ?  
 60% 40% **37,5%**
- Quel est votre coef. multiplicateur approximatif lorsque votre Taux de Marque est de 30% ?  
 1.30 **1.42** 1.50
- Lorsque l'on vous dit que vous êtes 18% + cher que votre concurrent en réalité votre concurrent est moins cher que vous de combien (hors décimales) ?  
**15%** 18% 20%
- En concédant une remise de 7%, alors que votre Taux de Marque est de 35% (PV = 100), quel est votre effort commercial réel ?  
 7% **20%** 28%
- Compte tenu de cette remise de 7%, quel doit être votre coefficient d'augmentation des ventes afin de rattraper la fraction de marge ainsi perdue ?  
 1,07 **1,25** 1,28
- Toujours avec cette remise de 7%, quel doit être votre point d'équilibre en quantité pour rattraper la perte subie, sachant que votre quantité initiale est de 2400 pièces ?  
 2568 **3000** 3072
- Quel doit être également votre point d'équilibre en chiffre d'affaires, alors que celui-ci aurait dû être normalement de 2400 € avant d'allouer la remise de 7%, sachant que vous serez également obligé de concéder la même remise sur les quantités supplémentaires ?  
 2568€ **2790€** 2856€
- Vous concédez successivement 3 remises de 2% (pour paiement comptant), 5% (pour qté supplémentaire) et 8% (pour la 1<sup>ère</sup> affaire). Quelle est le total exact des remises concédées ?  
**14,34%** 15% 15,66%
- En étant le 17 décembre, quel est le nombre exact de jours de différé de paiement lorsque l'on vous demande un règlement à 45 jours fin de quinzaine ?  
 45 57 **60**
- Quelle est la date exacte de règlement en fonction du différé ci-dessus ?  
 31 janvier 02 février **15 février**
- Quel est à votre avis le coût financier en % du précédent différé par rapport au montant total de l'affaire, sachant que les paramètres économiques sont les suivants : TEG = 14% ; Inflation annuelle = 9%  
 1,52% **2,47%** 3,80%

votre résultat :

Les bons résultats sont en vert :

**A = 12 à 14 bonnes réponses** (très bon en affaires)

**B = 8 à 11 bonnes réponses** (résultat satisfaisant pour faire du bon business)

**C = 4 à 7 bonnes réponses** (moyen voire passable en affaires)

**D = 0 à 3 bonnes réponses** (mauvais en affaires)