

الصفحة	<p style="text-align: center;">الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا المسالك المهنية الدورة العادية 2020 - الموضوع -</p>		<p style="text-align: center;">  المملكة المغربية وزارة التربية الوطنية والتكوين المهني والتعليم العالي والبحث العلمي المركز الوطني للتقويم والامتحانات </p>	
1				
5				
***	PPPPPPPPPPPPPPPPPPPP	NS 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 points)

- 1- **Deux raisons de recherche d'un nouveau fournisseur pour Cosmos :** 5.00 pts
- Avoir des conditions de vente plus avantageuses ;
 - Diversifier les sources d'approvisionnement ;
- Accepter également :** Faire face à l'augmentation de la demande.
- 2- a- Voir annexe n°1 « Bon d'entrée N°103». 5.00 pts
- b- Le contrôle de marchandise à la réception est à la fois qualitatif et quantitatif : 5.00 pts
- Le contrôle quantitatif : les vérifications sont basées sur le décompte des quantités.
 - Le contrôle qualitatif : les vérifications sont basées sur divers critères (l'emballage, la matière utilisée, les dimensions, la référence ...)
- 3- a- Voir annexe n°2 « Fiche de stock». 20.00 pts
- b- Date de rupture de stock : 5.00 pts
- Le 02/04/2020
 - Le 20/04/2020
- c- Deux limites de la rupture de stock : 5.00 pts
- Insatisfaction de la clientèle
 - Pertes de commandes, de ventes et de clients
 - Perturbation des plannings de livraison ;...
- N.B. : Accepter deux limites justes. (2.5 pts par limite)**
- 4- Voir annexe n°3 « Cadencier ». 7.50 pts

Dossier 2 : Merchandising (70 points)

- 1- a- Courbes isométriques ; 7.5 pts
b- Courbes isochrones. 2.5 pts
- 2- Voir annexe n° 4 « Critères de choix de la localisation d'un magasin ». 10 pts
- 3- Voir annexe n° 5 « Indicateurs de performances d'un point de vente ». 5 pts
- 4- a- Voir annexe n°6 ; 20 pts
b- Voir annexe n° 6. 5 pts
- 5- **Un assortiment** : Ensemble des produits ou références proposés à la vente dans un magasin ou sur un catalogue. 5 pts
Une gondole : Meuble de présentation des produits en libre-service composé de plusieurs étagères superposées.
- 6- Voir annexe n°7. 15 pts

Annexe n°1 : Bon d'entrée N°103 (5.00 points)

Bon d'entrée		
N° : BE103		
Le : 29 avril 2020 (2.00 pts)		
Réf.	Désignation	Quantité
CES102	Casque 1 Bt Bleu Energy Sistem (2.00 pts)	80 (1.00 pts)

Annexe n°2 : Fiche de stock (20.00 points)

Fiche de stock					
Mois : <u>Avril 2020</u> (0.25 pt)					
Rayon : IMAGE & SON					
Réf : CES102					
(0.5pt)				Stock maximum : 100	
				Stock minimum : 30	
				Stock de sécurité : 15	
				Stock alerte (*) : <u>45</u>	
Date	Libellé	Bon N°	Entrée	Sortie	Stock
1/04/2020	Stock initial	-	-	-	10
2/04/2020	Bon de sortie	BS001	-	10	0
4/04/2020	Bon d'entrée	BE100	40	-	40
10/04/2020	Bon de sortie	BS002	-	22	18
11/04/2020	Bon d'entrée	BE101	12	-	30
20/04/2020	Bon de sortie	BS003	-	30	0
21/04/2020	Bon d'entrée	BE102	20	-	20
29/04/2020	Bon d'entrée	BE103	80	-	100

(0.55 pt par élément juste) : $35 \times 0.55 \text{ pt} = 19.25 \text{ pts}$

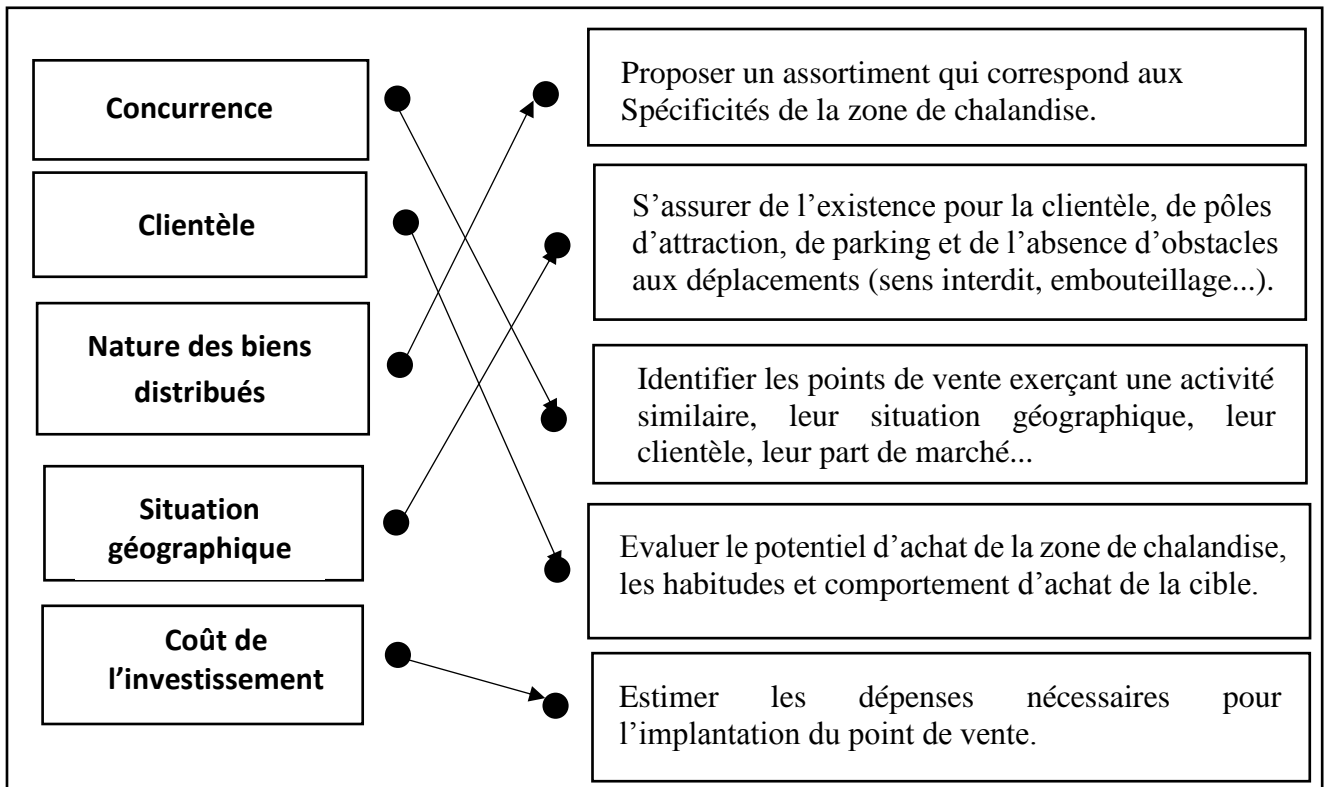
Annexe N°3 : Cadencier de l'article « Tower 3 Bluetooth Noir Energy Sistem réf .1637 » (07.50 pts)

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	8	0	160	54	114	0	0	50	64	300	0	54	10	200

Calculs justificatifs :

Eléments	Calculs justificatifs	Résultat
Stock début de semaine 2	$S_1 + L_1 - V_1 = 50 + 0 - 42$ (1.00 pt)	8 (0.50 pt)
Stock début de semaine 3	$S_2 + L_2 - V_2 = 8 + 160 - 54$ (1.00 pt)	114 (0.50 pt)
Stock début de semaine 4	$S_3 + L_3 - V_3 = 114 + 0 - 50$ (1.00 pt)	64 (0.50 pt)
Stock final	$S_4 + L_4 - V_4 = 64 - 54$ (1.00 pt)	10 (0.50 pt)
Ventes Mai 2020	$V_1 + V_2 + V_3 + V_4 = 42 + 54 + 50 + 54$ (1.00 pt)	200 (0.50 pt)

Annexe n°4 : Critères de choix de la localisation d'un magasin (2 pts× 5)



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

L'indicateur de performance d'un point de vente peut être : (1.25 pt × 4)		
Le chiffre d'affaires du principal concurrent	<input type="checkbox"/> Vrai	<input checked="" type="checkbox"/> Faux
La démarque inconnue	<input checked="" type="checkbox"/> Vrai	<input type="checkbox"/> Faux
Le panier moyen	<input checked="" type="checkbox"/> Vrai	<input type="checkbox"/> Faux
La communication d'enseigne	<input type="checkbox"/> Vrai	<input checked="" type="checkbox"/> Faux

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

a- Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel par m² du magasin (20 pts)			
Rubriques		Détail des calculs (15.5 pts)	Résultat/(4.5 pts)
Nombre de ménages pour chaque zone	Zone primaire	14 260 / 4 (1.5 pt)	3 565 (0.5 pt)
	Zone secondaire	26 820 / 4 (1.5 pt)	6 705 (0.5 pt)
	Zone tertiaire	38 000 / 4 (1.5 pt)	9 500 (0.5 pt)
Nombre total des ménages de la zone de chalandise		3 565 + 6 705 + 9 500 (1 pt)	19 770 (0.5 pt)
Demande potentielle des ménages (compte tenu de l'IDC)		19 770 × 75% × 348 (1.5 pts)	5 159 970 (0.5 pt)
Attraction commerciale (Clients hors zone)		10% × 5 159 970 (2 pts)	515 997 (0.5 pt)
Demande potentielle totale de la zone de chalandise		5 159 970 + 515 997 (2 pts)	5 675 967 (0.5 pt)
Chiffre d'affaires prévisionnel (Part de marché du magasin)		30% × 5 675 967 (2 pts)	1 702 790,1 (0.5 pt)
Chiffre d'affaires prévisionnel par m ² (Rendement moyen)		$\frac{1\,702\,790,1\,dh}{2400\,m^2}$ (2.5 pts)	709,49 dh/m ² (0.5 pt)
b-L'enseigne doit- elle ouvrir ce magasin ?			
Oui <input type="checkbox"/>	Non <input checked="" type="checkbox"/>	Justification : Le CA prévisionnel par m ² du magasin est inférieur au CA/m ² des concurrents ayant le même positionnement. (3 pts)	
(2 pts)			

Annexe n° 7 : Analyse des performances du rayon « Arts de la table » (15 pts)

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

Référence produit	Marge brute en DH (0.5 pt)	Marge brute en % (1.5 pt)	Linéaire au sol (en m)	Nombre de niveaux (1.5 pt)	Linéaire développé (en m) (2.5 pts)	Linéaire développé en % (1.5 pt)	Indice de sensibilité à la marge brute (2.5 pts)
A23 Couverts	24 988	16.12%	1	4	4	16%	1
S54 Linge de table	15 712	10.14%	1,5	5	7.5	30%	0.33
D14 Carafes	45 850	29.58%	1,5	4	6	24%	1.23
TK6 PLATS	68 450	44.16%	2,5	3	7.5	30%	1.47
Total	155 000	100%			25	100%	

Détail des calculs pour la référence A23 Couverts (1 pt)

Marge en % : $24\,988 / 155\,000$

Linéaire développé : 4×1

Linéaire développé en % : $4 / 25$

Indice de sensibilité à la marge : $16,12 / 16$

2-Correction du linéaire (4 pts)

Référence produit	Décision		
	Augmenter ↗	Maintenir ↔	Diminuer ↘
A23 Couverts		X	
S54 Linge de table			X
D14 Carafes	X		
TK6 PLATS	X		

2.5 Points pour la présentation de la copie

الصفحة	<p style="text-align: center;">الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا المسالك المهنية دورة 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			
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

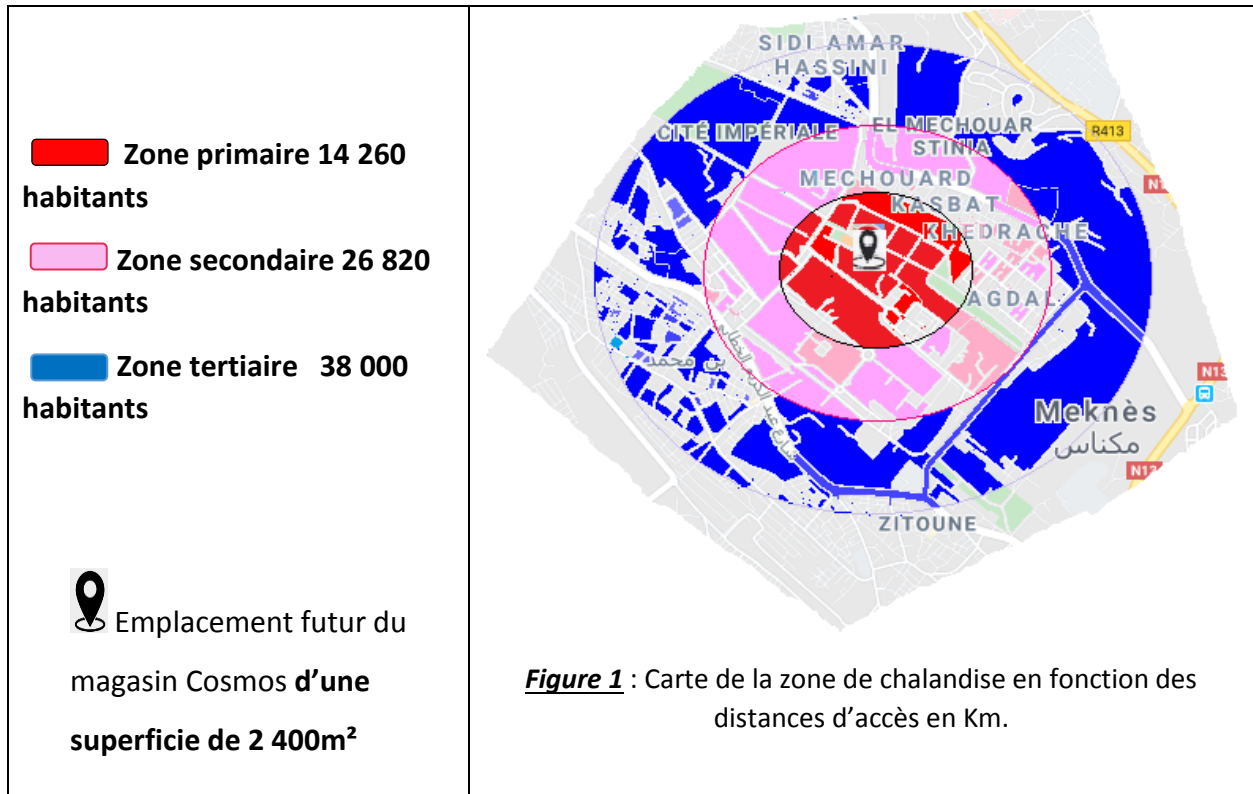
Bon d'entrée		
N° : BE100		
Le : 04/04/2020		
Réf.	Modèle	Quantité
CES102	Casque 1 Bt Bleu Energy Sistem	40

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	□ Vrai	□ Faux
La démarque inconnue	□ Vrai	□ Faux
Le panier moyen	□ Vrai	□ Faux
La communication d'enseigne	□ Vrai	□ 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 ?			
<p>Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/></p>		<p>Justification :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	

(*) 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.**