

الصفحة	<p style="text-align: center;">الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا الممالك المغربية الدورة الاستدراكية 2020 - عناصر الإجابة -</p>		<p style="text-align: center;">المملكة المغربية وزارة التربية الوطنية والتكوين المهني والتعليم العالي والبحث العلمي المركز الوطني للتقويم والامتحانات</p>
1			
6			
***	PPPPPPPPPPPPPPPPPPPP	RR 233A	
4	مدة الإنجاز	الاختبار التوليقي في المواد المهنية - الجزء 1	المادة
10	المعامل	شعبة الخدمات مسلك التجارة	الشعبة أو المسلك

Corrigé indicatif

Dossier 1 : Gestion des approvisionnements (52.50 pts)

1 a) **Deux moyens de recherche de fournisseurs :**

5 pts

- Annuaires professionnels
- Publicité ou offre professionnelle
- Site Internet
- Pages jaunes
- Fichiers fournisseurs
- Expositions
- Associations professionnelles
- (...)

N.B. : Accepter deux moyens justes.

(2.5 pts par moyen)

b) **Deux critères de sélection de fournisseurs :**

5 pts

- Offre de prix
- Qualité des produits
- Conditions de paiement
- Garantie et service après-vente
- Image de marque
- (...)

N.B. : Accepter deux critères justes.

(2.5 pts par critère)

2 **L'intérêt d'un cadencier :**

5 pts

Le cadencier permet de :

- Déterminer les quantités à commander ;
- Connaître le niveau moyen des stocks nécessaire pour éviter la rupture ou le surstockage ;
- Mesurer la cadence des ventes d'une période précédente ; (...)

N.B. : Accepter toute réponse logique

3 a) Voir **annexe n°1** « Relevé des erreurs de livraison constatées ».

5 pts

b) Voir **annexe n°2** « Lettre de réclamation ».

7.5 pts

الصفحة	2	RR 233A	الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا - الدورة الاستدراكية 2020 - عناصر الإجابة - مادة: الاختبار التوليقي في المواد المهنية - الجزء 1- شعبة الخدمات مسلك التجارة
6			

- 4 **L'utilité de la fiche de stock :** 7.5 pts
La fiche de stock permet de :
- Tenir à jour l'état des stocks ;
 - Suivre les mouvements de stock : les entrées (livraisons, achats) et les sorties (ventes) de marchandises ;
 - Retracer l'historique des achats et ventes pour une même référence ;
 - (...)

N.B. : Accepter toute réponse logique

- 5 Voir **annexe n°3** « Rotation des stocks ». 17.5 pts

Dossier 2 : Merchandising (70 pts)

- 1 Voir **annexe n°4** « Assortiment d'un magasin ». 5 pt
2 Voir **annexe n°5** « Mix du distributeur ». 5 pts
3 a- 7.5 pts

Quartiers	Type de zone de chalandise (1.5 pt × 3)	Justification (1 pt × 3)
<i>Quartier Talborjt</i>	Zone primaire	<i>situé à 5 min du magasin</i>
<i>Quartier Afoulki</i>	Zone secondaire	<i>situé à 15 min du magasin</i>
<i>Quartier Taddart</i>	Zone tertiaire	<i>situé à 25 min du magasin</i>

- b- Voir **annexe n° 6** « Chiffre d'affaires prévisionnel ». 15 pts
- 4 a- La tête de gondole permet de présenter les produits à l'occasion d'une opération promotionnelle (produits temporairement en promotion) ; 7.5 pts
b- Voir **annexe n°7** « Tête de gondole Produits du terroir ». 10 pts
- 5 a- Hard goods : Désigne les produits volumineux ou lourds ce qui implique un emplacement spécifique au niveau des rayons et dans le magasin ; 2.5 pts
b- Marque de distributeur (MDD) : Désigne les marques propres à une enseigne de distribution. Elles peuvent être premier prix, standard ou premium. 2.5 pts
- 6 a- Voir **annexe n°8** « Analyse des performances du rayon » ; 10 pts
b- Augmenter le linéaire accordé au produit B . 5 pts

Annexe n° 1 : Relevé des erreurs de livraison constatées (5 points)

Erreurs constatées		Articles commandés	
		Référence	Désignation
1	Erreur de référence : 6825 Son d'avoine. (1.5 pt)	6824 (0.5 pt)	Flocon d'avoine (0.5 pt)
2	Erreur sur les quantités livrées 10 kg au lieu de 20kg. (1.5 pt)	1637 (0.5 pt)	Farine sans gluten (0.5 pt)

Annexe n°2 : Lettre de réclamation (7.5 pts)



Quartier El Houda
Rue Tichka, 80000 Agadir
Tél. : 05 29 90 10 00
Fax : 05 28 28 13 59

(1 pt)

KENZ MAROC
Km 2 Route National N° 1, 12050 Skhirate
Tél. : 05 37 74 25 53
Email : info@kenzmaroc.ma

A Agadir, le 6 juin 2020

Vos réf. : BL N° 4874 (0.5 pt)

Objet : **Réclamation pour livraison non conforme (1 pt)**

Monsieur, (0.5 pt)

Nous avons bien reçu votre livraison du **5 juin 2020 (0.5 pt)** relative à notre commande n° **432 (0.5 pt)** du **29 mai 2020. (0.5 pt)**

Or, nous avons constaté après vérification qu'elle n'est pas totalement conforme et présente les anomalies suivantes :

- Réception de l'article réf. 6825 " Son d'avoine " au lieu de la réf. 6824 " flocon d'avoine";
(1.5 pt)

- Erreur de quantité concernant l'article réf. 1637 " Farine sans gluten ", réception de 10kg au lieu de 20 kg commandés. (1.5 pt)

Par conséquent, nous vous demandons de bien vouloir nous livrer la marchandise commandée dans les plus brefs délais.

Veillez agréer, Monsieur, nos sincères salutations.

Responsable commercial
M. Hajji

Annexe n° 3 : Rotation des stocks (17.5 pts)

Le candidat est tenu de justifier les calculs pour une seule référence dans chaque tableau.

a) Stock Moyen

Réf.	Désignation	Calculs justificatifs	Stocks Moyens (en DH)
FBB01	Fromage bleu Bergader	$(2500+1500) / 2$ (0.25 pt)	2000 (1 pt)
CFC02	Crème fraîche Chergui	$(5000+6000) / 2$	5500 (1 pt)

b) Montant des achats annuels

Réf.	Désignation	Calculs justificatifs	Montant des achats annuels
FBB01	Fromage bleu Bergader	$28000 + 1500 - 2500$ (1 pt)	27000 (1 pt)
CFC02	Crème fraîche Chergui	$15000 + 6000 - 5000$	16000 (1 pt)

c) Coefficient de rotation du stock

Réf.	Désignation	Calculs justificatifs	Coefficient de rotation
FBB01	Fromage bleu Bergader	$28000/2000$ (1 pt)	14 rotations (1 pt)
CFC02	Crème fraîche Chergui	$15000/5500$	2,73 rotations (1 pt)

d) Vitesse de rotation du stock (*)

Réf.	Désignation	Calculs justificatifs	Vitesse de rotation en jour
FBB01	Fromage bleu Bergader	$360 \text{ jours} / 14$ (1 pt)	26 jours (1 pt)
CFC02	Crème fraîche Chergui	$360 \text{ jours} / 2,73$	132 jours (1 pt)

(*) Accepter aussi les résultats en utilisant le rapport entre le stock moyen et les ventes annuelles :

$$\frac{2000}{28000} * 360 = 26 \text{ jours} \text{ et } \frac{5500}{15000} * 360 = 132 \text{ jours}$$

e) Lecture des résultats

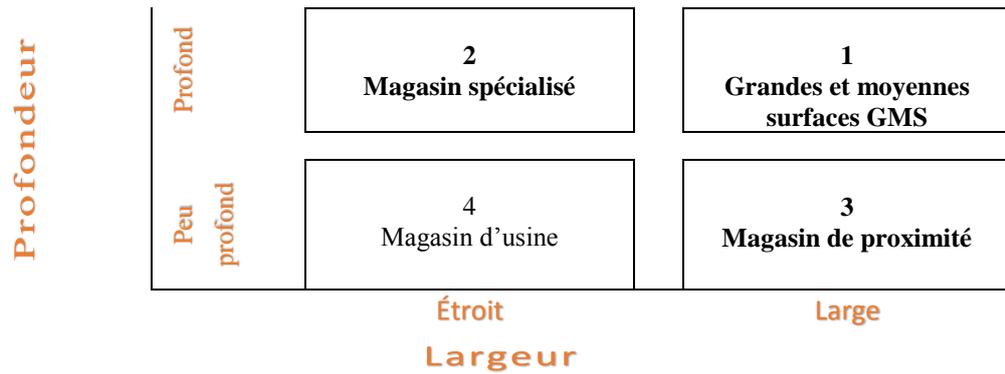
La référence FBB01 a un fort coefficient de rotation, cela signifie :

- Une durée de stockage : Courte Longue (1.25 pt)
- Des ventes : Faibles Nombreuses (1.25 pt)

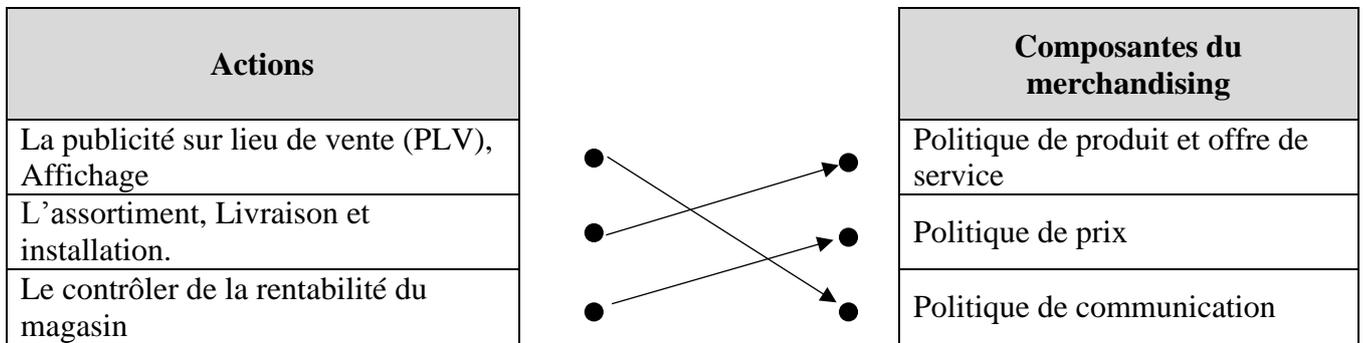
La référence CFC02 a un faible coefficient de rotation, cela signifie :

- Une durée de stockage : Courte longue (1.25 pt)
- Des ventes : Faibles Nombreuses (1.25 pt)
- Un faible impact sur le volume des ventes du magasin : Vrai Faux (1.25 pt)

Annexe n°4 : Assortiment d'un magasin (5 pts)



Annexe n°5 : Mix du distributeur (5 pts)



Annexe n°6 : Chiffre d'affaires prévisionnel du nouveau point de vente (15 pts)

Eléments	<i>Quartier Talborjt</i>	<i>Quartier Afoulki</i>	<i>Quartier Taddart</i>
Nombre de ménages (0.5 pt× 3)	12 000 /2,5 4800	10 000	7 600
Demande potentielle mensuelle (compte tenu de l'IDC) (0.5 pt× 3)	$4800 \times 0,7 \times 110,5$ 371 280	773 500	587 860
Demande potentielle annuelle des ménages (0.5 pt× 3)	$371 280 \times 12$ 4 455 360	9 282 000	7 054 320
Evasion commerciale (0.75 pt× 3)	$4 455 360 \times 25\%$ 1 113 840	3 248 700	3 527 160
Chiffre d'affaires potentiel de la zone de chalandise (0.75 pt× 3)	$4 455 360 - 1 113 840$ 3 341 520	6 033 300	3 527 160
Chiffres d'affaires prévisionnels (0.75 pt× 3)	$3 341 520 \times 40\%$ 1 336 608	844 662	352 716
Chiffre d'affaires prévisionnel total (0.75 pt)	2 533 986		
<i>Calculs justificatifs : (3 pts)</i>			

Annexe n°7 : Tête de gondole « produits du terroir ». (10 pts)

Nombre d'étagères : 3 étagères (1 pt)		
Linéaire au sol : 1,5 mètre (1 pt)		
Linéaire développé : 4,5 mètres (2 pts)		
Désignation	Facing (frontale) (1pt × 3)	Niveau de présentation (1pt × 3)
Huile d'Argan alimentaire <i>Tigontaf</i> 1l	6 produits (accepter également 1,5m)	Niveau des mains
Miel de chardon <i>Tigontaf</i> 250g	4 produits (accepter également 1,5m)	Niveau des yeux
Amlou Beldi <i>Targanin</i> 200g	5 produits (accepter également 1,5m)	Niveau du sol

Annexe n°8 : Analyse des performances du rayon Pâtes alimentaires (10 pts)

Réf.	P.A.U	P.V.U	Qté	Chiffre d'affaires (CA)	CA en %	Marge brute	Marge brute en %	LD	LD en %	IS/CA	IS/Marge
A	15,2	18,5	200	3 700	23	660	22,25	6	37,50	0,61	0,59
B	12	15,5	460	7 130	44,32	1 610	54,28	3	18,75	2,36	2,89
C	38	43,8	120	5 256	32,68	696	23,47	7	43,75	0,74	0,54
Total			780	16 086	100	2 966	100	16	100		
Barème détaillé			0.25 pt	(0.25 × 3) pts	(0.25 × 3) pts	0.25×4 pts	0.5 pt	0.25 pt	0.75 pt	2 pts	2 pts

Détail des calculs pour la référence B

Chiffre d'affaires : $15,5 \times 460$ (0.25 pt)
Marge brute : $(15,5 - 129) \times 460$ (0.25 pt)
Marge brute en % : $(1 610 / 2 966) \times 100$ (0.25 pt)
Linéaire développé en % : $(3 / 16) \times 100$ (0.25 pt)
Indice de sensibilité au CA : $44,32 / 18,75$ (0.25 pt)
Indice de sensibilité à la marge : $54,28 / 18,75$ (0.5 pt)

2.5 Points pour la présentation de la copie

الصفحة	الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا المسالك المهنية دورة 2020 - عناصر الإجابة -		المملكة المغربية وزارة التربية الوطنية والتكوين المهني والتعليم العالي والبحث العلمي المركز الوطني للتقويم والامتحانات
1			
9			
***	PPPPPPPPPPPPPPPPPPPP	TR 232B	
2	مدة الإنجاز	الاختبار التوليقي في المواد المهنية - الجزء 2	المادة
10	المعامل	شعبة الخدمات مسلك خدمات الطعامة	الشعبة أو المسلك

Consignes

- L'utilisation de la calculatrice programmable n'est pas 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 approvisionnements et merchandising

Dossiers	Numéros de pages	Barème
Dossier N°1 : Gestion des approvisionnements	Pages 2-3	5.25 points
Dossier N° 2 : Merchandising	Pages 4 - 5	7 points
Présentation de la copie		0.25 point
Total partie 1		12.50 points

Dossier 1 : Gestion des approvisionnements

Société : Cosmos Electro Rabat



Activité : Distribution des produits électrodomestiques et Hi-Tech
Adresse : Route de Bir Kacem, Rocade Rabat, Souissi, Rocade S, Rabat
Téléphone : 05380-04117
Site web : <https://www.cosmoselectro.ma/>

En qualité de stagiaire, vous assistez à la réunion journalière du département achat. A l'issue de cette réunion, votre maître de stage vous confie plusieurs missions et vous remet les documents ci-dessous :

Document 1 : Extrait de la prise de note de la réunion

COSMOS s'approvisionne en « Casque et Enceinte Hi-FI » chez son fournisseur habituel « **ENERGY SISTEM MAROC** ». La société souhaite trouver de nouveaux fournisseurs susceptibles de lui offrir des conditions de vente plus avantageuses afin de faire face à l'augmentation de la demande durant la période des vacances d'été.

Document 2 : Bon de Réception N° 1122

ENERGY SISTEM MAROC

45, Boulevard les étoiles, Casablanca
Tél. : 05 37 04 25 43
Fax : 05 37 04 25 58
Email : info@energysistem.ma

Cosmos Electro

Route de Bir Kacem Rabat

BON DE RECEPTION N° 1122

Le 29 Avril 2020

Commande n°320 du 15 Avril 2020

Livraison : Par nos soins

Réf.	Désignation	Quantités Commandées	Quantités Livrées
EB301	Enceinte Box Bz6 Energy Sistem	50	50
CES102	Casque 1 Bt Bleu Energy Sistem	90	80
1637	Tower 3 Bluetooth Noir Energy Sistem	10	10
Livraison reçue le : 29 avril 2020		Observations :	
Signature :			

Document 3 : Mouvement de stock de l'article Réf. CES102

Bon de sortie		
N° : BS003		
Le : 20/04/2020		
Réf.	Modèle	Quantité
CES102	Casque 1 Bt Bleu Energy Sistem	30

Bon d'entrée		
N° : BE102		
Le : 21/04/2020		
Réf.	Modèle	Quantité
CES102	Casque 1 Bt Bleu Energy Sistem	20

Bon de sortie		
N° : BS002		
Le : 10/04/2020		
Réf.	Modèle	Quantité
CES102	Casque 1 Bt Bleu Energy Sistem	22

Bon d'entrée		
N° : BE101		
Le : 11/04/2020		
Réf.	Modèle	Quantité
CES102	Casque 1 Bt Bleu Energy Sistem	12

Bon de sortie		
N° : BS001		
Le : 02/04/2020		
Réf.	Modèle	Quantité
CES102	Casque 1 Bt Bleu Energy Sistem	10

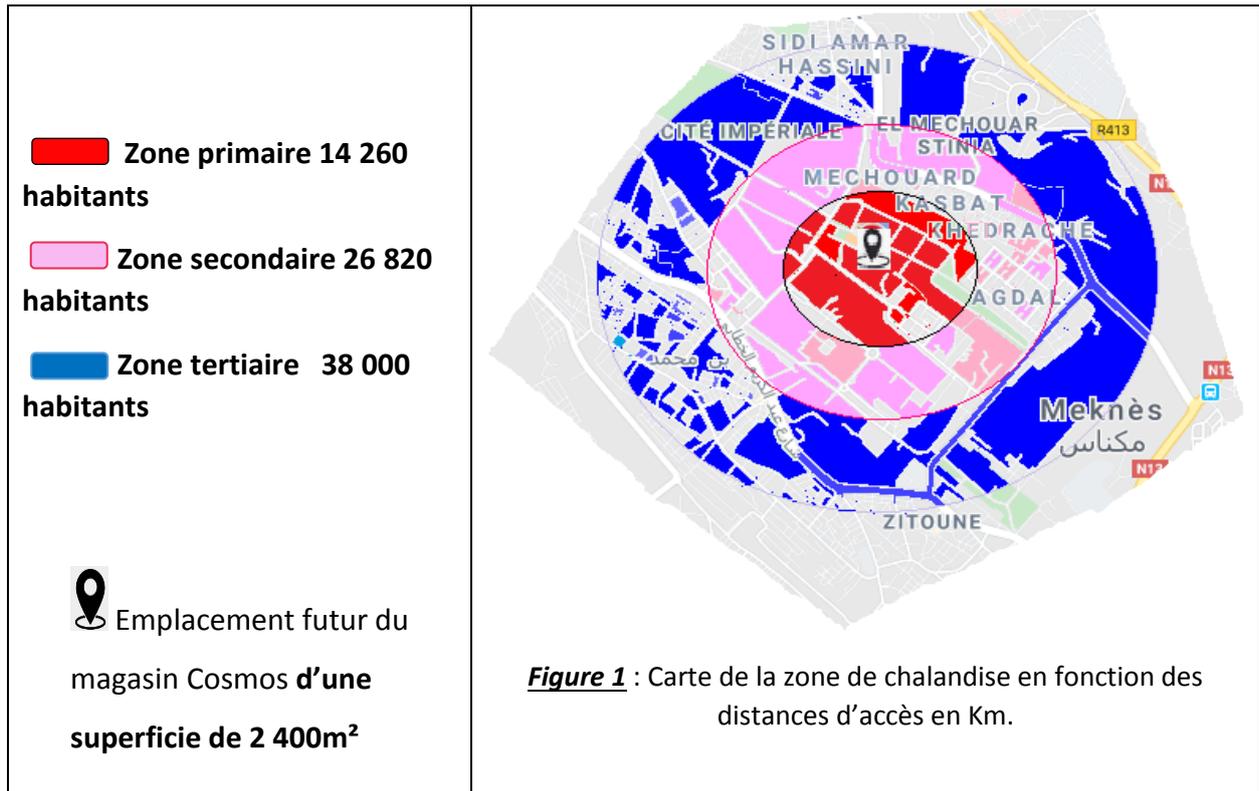
Bon d'entrée		
N° : BE100		
Le : 04/04/2020		
Réf.	Modèle	Quantité
CES102	Casque 1 Bt Bleu Energy Sistem	40

Travail à faire N°1 (5,25 pts)		
N°	Questions	Barème
1	A partir du document 1 : Dégager deux raisons de recherche d'un nouveau fournisseur pour Cosmos.	0.5 pt
2	A partir du document 2 : a- Compléter l' annexe n°1 ; b- Rappeler deux types de contrôle de marchandise à la réception.	0.5 pt 0.5 pt
3	A partir des documents 2 et 3 : a- Compléter la fiche de stock en annexe n°2 ; b- Ressortir, de l' annexe n°2 , les dates de rupture de stock ; c- Préciser deux limites de la rupture de stock pour votre magasin.	2 pts 0.5 pt 0.5 pt
4	Compléter le cadencier en annexe n° 3 . N.B. : Reporter les calculs justificatifs sur la copie.	0.75 pt

Dossier 1 : Merchandising

Le responsable commercial de « Cosmos », vous demande de réaliser l'étude de faisabilité d'implantation d'un nouveau point de vente dans la ville de Meknès et d'analyser les performances du nouveau rayon « Arts de la table » aménagé dans un autre magasin du groupe.

Document 1 : Etude de la zone de chalandise du nouveau point de vente



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

- Le nombre moyen de personnes par ménage : 4 personnes ;
- Les dépenses annuelles en articles de décoration par ménage 348 DH ;
- L'indice de disparité de la consommation (IDC) de la zone de chalandise est égal à 0,75 ;
- L'attraction commerciale de la zone de chalandise représente 10% de la demande potentielle de la zone ;
- La part de marché du magasin compte tenu de la concurrence déjà présente sur cette zone, est estimée à 30% ;
- Le chiffre d'affaires moyen au m² des magasins concurrents ayant le même positionnement sur cette zone est de 1350 DH/m².

Document 2 : Meubles de présentation des références du rayon « Arts de la table »

Réf. A23 Couverts	Réf. S54 Linge de table	Réf. D14 Carafes	Réf. TK6 PLATS
			
4 étagères	5 étagères	4 étagères	3 étagères

Travail à faire N°2 (7 pts)

N°	Questions	Barème
1	a- Identifier, à partir du document 1, le type de courbe tracée sur la figure ; b- Citer un autre type de courbe délimitant la zone de chalandise d'un magasin.	0.75 pt 0.25 pt
2	Compléter l'annexe n° 4.	1 pt
3	Compléter l'annexe n° 5.	0.5 pt
4	A partir du document 1 : a- Calculer, sur l'annexe n°6, le chiffre d'affaires prévisionnel par m ² du magasin ; b- Justifier, sur l'annexe n° 6, l'opportunité d'ouverture du magasin Cosmos sur cette zone.	2 pts 0.5 pt
5	Définir : • Un assortiment ; • Une gondole.	0.5 pt
6	Compléter, à partir du document 2, l'annexe n°7.	1.50 pt

Les annexes sont à compléter et à rendre avec la copie

Annexe n°1 : Bon d'entrée N°103

Bon d'entrée		
N° : BE103		
Le :		
Réf.	Désignation	Quantité
CES102

Annexe n°2 : Fiche de stock

Fiche de stock					
Mois :					
Rayon : IMAGE & SON					
Réf : CES102					
			Stock maximum : 100 Stock minimum : 30 Stock de sécurité : 15 Stock d'alerte (*) :		
Date	Libellé	Bon N°	Entrée	Sortie	Stock
1/04/2020	Stock initial	-	-	-	10
.....
.....
.....
.....
.....
.....

(*) Stock d'alerte = Stock minimum + Stock de sécurité

Annexe n° 3 : Cadencier de l'article « Tower 3 Bluetooth Noir Energy Sistem réf .1637 »

Réf	Désignation	Magasin COSMOS/ Mai 2020																Ventes Mai 2020	
		Semaine 1				Semaine 2				Semaine 3				Semaine 4					Stock Final
		S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V		
1637	Tower 3 Bluetooth Noir Energy Sistem	50	160	0	42	...	0	160	54	...	0	0	50	...	300	0	54

S : Stock début de semaine ; C : Commande en cours ; L : Livraison reçue ; V : Ventes de la semaine.

Annexe n°4 : Critères de choix de la localisation d'un magasin (*)

Concurrence	●	●	Proposer un assortiment qui correspond aux Spécificités de la zone de chalandise.
Clientèle	●	●	S'assurer de l'existence pour la clientèle, de pôles d'attraction, de parking et de l'absence d'obstacles aux déplacements (sens interdit, embouteillage...).
Nature des biens distribués	●	●	Identifier les points de vente exerçant une activité similaire, leur situation géographique, leur clientèle, leur part de marché...
Situation géographique	●	●	Evaluer le potentiel d'achat de la zone de chalandise, les habitudes et comportement d'achat de la cible.
Coût de l'investissement	●	●	Estimer les dépenses nécessaires pour l'implantation du point de vente.

() Relier chaque critère à l'explication correspondante*

Annexe n° 5 : Indicateurs de performances d'un point de vente

L'indicateur de performance d'un point de vente peut être : (*)		
Le chiffre d'affaires du principal concurrent	<input type="checkbox"/> Vrai	<input type="checkbox"/> Faux
La démarque inconnue	<input type="checkbox"/> Vrai	<input type="checkbox"/> Faux
Le panier moyen	<input type="checkbox"/> Vrai	<input type="checkbox"/> Faux
La communication d'enseigne	<input type="checkbox"/> Vrai	<input type="checkbox"/> Faux

() Cocher la bonne réponse.*

Annexe n° 6 : Etude de la zone de chalandise du nouveau point de vente

a- Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel par m ² du magasin			
Rubriques		Détail des calculs (*)	Résultats
Nombre de ménages pour chaque zone	Zone primaire		
	Zone secondaire		
	Zone tertiaire		
Nombre total des ménages de la zone de chalandise			
Demande potentielle des ménages (compte tenu de l'IDC)			
Attraction commerciale (Clients hors zone)			
Demande potentielle totale de la zone de chalandise			
Chiffre d'affaires prévisionnel (Part de marché du magasin)			
Chiffre d'affaires prévisionnel par m ² (Rendement moyen)			
b- L'enseigne doit- elle ouvrir ce magasin ?			
Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>		Justification :	

(*) Retenir deux chiffres après la virgule

Annexe n° 7 : Analyse des performances du rayon « Arts de la table »

1- Calcul de l'indice de sensibilité à la marge

Référence produit	Marge brute en DH	Marge brute en %	Linéaire au sol en mètre	Nombre de niveaux	Linéaire développé en mètre	Linéaire développé en %	Indice de sensibilité à la marge brute (*)
<i>A23 Couverts</i>	24 988		1				
<i>S54 Linge de table</i>	15 712		1,5				
<i>D14 Carafes</i>	45 850		1,5				
<i>TK6 PLATS</i>	68 450		2,5		7,5		
Total							

(*) *Indice de sensibilité à la Marge brute* = $\frac{\% \text{ de la marge réalisée}}{\% \text{ du linéaire développé}}$

N.B. : Retenir deux chiffres après la virgule

Détail des calculs pour la référence *A23 Couverts*

Marge en % :

Linéaire développé :

Linéaire développé en % :

Indice de sensibilité à la marge :

2-Correction du linéaire

Référence produit	Décision (*)		
	Augmenter ↗	Maintenir ↔	Diminuer ↘
<i>A23 Couverts</i>			
<i>S54 Linge de table</i>			
<i>D14 Carafes</i>			
<i>TK6 PLATS</i>			

(*) **Répondre en mettant une croix dans la case correspondante.**