

الصفحة

1

14

◆◆◆

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا  
المسالك المهنية  
الدورة العادية 2019  
- الموضوع -

\*\*\*\*\*

NS233A

ⴰⵎⵓⵔ ⴰⵎⵓⵏ ⴰⵎⵓⵏ  
ⴰⵎⵓⵏ ⴰⵎⵓⵏ ⴰⵎⵓⵏ  
ⴰⵎⵓⵏ ⴰⵎⵓⵏ ⴰⵎⵓⵏ  
ⴰⵎⵓⵏ ⴰⵎⵓⵏ ⴰⵎⵓⵏ



المملكة المغربية  
وزارة التربية الوطنية  
والتكوين المهني  
والتعليم العالي والبحث العلمي

المركز الوطني للتقويم والامتحانات والتوجيه

4	مدة الانجاز	الاختبار التوليقي في المواد المهنية - الجزء الأول ( الفترة الصباحية )	المادة
10	المعامل	شعبة الخدمات: مسلك التجارة	الشعبة أو المسلك

### Consignes

- L'utilisation de la calculatrice non programmable est autorisée.
- Aucun document n'est autorisé.
- La présentation de la copie doit être soignée : Eviter les ratures et surcharges, aérer le texte, numéroter les réponses, encadrer les résultats, utiliser la règle pour le traçage des tableaux.
- Les annexes sont à compléter et à rendre avec la copie.

### Barème et numéros de pages

#### Partie 1 : Gestion des points de vente

Dossiers	Numéros de pages	Barème
Dossier N°1 : Univers de la distribution	Pages 2	2.25 points
Dossier N° 2 : Gestion des approvisionnements & Gestion des moyens de paiement	Pages 3 - 4 - 5	3.50 points
Dossier N°3 : Merchandising	Pages 6 - 7	4.00 points
Dossier N°4 : Promotion des ventes	Pages 7 - 8	2.50 points
Présentation de la copie		0.25 point
<b>Total partie 1</b>		<b>12.50 points</b>

## Dossier 1 : Univers de la distribution

### Document 1 : Mr. Bricolage à la conquête des centres urbains

Mr. Bricolage, spécialiste du bricolage, du jardinage, de la décoration et de l'aménagement de l'habitat, se donne de nouveaux moyens afin de gagner en compétitivité et conquérir les centres urbains.

«En tant que première **enseigne** sur le marché du bricolage au Maroc, nous avons le devoir de continuer à anticiper et créer le marché, tout en optimisant le ciblage des clients dans les zones urbaines en développement. A cet effet, nous adaptons notre concept et accompagnons l'évolution démographique et les modes de vie», soutient le directeur général.

Après les magasins de Bouskoura et boulevard Zerktouni, Mr. Bricolage vient d'ouvrir son troisième magasin à Casablanca. Situé au quartier 2 Mars, ce magasin de près de 900 m<sup>2</sup> adopte le nouveau concept urbain de l'enseigne et complète ainsi à 6 le nombre de points de vente. Ce qui porte à 250 le nombre de ses collaborateurs, pour plus de 13 000 m<sup>2</sup> de superficie globale avec 40 000 références produits. L'ouverture de ce magasin est peut-être la meilleure illustration de la dynamique de changement de l'enseigne.

Avec des surfaces adaptées au secteur d'implantation, le nouveau concept Mr. Bricolage s'oriente également vers une meilleure stratégie clients (simplicité, proximité, service) et une optimisation des procédures (ventes, logistique, systèmes). La stratégie de l'enseigne consiste à offrir un large choix de produits et de gammes avec des équipes professionnelles pour conseiller, écouter, anticiper et proposer des solutions adaptées aux besoins de la clientèle.

L'année écoulée aura été marquée par la modernisation du système d'information et d'exploitation et la modernisation complète des magasins. Face à l'évolution des modes de consommation et aux changements qui s'imposent dans **la grande distribution**, l'enseigne poursuit le renforcement de son organisation ainsi que son offre.

Source : L'Economiste du 07/01/2019

Travail à faire N°1 / (2.25 pts)		
N°	Questions	Barème
1	Définir les termes soulignés.	0.25 pt
2	a- Dégager le nouveau concept de l'enseigne « Mr. Bricolage » ; b- Illustrer votre réponse.	0.25 pt 0.25 pt
3	Ressortir deux raisons qui poussent « Mr. Bricolage » à adopter ce nouveau concept.	0.25 pt
4	Expliquer à partir du document 1 et de vos connaissances la nouvelle stratégie de développement de Mr. Bricolage au Maroc en traitant, en 8 à 12 lignes, les idées suivantes : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Présentation de l'enseigne ;</li> <li>• Actions réalisées par l'enseigne ;</li> <li>• Difficultés limitant le développement de cette stratégie.</li> </ul>	1.25 pt

**Dossier 2 : Gestion des approvisionnements & gestion des moyens de paiement**

Vous êtes chargé (e) de gérer les opérations des approvisionnements, de caisse et de paiement de l'enseigne Mr. Bricolage. Votre responsable vous fournit les documents ci-après.

**Document 1 : Propositions reçues le 9 juin 2019 relatives à l'appel d'offres n°AO18 de 1500 Lampes à fil de LED classiques flexibles 4W**

<b>Fournisseurs</b>		
<b>Eléments</b>	<b>INNOLite</b>	<b>LED Lighting</b>
<b>Adresse</b>	25, Boulevard Moulay Ismail, Casablanca	10, boulevard Ibnou Sina, Casablanca
<b>Téléphone</b>	0522390139	0522401548
<b>Article</b>	Lampe LED CF 4W (Réf : <b>LED05</b> )	Lampe LED CF 4W (Réf : <b>117LED</b> )
<b>Quantité</b>	50 packs de 30 unités	30 packs de 50 unités
<b>Prix unitaire</b>	15 dhs / l'unité	17 dhs / l'unité
<b>Remise</b>	2 %	3%
<b>Frais de port</b>	600 dhs	550 dhs
<b>Coût d'emballage</b>	10 dhs / pack	12 dhs / pack
<b>Livraison</b>	10 jours, routier.	10 jours, routier.
<b>Paiement</b>	Par traite à 20 jours fin de mois.	Par traite à 20 jours fin de mois.

Document 2 : Inventaire des stocks « ECLAIRAGE »

Réf : SELAN250 SUSPENSION ENSION LUMINAIRE ACIER NOIR



Réf : LTCB 125 LAMPE DE TABLE CARDIGAN BRAUN



Réf : ALK12S AMPOULE LM-E14 LED 4W



## Document 3 : Détail des recettes de la caisse N° 07 du magasin Mr. Bricolage Sidi Maarouf

## Caisse N°07

Date : 14 juin 2019

Solde Initial : 550 dhs

Nature de la monnaie	Pièce de 1 dh	Pièce de 2 dhs	Pièce de 5 dhs	Pièce de 10 dhs	Billet de 20 dhs	Billet de 50 dhs	Billet de 100 dhs	Billet de 200 dhs
Nombre	150	100	50	40	30	44	40	30

## Travail à faire N°2 / (3.5 pts)

N°	Questions	Barème
1	A partir du document 1 : a- Compléter le tableau comparatif des offres fournisseurs en <b>annexe n°1</b> ; b- Passer la commande en complétant le bon N° BC0012 en <b>annexe n° 2</b> .	1.25 pt 0.50 pt
2	a- Compléter, à partir du document 2, le relevé d'inventaire des stocks « Eclairage » sur <b>l'annexe n° 3</b> . b- Justifier les écarts relevés sur <b>l'annexe n° 3</b> .	0.25 pt 0.50 pt
3	Nommer le niveau de stock qui déclenche une commande.	0.25 pt
4	Compléter, à partir du document 3, le rapport de caisse en <b>annexe n° 4</b>	0.50 pt
5	Citer un moyen de paiement : a- Au comptant ; b- A crédit.	0.25 pt

**Dossier 3 : Merchandising**

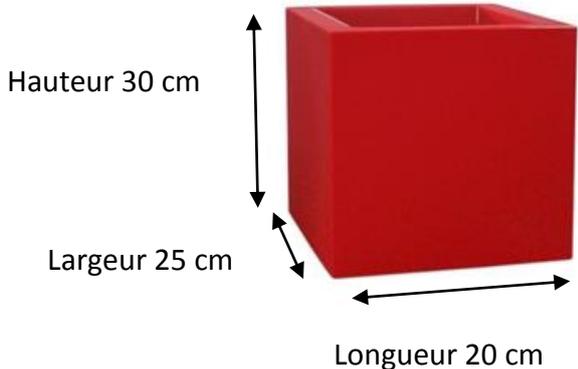
Le responsable commercial de Mr. Bricolage vous demande de réaliser l'étude de faisabilité d'implantation d'un nouveau point de vente dans la ville de Beni Mellal et le référencement du nouveau produit « pot de jardinage ».

**Document 1 : Etude de la zone de chalandise**

L'étude de la zone de chalandise a permis de collecter les informations suivantes :

- Le nombre d'habitants de la zone :  
Zone primaire : 6 000 habitants.  
Zone secondaire : 5 000 habitants.  
Zone tertiaire : 9 000 habitants.
- Le nombre moyen de personnes par ménage pour chaque zone :  
Zone primaire : 2.5  
Zone secondaire : 2.5  
Zone tertiaire : 4.5
- La dépense mensuelle par ménage dans les produits de bricolage : 400 DH ;
- L'indice de disparité de consommation : 0.7 ;
- Deux concurrents sur la zone de chalandise attirent respectivement 10 % et 5 % du chiffre d'affaires de la zone ;
- Un concurrent hors zone de chalandise, L'enseigne « BATIDECO », attire 40 % des dépenses commercialisables ;
- Le taux d'attraction commerciale de la zone : 10 % ;
- Le chiffre d'affaires moyen des magasins concurrents ayant le même positionnement sur la zone est de 5 000 000 dh.

**Document 2 : Implantation et gestion des produits du rayon « jardinage »**

Dimensions de la gondole	Informations relatives aux pots de jardinage
<ul style="list-style-type: none"><li>• Linéaire au sol : 160 cm ;</li><li>• Largeur : 50 cm ;</li><li>• Hauteur du linéaire : 40 cm ;</li><li>• 3 Linéaires (étagères) seront consacrés à cette référence.</li></ul>	<p>Références du produit : Pot capi carré n°P82133</p>  <p>Hauteur 30 cm</p> <p>Largeur 25 cm</p> <p>Longueur 20 cm</p>

Travail à faire N°3 / (4 pts)

N°	Questions	Barème
1	Présenter deux critères de choix de l'emplacement d'un point de vente.	0.25 pt
2	Sur l'annexe n° 5 à partir du document 1 : a- Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel ; b- Déduire la possibilité d'ouverture du nouveau point de vente par Mr. Bricolage.	1.75 pt 0.25 pt
3	Calculer, sur l'annexe n° 6 à partir du document 2, la capacité de stockage du nouveau produit.	1.25 pt
4	Compléter l'annexe n° 7	0.50 pt

Dossier 4 : Promotion des ventes

Mr. Bricolage a réalisé durant la période du 23 Mars au 28 avril 2019, une campagne de promotion au profit de ses clients particuliers et prépare une seconde promotion par publipostage destinée aux clients professionnels du jardinage. Pour cela, on vous communique les documents suivants :

Document 1 : Offres promotionnelles de Mr. Bricolage

Offre promotionnelle 1 : Extrait du catalogue de Mr Bricolage	<p><b>Ampoules, Lampes &amp; Spots</b></p>  <p><b>LAMPE LED FERRI</b></p> <table border="0"> <tr> <td>   <b>A60 9W</b>                      E27                      6500K - 2700K                      B22                      6500K - 2700K                      918197                      918198                      918199                      918200  <b>15Dh</b> </td> <td>   <b>A60 11W</b>                      E27                      6500K - 4000K                      B22                      6500K - 4000K                      918201                      918202                      918203                      918204  <b>19Dh</b> </td> <td>   <b>A80 18W</b>                      E27                      6500K - 4000K                      B22                      6500K - 2700K                      918205                      918206                      918207                      918208  <b>29Dh</b> </td> </tr> </table> <p><b>LAMPE LED COB ST64 DORÉE EN VERRE</b>  <b>4W</b>                      E27                      2700K                      859044                      À l'achat de 10 pièces, vous recevez une gratuite.  <b>32.50Dh</b></p> <p><b>LAMPE LED COB G95 DORÉE EN VERRE</b>  <b>4W</b>                      E27                      2700K                      865478                      À l'achat de 10 pièces, vous recevez une gratuite.  <b>49Dh</b></p> <p><b>8W</b> <b>27.90Dh</b></p>	 <b>A60 9W</b> E27 6500K - 2700K B22 6500K - 2700K 918197 918198 918199 918200 <b>15Dh</b>	 <b>A60 11W</b> E27 6500K - 4000K B22 6500K - 4000K 918201 918202 918203 918204 <b>19Dh</b>	 <b>A80 18W</b> E27 6500K - 4000K B22 6500K - 2700K 918205 918206 918207 918208 <b>29Dh</b>
 <b>A60 9W</b> E27 6500K - 2700K B22 6500K - 2700K 918197 918198 918199 918200 <b>15Dh</b>	 <b>A60 11W</b> E27 6500K - 4000K B22 6500K - 4000K 918201 918202 918203 918204 <b>19Dh</b>	 <b>A80 18W</b> E27 6500K - 4000K B22 6500K - 2700K 918205 918206 918207 918208 <b>29Dh</b>		
Offre promotionnelle 2 : Affiche publicitaire	<p><b>Luminaire Décoratif</b></p> <table border="0"> <tr> <td>   <b>LAMPE DE TABLE COSSANO BEIGE</b>                      E27 60W                      869265  <del>349Dh</del>  <b>299Dh</b> </td> <td>   <b>SUSPENSION COSSANO BEIGE</b>                      E27 60W                      869268  <del>549Dh</del>  <b>475Dh</b> </td> <td>   <b>SUSPENSION COSSANO BEIGE</b>                      E27 60W                      869269  <del>549Dh</del>  <b>475Dh</b> </td> </tr> </table>	 <b>LAMPE DE TABLE COSSANO BEIGE</b> E27 60W 869265 <del>349Dh</del> <b>299Dh</b>	 <b>SUSPENSION COSSANO BEIGE</b> E27 60W 869268 <del>549Dh</del> <b>475Dh</b>	 <b>SUSPENSION COSSANO BEIGE</b> E27 60W 869269 <del>549Dh</del> <b>475Dh</b>
 <b>LAMPE DE TABLE COSSANO BEIGE</b> E27 60W 869265 <del>349Dh</del> <b>299Dh</b>	 <b>SUSPENSION COSSANO BEIGE</b> E27 60W 869268 <del>549Dh</del> <b>475Dh</b>	 <b>SUSPENSION COSSANO BEIGE</b> E27 60W 869269 <del>549Dh</del> <b>475Dh</b>		

## Document 2 : Informations sur l'action de publipostage

<b>Emetteur</b>	Directeur commercial de Mr. Bricolage
<b>Période de la promotion</b>	Du 15 juin 2019 au 15 juillet 2019
<b>Cible</b>	Les professionnels du jardinage
<b>Objet de la promotion</b>	- 25 % de réduction sur le prix de vente de <b>la gamme de produit TONDEUSE THERMIQUE 4.66 SPA CLASSIQUE.</b> - Prix de vente unitaire promotionnel de 1 275 DH HT.
<b>Modalités</b>	Offre réservée aux professionnels sur présentation de la lettre du publipostage.
<b>Coûts de l'opération de publipostage</b>	- Location du fichier de 1000 adresses : 750 DH ; - Mise sous enveloppe : 0.5 DH / lettre ; - Frais d'envoi : 1 DH / lettre ; - Autres frais : 300 DH.

## Travail à faire N°4 / (2.50 pts)

N°	Questions	Barème
1	A partir du document 1 : a- Remplir le tableau en <b>annexe n°8</b> ; b- Citer deux autres techniques promotionnelles.	0.50 pt 0.25 pt
2	A partir du document 2 : a- Compléter la lettre de publipostage en <b>annexe n°9</b> ; b- Citer deux avantages d'une action promotionnelle par publipostage.	0.25 pt 0.25 pt
3	a- Calculer le coût global de l'opération de publipostage ; b- Calculer le nombre d'articles en promotion à vendre pour rentabiliser cette opération de publipostage ; c- Lire les résultats obtenus.	0.75 pt 0.25 pt 0.25 pt

# Les annexes sont à compléter et à rendre avec la copie

## Annexe n° 1 : Tableau de comparaison des offres fournisseurs

### Tableau de comparaison des offres fournisseurs

Date : .....

Appel d'offres N° : .....

Nature de l'article : .....

Fournisseurs		
Eléments		
Quantité commandée (en unité)		
Prix unitaire HT		
Prix HT des 1500 unités		
Taux de remise		
Montant de la remise		
Net commercial		
Frais de port		
Coût de l'emballage		
Montant total HT de la commande		
Choix du fournisseur et justifications	.....	.....
	.....	.....
	.....	.....

N.B. : Présenter les calculs justificatifs de vos résultats sur l'annexe.

## Annexe n° 2 : Bon de commande

**Mr.Bricolage**  
FAITES LE CHOIX DU CHOIX!109, Route de Bouskoura  
Sidi Maarouf, Casablanca  
Maroc

## BON DE COMMANDE N°.....

Date : 13 juin 2019

A

Références	Description	Quantité	Prix unitaire (HT)	Montant (HT)

Conditions de livraison : .....

Conditions de règlement : .....

Signature

## Annexe n°3 : Relevé d'inventaire du stock « éclairage »

	Stock théorique	Stock réel	Ecart	Justification des écarts relevés
SUSPENSION ENSION LUMINAIRE ACIER NOIR Réf : SELAN250	10			..... .....
LAMPE DE TABLE CARDIGAN BRAUN Réf : LTCB 125	10			..... .....
AMPOULE LM-E14 LED 4W Réf : ALK12S	16			..... .....

## Annexe n°4 : Rapport de caisse

## Rapport de caisse

Caisse N° : 07

Date : .....

Argents en caisse					
Monnaie	Nature	Nombre	Montant total		
Pièces	1 dh			<b>Solde de fin de journée</b>	
	2 dhs				
	5 dhs				
	10 dhs				
billets	20 dhs			<b>Solde initial</b>	.....
	50 dhs			<b>Recettes en espèces</b>	.....
	100 dhs			<b>Le nouveau solde de caisse</b>	.....
	200 dhs				
<b>Somme des recettes en espèces</b>			=	<b>Signature :</b>  &	

## Annexe n° 5 : Etude de la zone de chalandise

N.B. : Présenter les calculs justificatifs de vos résultats sur l'annexe.

## a- Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel

	Zone primaire	Zone secondaire	Zone tertiaire
Nombres de ménages			
Dépenses commercialisables mensuelles			
Dépenses commercialisables annuelles			
Dépenses corrigées par IDC			
Evasion commerciale (40%)			
Dépenses après l'évasion			
Attraction commerciale (10%)			
Marché réel			
Marché réel total			
Pourcentage des deux concurrents			
Chiffre d'affaires de la concurrence			
Chiffre d'affaires prévisionnel			

b- L'enseigne doit-elle ouvrir ce magasin ?

Oui  Non 

Justification :

.....

.....

**Annexe n° 6 : Capacité de stockage**

Eléments	Détail des calculs	Résultat
Linéaire développé consacré à la référence en centimètre		
Facing par linéaire		
Nombre de pots stockables en profondeur d'un linéaire		
Capacité de stockage d'un linéaire (étagère)		
Capacité de stockage réservé à la référence		

**Annexe n° 7 : Présentation des produits**

Types de produits	Niveau de présentation au rayon
Produits lourds	
Produits dangereux pour les enfants	
Produits de la marque de distributeur	
Produits de marque très connue	

**Annexe n°8 : Promotion de la période**

Offres promotionnelles Eléments	1	2
Clientèle ciblée		
Support utilisé		
Technique utilisée		
Deux objectifs visés	- -	

## Annexe n° 9 : Lettre de publipostage

**Mr.Bricolage**  
FAITES LE CHOIX DU CHOIX!109, Route de Bouskoura  
Sidi Maarouf, Casablanca  
Maroc

Date : 14 Mai 2019

Code client : Valeur

**Objet : Offre exceptionnelle**

Nous avons le plaisir de vous compter parmi nos fidèles clients.

A ce titre, nous souhaitons vous faire bénéficier de .....

..... qui prendra effet à compter du

..... Et ce sur la gamme

Vous pouvez bénéficier de cette offre sur présentation .....

N'attendez pas l'épuisement des stocks !

Nous vous remercions de votre fidélité.

Directeur commercial



الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا  
المسالك المهنية  
الدورة العادية 2019  
- عناصر الإجابة -

\*\*\*\*\*

NR233A



المركز الوطني للتقويم والامتحانات والتوجيه

4	مدة الانجاز	الاختبار التوليقي في المواد المهنية - الجزء الأول ( الفترة الصباحية )	المادة
10	المعامل	شعبة الخدمات: مسلك التجارة	الشعبة أو المسلك

## Corrigé indicatif

### Dossier 1 : Univers de la distribution (22.5 points)

1	<p><b>Définition des termes soulignés :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Enseigne</b> : Nom commercial d'un point de vente, nom de l'entreprise (Mr. Bricolage).</li> <li>• <b>Grande distribution</b> : Un vocable qui regroupe différents formats de commerce moderne de détail, hyper, super marché. Elle peut être à dominance alimentaire ou non alimentaire.</li> </ul>	1.25 pt
2	<p><b>a- Le nouveau concept de l'enseigne « Mr. Bricolage » :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'ouverture de petits points de vente de proximité en zone urbaine ;</li> <li>• Des magasins adaptés à chaque zone de localisation privilégiant proximité, simplicité et services dans des formats moins importants ;</li> </ul> <p>Offrir un large choix de produits et de gammes et des équipes professionnelles pour conseiller, écouter, anticiper et proposer des solutions adaptées aux besoins de la clientèle.</p> <p><b>N.B. : Accepter une seule proposition juste.</b></p> <p><b>b- Illustration de la réponse :</b></p> <p>« Mr.Bricolage vient d'ouvrir son 3<sup>ème</sup> magasin à Casablanca situé au quartier 2 mars de près de 900 m<sup>2</sup> et adopte le nouveau concept urbain de l'enseigne ».</p>	2.5 pts
3	<p><b>Deux raisons qui poussent « Mr. Bricolage » à adopter ce nouveau concept :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Changement et évolution du mode de consommation ;</li> <li>• Evolution dans la grande distribution ;</li> <li>• Gagner en compétitivité ;</li> <li>• Potentiel commercial de ce nouveau positionnement est important notamment en grandes villes ; ...</li> </ul> <p><b>N.B. : Accepter deux raisons justes. (1.25 pt par réponse)</b></p>	1.25 pt 1.25 pt
4	<p><b>Explication de la nouvelle stratégie de développement de Mr. Bricolage :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Présentation de l'enseigne :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Spécialiste du bricolage, jardinage, décoration, aménagement de l'habitat.</li> <li>- Mr. Bricolage fait partie des GSS qui réussissent grâce à leurs compétitivités commerciales</li> <li>- Leader de la GSS en bricolage.</li> </ul> </li> <li>• <b>Actions réalisées par l'enseigne :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Orientation vers la conquête de la clientèle des centres villes (urbaines) où le</li> </ul> </li> </ul>	2.5 pts 5 pts

<p>potentiel de consommation est important ;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Adaptation à une clientèle aisée, exigeante, qui souhaite plus de services ;</li> <li>- Choix de la simplicité, la proximité ;</li> <li>- Proposition de produits et de gammes avec assistance des équipes professionnelles, qui donnent conseil et service personnalisés ;</li> <li>- Stratégie orientée clients, assortiment large, modernisation du système d'information. (...)</li> </ul> <p>• <b>Difficultés limitant le développement de cette stratégie :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Concurrence déloyale (concurrence du secteur informel) ;</li> <li>- Concurrence du secteur traditionnel ;</li> <li>- Manque de personnel qualifié ;</li> <li>- Mentalité de certains clients qui reste attachés au commerce traditionnel ;</li> <li>- Emplacement lointain ;</li> <li>- Manque des infrastructures de base en ville notamment les aires de stationnements et signalétique ;</li> <li>- Baisse du niveau d'activité dans certaines villes ;...</li> </ul> <p><b>N.B. : Accepter toute rédaction cohérente.</b></p>	5 pts
--	-------

### Dossier 2 : Gestion des approvisionnements et gestion des moyens de paiement (35 points)

1	a- Voir l'annexe N°1 « Tableau comparatif des offres fournisseurs ». b- Voir l'annexe N°2 « Bon de commande ».	12.5 pts 5 pts
2	a- Voir l'annexe N° 3 « Relevé d'inventaire du stock Eclairage ». b- Voir l'annexe N° 3 : Justification des écarts relevés.	2.5 pts 5 pts
3	Le niveau de stock qui déclenche une commande est le stock d'alerte.	2.5 pts
4	Voir l'annexe N° 4 « Rapport de caisse ».	5 pts
5	<b>Un moyen de paiement :</b> a- <b>Au comptant :</b> Espèce, Chèque,... b- <b>A crédit :</b> Lettre de change, billet à ordre... <b>N.B. : Accepter un moyen de paiement juste.</b>	1.25 pt 1.25 pt

### Dossier 3 : Merchandising (40 points)

1	<b>Deux critères de choix de l'emplacement d'un point de vente :</b> - La zone de chalandise ; - La facilité d'accès ; - La superficie du local et son aménagement ; - Le positionnement de l'enseigne ;... <b>N.B. : Accepter deux critères justes.</b>	2.5 pts
2	Voir l'annexe N° 5 « Etude de la zone de chalandise ».	20 pts
3	Voir l'annexe N° 6 « Capacité de stockage ».	12.5 pts
4	Voir l'annexe N° 7 « Présentation des produits ».	5 pts

**Dossier 4 : Promotion des ventes (25 points)**

<b>1</b>	a- Voir l'annexe N° 8 « promotion de la période ». b- <b>Deux autres techniques promotionnelles :</b> Distribution d'échantillon, dégustation, jeux, concours, tombola, essai ... <b>N.B. : Accepter deux techniques justes.</b>	5 pts 2.5 pts
<b>2</b>	a- Voir l'annexe N° 9 « la lettre de publipostage ». b- <b>Deux avantages d'une action promotionnelle par publipostage :</b> - Valoriser le client et lui donner l'intérêt qu'il mérite (professionnel) ; - Motiver l'achat du client notamment les achats réfléchis ; - Atteindre un maximum de clients avec une économie de temps et d'efforts... <b>N.B. : Accepter deux réponses justes.</b>	2.5 pts 2.5 pts
<b>3</b>	a- <b>Calcul du coût global de l'opération de publipostage :</b> - Location du fichier = 750 DH - Mise sous enveloppe = 0.5 DH * 1000 = 500 DH - Frais d'envoi = 1 DH * 1000 = 1000 DH - Autres frais = 300 DH Coût global de l'opération de publipostage = 750 + 500 + 1000 + 300 = 2550 DH. b- <b>Calcul du nombre d'articles en promotion à vendre pour rentabiliser cette opération de publipostage :</b> 2550/1275 = 2 articles. c- <b>Lecture des résultats obtenus :</b> - Le coût global de l'opération de publipostage s'élève à 2550 DH. - Il suffit de vendre 2 produits pour rentabiliser l'opération.	1.5 pt 1.5 pt 1.5 pt 1.5 pt 1.5 pt 2.5 pts 2.5 pts

**Annexe n° 1 : Tableau de comparaison des offres fournisseurs : 12.5 points****Tableau de comparaison des offres fournisseurs**

Date : le 9 juin 2019 (0.25 pt)

Appel d'offres N° : n°AO18 (0.25 pt)

Nature de l'article : Lampes à fil de LED classiques flexibles 4W (0.25 pt)

Fournisseurs	IINNOlite (0.25 pt)	LED Lighting (0.25 pt)
Eléments		
Quantité commandée (en unité)	1500 (0.75 pt)	1500 (0.75 pt)
Prix unitaire HT	15 (0.25 pt)	17 (0.25 pt)
Prix HT des 1500 unités	22 500 (0.75 pt)	25 500 (0.75 pt)
Taux de remise	2% (0.25 pt)	3% (0.25 pt)
Montant de la remise	450 (0.75 pt)	765 (0.75 pt)
Net commercial	22 050 (0.75 pt)	24 735 (0.75 pt)
Frais de port	600 (0.25 pt)	550 (0.25 pt)
Coût de l'emballage	500 (0.75 pt)	360 (0.75 pt)
Montant total HT de la commande	23 150 (0.75 pt)	25 645 (0.75 pt)
Choix du fournisseur et justifications	Le fournisseur choisi est <u>IINNOlite</u> car il est le moins coûteux. (0.75 pt)	

## Annexe n° 2 : Bon de commande : 5 points

**Mr. Bricolage**FAITES LE CHOIX DU CHOIX!  
109, Route de Bouskoura  
Sidi Maarouf, Casablanca  
Maroc**BON DE COMMANDE N°BC0012 (0.5 pt)**

Date : 13 juin 2019

A INNOlite (0.5 pt)  
25 Boulevards Moulay Ismail,  
Casablanca  
0522390139

Références	Description	Quantité	Prix unitaire (HT)	Montant (HT)
LED05 (0.5 pt)	Lampes LED CF 4W (0.5 pt)	1 500 (0.5 pt)	15 (0.5 pt)	22 500 DH (0.5 pt)

Conditions de livraison : 10 jours, Routier (0.5 pt)

Conditions de règlement : Par traite à 20 jours fin de mois. (0.5 pt)

Signature



(0.5 pt)

RC : 129997(Casablanca), Capital : 36 142 000 MAD, Tel : +212 0520-400733, Site web : <http://mrbricolage.ma>

## Annexe n°3 : Relevé d'inventaire du stock « éclairage » : 7.50 points

	Stock théorique	Stock réel	Ecart	Justification des écarts relevés
SUSPENSION ENSION LUMINAIRE ACIER NOIR Réf : SELAN250	10	05 (0.33 pt)	-5 (0.5 pt)	Démarque inconnue : produits cassés, vols, erreurs, ... (2 pts)
LAMPE DE TABLE CARDIGAN BRAUN Réf : LTCB 125	10	10 (0.33 pt)	0 (0.5 pt)	Concordance (1 pt)
AMPOULE LM-E14 LED 4W Réf : ALK12S	16	15 (0.33 pt)	-1 (0.5 pt)	Démarque inconnue : produits cassés, vols, erreurs, ... (2 pts)

## Annexe n°4 : Rapport de caisse : 5 points

## Rapport de caisse

Caisse N° : 07

Date : 14 Juin 2019 (0.2 pt)

Argents en caisse			
Monnaie	Nature	Nombre	Montant total
Pièces	1 dh	150 (0.2 pt)	150 DH (0.3 pt)
	2 dhs	100 (0.2 pt)	200 DH (0.3 pt)
	5 dhs	50 (0.2 pt)	250 DH (0.3 pt)
	10 dhs	40 (0.2 pt)	400 DH (0.3 pt)
billets	20 dhs	30 (0.2 pt)	600 DH (0.3 pt)
	50 dhs	44 (0.2 pt)	2 200 DH (0.3 pt)
	100 dhs	40 (0.2 pt)	4 000 DH (0.3 pt)
	200 dhs	30 (0.2 pt)	6 000 DH (0.3 pt)
Somme des recettes en espèces			= 13 800 DH (0.3 pt)

Solde de fin de journée	
Solde initial	550 DH (0.2 pt)
Recettes en espèces	13 800 DH
Nouveau solde de caisse	14 350 DH (0.3 pt)

Signature : **fn**

## Annexe n° 5 : Etude de la zone de chalandise : 20 points

## a- Calcul du chiffre d'affaires

	Zone primaire	Zone secondaire	Zone tertiaire
Nombres de ménages	2 400 (0.5 pt)	2 000 (0.5 pt)	2 000 (0.5 pt)
Dépenses commercialisables mensuelles	960 000 (1.5 pt)	800 000 (1.5 pt)	800 000 (1.5 pt)
Dépenses commercialisables annuelles	11 520 000 (0.5 pt)	9 600 000 (0.5 pt)	9 600 000 (0.5 pt)
Dépenses corrigées par IDC	8 064 000 (0.5 pt)	6 720 000 (0.5 pt)	6 720 000 (0.5 pt)
Evasion commerciale (40%)	3 225 600 (0.5 pt)	2 688 000 (0.5 pt)	2 688 000 (0.5 pt)
Dépenses après l'évasion	4 838 400 (0.5 pt)	4 032 000 (0.5 pt)	4 032 000 (0.5 pt)

Attraction commerciale (10%)	806 400 (0.5 pt)	672 000 (0.5 pt)	672 000 (0.5 pt)
Marché réel	5 644 800 (0.5 pt)	4 704 000 (0.5 pt)	4 704 000 (0.5 pt)
Marché réel total	15 052 800 (0.75 pt)		
Pourcentage des deux concurrents	10% + 5% = 15% (0.25 pt)		
Chiffre d'affaires de la concurrence	2 257 920 (0.5 pt)		
Chiffre d'affaires prévisionnel	12 794 880 (1 pt)		
b- L'enseigne doit-elle ouvrir ce magasin ?	Oui <input checked="" type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	(0.5 pt)
<b>Justification : (2 pts)</b>			
Car le CA prévisionnel du magasin est supérieur au CA moyen des concurrents ayant le même positionnement.			

**Annexe n° 6 : Capacité de stockage : 12.5 points**

Eléments	Détail des calculs	Résultat
Linéaire développé consacré à la référence	160*3 (2 pts)	480 cm (0.5 pt)
Facing par linéaire	160/20 (2 pts)	8 pots (0.5 pt)
Nombre de pots stockables en profondeur d'un linéaire	50/25 (2 pts)	2 pots (0.5 pt)
Capacité de stockage d'un linéaire (étagère) (un pot est stocké en hauteur de l'étagère)	8 * 2 * 1 (2 pts)	16 pots (0.5 pt)
Capacité de stockage réservé à la référence	16 * 3 (2 pts)	48 pots (0.5 pt)

**Annexe n° 7 : Présentation des produits : 5 points**

Types de produits	Niveau de présentation
Produits lourds	Pieds (en bas) (1.25 pt)
Produits dangereux pour les enfants	Tête (casquette) (1.25 pt)
Produits de la marque de distributeur	Main (1.25 pt)
Produits de marque très connue	Yeux (1.25 pt)

## Annexe n°8 : Promotion de la période : 5 points

Offres promotionnelles	1	2
Eléments		
Clientèle ciblée	Grand public (particuliers...) (0.75 pt)	Grand public (particuliers...) (0.75 pt)
Support utilisé	Catalogue (0.75 pt)	Catalogue (0.75 pt)
Technique utilisée	Gratuité (0.75 pt)	Réduction de prix, remise (0.75 pt)
Deux objectifs visés (0.25 pt*2)	- Ecoulement des stocks, augmentation des volumes des ventes ; - Augmentation du CA ; ....	

## Annexe n° 9 : Lettre de publipostage : 2.5 points

**Mr.Bricolage**

FAITES LE CHOIX DU CHOIX!

109, Route de Bouskoura  
Sidi Maarouf, Casablanca  
MarocDate : 14 Mai 2019  
Code client : Valeur**Objet : Offre exceptionnelle**

Nous avons le plaisir de vous compter parmi nos fidèles clients.

A ce titre, nous souhaitons vous faire bénéficier de **25% de réduction (0.625 pt)** qui prendra effet à compter **du 15 juin 2019 au 15 juillet 2019. (0.625 pt)**

Et ce sur la gamme **de produit TONDEUSE THERMIQUE 4.66 SPA CLASSIQUE. (0.625 pt)**

Vous pouvez bénéficier de cette offre sur présentation **de la lettre du publipostage. (0.625 pt)**

N'attendez pas l'épuisement des stocks !

Nous vous remercions de votre fidélité.

Directeur commercial

RC : 129997(Casablanca), Capital : 36 142 000 MAD, Tel : +212 0520-400733, Site web : <http://mrbricolage.ma>**2.5 Points pour la présentation de la copie**