

Université de Yaoundé II-SOA

Facultés des sciences Economiques Et de Gestion

Département de Sciences de Gestion

Examen de Marketing II

Session de Juillet 2010

Niveau III Gestion

CAS ROQUETTE FRERES

Les modèles de comportement d'achat en milieu industriel ont été caractérisés par Webster et Wind dans le concept de « centre d'achat » ou « buy center ». Toute personne appartenant ou non à l'entreprise et qui participe de manière formelle ou informelle à tout ou partie du processus de décision d'achat exerce de fait une influence sur la décision finale.

Il est donc vital, pour un fournisseur, d'identifier les personnes qui interviennent dans le processus de décision, le rôle tenu par chacun d'eux et leurs motivations principales. Si la constitution d'un groupe d'achat varie d'une situation à l'autre, les types de rôles rencontrés et les déterminants respectifs peuvent être clairement modélisés.

Vous occupez, dans la société Roquette Frères, le poste d'ingénieur commercial et vous négociez la vente de votre technologie (amidonnerie de pomme de terre) avec la société VICO, implantée au Nord dans l'Adamaoua. Vous avez successivement rencontré, aux cours de vos différentes visites, les personnes suivantes :

M. Jean-Pierre Girard, Acheteur

M	Schnakenbourg,	directeur	des	achats
MM	Deppe Alain et Griffart	Christophe,	Techniciens	du bureau d'études
M.	Boffy Gilles,	Directeur	du bureau	d'études
M.	Villette Jean-Paul,	Responsable	du service	« Méthodes »
M.	Loiseau Alain,	Responsable	de la	production
Mme	Pairet Laure,	Service		après-vente
M.	Bernard Jean-Paul,	Direction Générale		

TRAVAIL A FAIRE

- 1) Vous identifierez (noms des intervenants et leurs fonctions dans l'entreprise client) et caractériserez le rôle occupé par chaque intervenant dans le processus de décision d'achat : (8 pts soit 1 pt par rôle occupé).
- 2) Vous préciserez leurs motivations respectives, deux par intervenant. (0,5 pt par motivation juste soit 8 pts)
- 3) Vous indiquerez, dans un tableau pour chaque phase du processus de décision d'achat, quel est l'intervenant qui joue le rôle le plus déterminant. (4pts)

Importance du rôle de chaque intervenant dans chaque phase du processus

	UTILISATEUR	PRESCRIPTEUR	CONSEILLER	ACHETEUR	DECIDEUR	FILTRE
RECONNAISSANCE ET DEFINITION D'UN BESOIN						
SPECIFICATIONS PRELIMINAIRES (TECHNIQUES ET FINANCIERES)						
SPECIFICATIONS DEFINITIVES (TECHNIQUES, FINANCIERES,...)						
RECHERCHE ET CHOIX DES FOURNISSEURS POTENTIELS						
RECHERCHE, COLLECTE ET ANALYSE DES OFFRES						
EVALUATIONS DES OFFRES ET SELECTION DU FOURNISSEUR						
DEFINITION ET CHOIX D'UNE PROCEDURE D'ACHAT						
CONTROLE DE LA PROCEDURE ET EVALUATION						