



## EVALUATION DE LA DEUXIEME SEQUENCE

### Première partie (10 pts)

- 1 - Définir : organigramme ; Marché de l'entreprise ; Marché potentiel ; Non consommateur absolu ; Non consommateur relatif. (5pts)
- 2 - Donner la différence entre les relations formelles et les relations informelles. (2pts)
- 3 - Donner les avantages et les inconvénients de la structure hiérarchique. Linéaire (3pts)

### Deuxième partie (10 pts)

La société DYNA spécialisée dans la vente des produits alimentaires a la structure interne suivante :

- La direction générale est assurée par Mr FOUA qui a sous son contrôle immédiat

Mr KAMDEM, Mr BELL, Mr BOUBA respectivement : Directeur Administratif,  
Directeur Commercial, Directeur des Approvisionnements.

La direction administrative est composée de plusieurs services qui ont à leur tête :

- \* Mr AHANDA : Chef de Service Des Archives
- \* Mr DOUALA : Chef de Service du Personnel

Mr BELL a 2 collaborateurs à savoir :

- \* Mr TEKAM Chef de Service des Ventes Locales
- \* Mr BIDIAS Chef de Service des Exportations

Mr SONG est chargé des ventes locales régions nord et Mme ALIMA est chargée des ventes locales sud

- 1- Présenter l'organigramme en bannière de cette entreprise. (5pts)
- 2- Présenter l'organigramme normalisé de cette entreprise (5pts)