

الصفحة	1
16	

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا

الممالك المنية
الدورة العادية 2021
- الموضوع -

ROYAUME DU MAROC
ROYAUME DU MAROC
ROYAUME DU MAROC
ROYAUME DU MAROC



المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية
والتكوين المهني
والتعليم العالي والبحث العلمي
المركز الوطني للتقويم والامتحانات

PPPPPPPPPPPPPPPPPPPP

NS 233A

4h	مدة الإنجاز	الاختبار التوليقي في المواد المهنية - الجزء 1	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 : Gestion des approvisionnements	Pages 2 - 3	3.50 points
Dossier N°2 : Merchandising	Pages 4 - 5 - 6	6.25 points
Dossier N°3 : Gestion de la caisse	Pages 7 - 8	2.50 points
Présentation de la copie		0.25 point
Total partie 1		12.50 points

Dossier 1 : Gestion des approvisionnements

Vous effectuez un stage dans le service Approvisionnement de l'enseigne « **PrimaVera**  », une surface spécialisée dans les équipements de bricolage et de jardinage. Vous êtes chargés d'assister le responsable des achats dans ses travaux en vous basant sur les données fournies.

Document 1 : Sélection des fournisseurs

Pour approvisionner l'enseigne « **PrimaVera**  », le responsable des achats doit comparer les offres de plusieurs fournisseurs.

Pour sélectionner les fournisseurs potentiels, il a établi une grille d'appréciation comportant quatre critères d'évaluation (qualité des produits, prix, délais de livraison, conditions de paiement). Ces derniers n'ont pas la même importance relative.

Grille d'appréciation des fournisseurs

Fournisseurs Critères	IMARAN	UTIBAT	ESSY
	Score	Score	Score
1- Qualité des produits	40	40	30
2- Prix	20	10	50
3- Délais de livraison	50	30	40
4- Conditions de paiement	40	20	30

الصفحة	3	NS 233A	الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا - الدورة العادية 2021 - الموضوع - مادة: الاختبار التوليقي في المواد المهنية - الجزء 1- شعبة الخدمات مسلك التجارة
16			

Travail à faire N°1 / (3.50 pts)		
N°	Questions	Barème
1	Compléter l'annexe n°1 à partir du document 1.	1.25 pt
2	Relier sur l'annexe n°2 : a- Chaque niveau de stock à sa définition ; b- Chaque définition à l'objectif correspondant.	0.25 pt 0.25 pt
3	Sur l'annexe n°3 : a- Compléter le cadencier manuel des produits d'arrosage ; b- Proposer deux modes de passation de commande.	1.00 pt 0.25 pt
4	Compléter l'annexe n°4.	0.50 pt

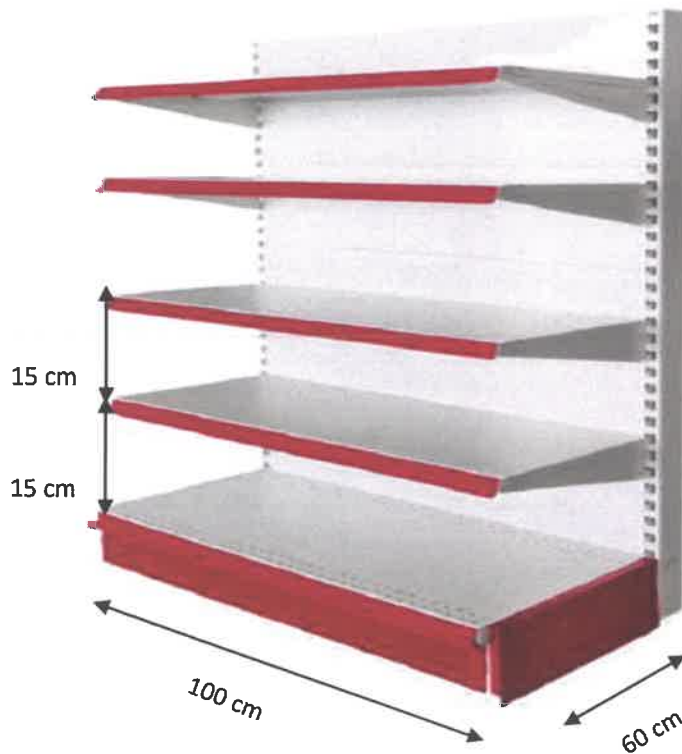
Dossier 2 : Merchandising

Vous êtes affectés par la suite au rayon jardinage de « *PrimaVera*  ». Votre chef de rayon vous confie les trois missions suivantes :

- Réaliser l'étude de faisabilité d'implantation d'un point de vente dans la ville de Ben Guerir ;
- Evaluer la capacité de stockage d'un meuble de présentation ;
- Apprécier les performances du rayon jardinage.

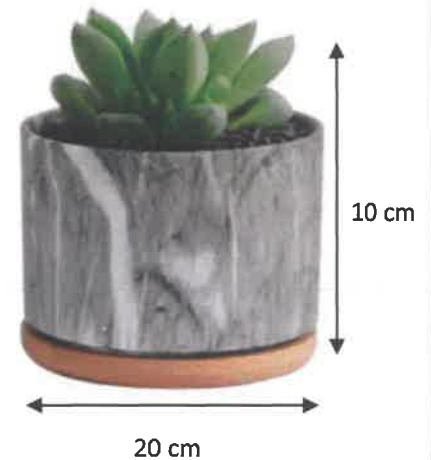
Document 1 : Capacité de stockage

1. Les dimensions du présentoir :



- Linéaire au sol : 100 cm
- Profondeur : 60 cm
- Hauteur entre deux étagères : 15 cm
- Le présentoir se compose de 5 étagères
- Les pots à plantes seront implantés sur 2 niveaux

2. Les dimensions du pot à plante :



Diamètre : 20 cm

Hauteur : 10 cm

Document 2 : Statistiques du rayon jardinage du mois de Février

- Nombre de clients achetant dans le rayon
jardinage : 314
- Chiffre d'affaires du rayon : 47 100 DH
- Nombre de clients passant devant le rayon : 980
- Nombre de clients entrant dans le magasin : 1 700



Document 3 : Statistiques du rayon jardinage par produit

Produits	Prix d'achat unitaire (en DH)	Marge unitaire (en DH)	Quantité vendue (en unités)	Linéaire développé (en cm)
Arrosoir	110	22	300	220
Sécateur	215	32	250	410
Kit de jardinage	175	25	320	220
Total	-	-	-	850



Travail à faire N°2 / (6.25 pts)

N°	Questions	Barème
1	Citer deux critères pour le choix de l'emplacement d'un nouveau point de vente.	0.25 pt
2	Calculer, sur l' annexe n°5 , le chiffre d'affaires prévisionnel du magasin.	1.25 pt
3	Indiquer, sur l' annexe n°6 , pour chaque action de merchandising, le numéro de l'étape correspondant.	0.50 pt
4	Cocher, sur l' annexe n°7 , la bonne réponse.	0.50 pt
5	Calculer, sur l' annexe n°8 , à partir du document 1 , la capacité de stockage du présentoir pour l'article « Pot à plante ».	1.00 pt
6	Sur l' annexe n°9 : a- Compléter, à partir du document 2 , le tableau des indicateurs de performance ; b- Comparer le résultat de l'indice d'attractivité du mois de Février avec celui de Janvier ; c- Proposer deux actions pour améliorer l'attractivité du rayon jardinage.	1.00 pt 0.25 pt 0.25 pt
7	a- Compléter l' annexe n°10 à partir du document 3 . b- Déduire pour quel produit l'espace de présentation sur le linéaire doit augmenter.	1.00 pt 0.25 pt

Dossier 3 : Gestion de la caisse

Vous êtes chargés de tenir la caisse et de veiller sur ses opérations. Le chef de caisse vous fournit les documents ci-après, et il vous demande de réaliser les travaux nécessaires.

Document 1 : Bordereau de caisse

	
Caisse N°7	
Transactions réalisées par le caissier AGLOU Ali	
19/04/2021	15 :19 :01
TPV : 659842	
Chiffre d'affaires en DH :	
Jardinage	4 792.30
Equipement	8 540.00
Outillages et accessoires	14 888.00
Total	28 220.30
Modes de paiement :	
Espèce	10 380.00
Chèques	15 000.30
Carte bancaire	2 040.00
Paieement mobile	800.00
 001211*221120	

Document 2 : Chèque N°24689514


bti Bank
بنك المغرب

N°24689514

DH

8 520.25

Payez contre ce chèque Cinq mille huit cent vingt dirhams et vingt cinq centimes

A l'ordre de Primavera

A Casablanca Le _____

Agence 2 MARS

33, Avenue 2 Mars
Casablanca

Compte n° 2145 25698753 00365

Madame Tadili Asmaa

Signature

Travail à faire N°3 / (2.50 pts)

N°	Questions	Barème
1	Relever du document 1 , deux instruments de paiement dématérialisés.	0.25 pt
2	A partir du document 1 , sur l' annexe n°11 : a- Calculer le décompte de caisse ; b- Calculer l'écart de caisse ; c- Interpréter l'écart constaté.	0.50 pt 0.25 pt 0.25 pt
3	Relever, à partir du document 2 , les anomalies du chèque.	0.50 pt
4	Citer deux types de chèques.	0.25 pt
5	Cocher, sur l' annexe n°12 , la bonne réponse.	0.50 pt

Les annexes sont à compléter et à rendre avec la copie

Annexe n°1 : Choix du meilleur fournisseur

Critères	Coefficients	IMARAN		UTIBAT		ESSY	
		Score	Score pondéré	Score	Score pondéré	Score	Score pondéré
1- Qualité des produits	4						
2- Prix	3						
3- Délais de livraison	2						
4- Conditions de paiement	1						
Total							
Score pondéré moyen (*)							
Fournisseur sélectionné						
Justification du choix de fournisseur						

(*) Score pondéré moyen = Total des scores pondérés ÷ Total des coefficients

Détail des calculs pour le fournisseur IMARAN :

- Score pondéré du critère Prix :

- Score pondéré moyen :

Annexe n°2 : Analyse des stocks

Niveau de stock	Définition	Objectif
Stock d'alerte	Quantité de produits qu'il est prévu de vendre pendant un délai de livraison.	Evite le surstockage.
Stock minimum	Quantité de produits en stock à ne pas dépasser.	Permet de déclencher la commande.
Stock maximum	Stock de sécurité + stock minimum.	Evite les ruptures de stock.
Stock de sécurité	Quantité de produits en dessous de laquelle le stock ne doit pas descendre.	Permet de faire face à un retard de livraison ou à une demande imprévue de la part de la clientèle.

Annexe n°3 : Cadencier manuel des produits d'arrosage

Produits	Stock maximum	Semaine 1				Semaine 2				Semaine 3				Semaine 4				Stock final	Ventes du mois	Ventes moyennes par semaine
		S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V			
Tuyau 8m	15	15	0	0	11				8				7				9			
Pistolet SK	24	7	17	17		8				9			8				9			
Spray 1L	8	3	5	5		3			3	0	0	0					4			

S : Stock de début de période

L : Livraisons reçues

C : Commandes

V : Ventes de la période

Commande = Stock maximum – Stock début de période

N.B : Toutes les quantités commandées sont totalement livrées.

Détail des calculs pour la référence Tuyau 8m (semaine 2) :

-

-

b. Deux modes de passation de commande :

-

-

Annexe n°4 : Méthodes de valorisation des stocks

	Définition	Cas d'utilisation
FIFO	<ul style="list-style-type: none">
CMUP	<ul style="list-style-type: none">

Annexe n°5 : Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel

Eléments	Zone primaire	Zone secondaire	Zone tertiaire
Nombre d'habitants	4 000	6 000	4 800
Nombre moyen de personnes par ménage	4	2	3
Nombre de ménages			
Dépenses annuelles par ménage en jardinage (en DH)	400	500	250
Indice de disparité de consommation (IDC)	0.9	1.15	1.20
Marché potentiel par zone (en DH)			
Marché potentiel total (en DH)			
Evasion commerciale (en DH)	15%		
Invasion (dépenses hors zone) (en DH)	10%		
Marché réel (en DH)			
Chiffre d'affaires de la concurrence (en DH)	250 000	740 000	1 260 000
Chiffre d'affaires prévisionnel du magasin (en DH)			

Détail des calculs :

- Nombre de ménages pour la zone primaire :
- Marché potentiel pour la zone primaire :
- Evasion commerciale :
- Invasion (dépenses hors zone) :
- Marché réel :
- Chiffre d'affaires prévisionnel du magasin :

Annexe n°6 : Etapes des actions de merchandising



Etapes	Actions de merchandising
.....	- Etudier la zone de chalandise.
.....	- Implanter les produits dans les linéaires.
.....	- Agencer les rayons dans le point de vente.
.....	- Evaluer et contrôler les résultats.
.....	- Définir l'assortiment à proposer au client.

Annexe n°7 : Merchandising d'organisation et e-merchandising

PROPOSITIONS
<p>1- L'implantation des produits dans les rayons dépend de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> La nature d'emballage : grand, petit, lourd, léger. <input type="checkbox"/> Le circuit de distribution. <input type="checkbox"/> L'ambiance du magasin.
<p>2- Le niveau d'exposition le plus vendeur sur le linéaire est :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le niveau des yeux. <input type="checkbox"/> Le niveau du sol. <input type="checkbox"/> Le niveau casquette.
<p>3- Parmi les modes d'implantation, on trouve :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> La présentation unifiée. <input type="checkbox"/> La présentation multicanale. <input type="checkbox"/> La présentation horizontale.
<p>4- Le e-merchandising s'appuie sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> L'ergonomie du site internet. <input type="checkbox"/> Le face-à-face avec le client. <input type="checkbox"/> L'agencement du mobilier de présentation dans le magasin.

Annexe n°8 : Calcul de la capacité de stockage pour l'article « Pot à plante »

Rubriques	Détails des Calculs	Résultats
- Facing		
- Facing développé		
- Capacité de stockage d'une étagère		
- Capacité de stockage sur 2 niveaux		

Annexe n°9 : Indicateurs de performance du rayon jardinage

	Justificatifs des Calculs	Résultats du mois de Février	Données du mois de Janvier
Panier moyen : CA (*) par client achetant dans le rayon			
Indice d'achat			
Indice de passage			
Indice d'attractivité (**)			0.40

(*) Chiffre d'affaires

() Indice d'attractivité = $\frac{\text{Indice d'achat}}{\text{Indice de passage}}$**

NB : Retenir deux chiffres après la virgule

b- Comparaison du résultat de l'indice d'attractivité du mois de Février avec celui de Janvier :

.....

c- Deux actions pour améliorer l'attractivité du rayon jardinage :

—

—

Annexe n°10 : Rentabilité du rayon jardinage par produit

Produits	Prix de vente unitaire	Chiffre d'affaires (CA)	CA en %	LD en %	Marge brute en %	Indice de sensibilité à la marge brute	Indice de sensibilité au CA (*)
Arrosoir					29.20		
Sécateur					35.40		
Kit de jardinage					35.40		
Total					100		

(*) *Indice de sensibilité au CA* = $\frac{\% \text{ du CA}}{\% \text{ du linéaire développé}}$

NB : Retenir deux chiffres après la virgule

Détail des calculs pour la référence « Arrosoir » :

- Prix de vente unitaire :

- Chiffre d'affaires :


- Chiffre d'affaires (CA) en % :

- Linéaire développé (LD) en % :

- Indice de sensibilité à la marge brute :

- Indice de sensibilité au CA :

Annexe n°11 : Décompte de caisse

		
Décompte de caisse		le 19/04/2021
Caisse N°7		
Billets et espèces	Nombre	Montant total
0.05	0	
0.10	0	
0.20	0	
0.50	8	
1	68	
2	0	
5	15	
10	41	
20	2	
50	70	
100	6	
200	28	
Total		
Visa du caissier	Ali AGLOU <i>et</i>	
<p>b- Calcul de l'écart de caisse :</p> <p>c- Interprétation de l'écart de caisse constaté :</p> <p>.....</p> <p>.....</p>		

Annexe n°12 : Moyens de paiement

Propositions	Vrai	Faux
Le billet à ordre est émis à l'initiative de l'acheteur (le souscripteur).		
La lettre de change doit être acceptée par le débiteur (le tiré).		
L'indication de la date d'échéance n'est pas une mention obligatoire dans un billet à ordre.		
La lettre de change ne peut pas être endossée.		

الصفحة	<p style="text-align: center;">الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا الممالك المتحدة الدورة الاستدراكية 2021 - عناصر الإجابة -</p>		<p style="text-align: center;">+3054511 NEVOGEO +3054511 3054511 3054511 A SOC3447 3054511 A 3054511 3054511 A 3054511 3054511</p>		<p style="text-align: center;">الجمهورية المغربية وزارة التربية الوطنية والتكوين المهني والتعليم العالي والبحث العلمي</p>
1			<p style="text-align: center;">المركز الوطني للتقويم والامتحانات</p>		
8			<p style="text-align: center;">PPPPPPPPPPPPPPPPPPPPPP</p>		
***I	RR 233A				
4h	مدة الإجاز	الاختبار التوليقي في المواد المهنية - الجزء 1			المادة
10	المعامل	شعبة الخدمات مسلك التجارة			الشعبة أو المسلك

Dossier 1 : Gestion des approvisionnements : 35 pts

1	<p>a- Deux critères utilisés pour la sélection d'un fournisseur : Prix, quantité, conditions de livraison, régularité des livraisons ...</p> <p>NB : Accepter deux réponses justes.</p> <p>b- Le choix du fournisseur le moins disant permet de : Réduire les coûts, augmenter les marges bénéficiaires ...</p> <p>NB : Accepter toute réponse juste.</p>	2.5 pts
2	<p>a. Annexe 1</p> <p>b. Représentation graphique :</p> <div style="text-align: center;"> <p>CA cumulé en %</p> </div> <p>c. Les références JNP01 et CP21 représentant 20% des références permettent de réaliser 80% du chiffre d'affaires, donc la loi de Pareto (20/80) est vérifiée.</p> <p>NB : Accepter toute réponse juste.</p>	7.5 pts 2.5 pts 2.5 pts
3	<p>a- La quantité économique selon le modèle de WILSON :</p> $Q = \sqrt{\frac{2 \times 1500 \times 105}{35 \times 10\%}}$ <p style="text-align: center;">= 300 unités</p> <p>b- Le nombre de commandes optimal :</p> <p style="text-align: center;">1500/300 = 5 commandes</p> <p style="text-align: center;">Ou $\sqrt{(1500 \times 35 \times 10\%) / (105 \times 2)} = 5$</p>	7.5 pts 2.5 pts
4	<p>a- Le stock maximum est la quantité maximale à ne pas dépasser dans l'entrepôt.</p> <p>b- Annexe 2</p>	2.5 pts 5 pts

الصفحة	2	RR 233A	الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا - الدورة الاستدراكية 2021 - عناصر الإجابة - مادة: الاختبار التوليقي في المواد المهنية - الجزء 1- شعبة الخدمات مسلك التجارة
8			

Dossier 2 : Merchandising : 62.5 pts

1	La signification de la règle des 5B en merchandising. Proposer le Bon produit « right Product » À la Bonne place « right place » Au Bon moment « right time » En Bonne quantité « right quantities » Au Bon un prix « right Price » Et/ou avec la Bonne information « right information ».	5 pts
2	Annexe 3	15 pts
3	Deux critères pour le choix d'un assortiment : - La situation géographique du point de vente ; - La zone de chalandise ; - L'offre de la concurrence ... NB : Accepter deux réponses justes.	2.5 pts
4	Annexe 4 a- Le niveau de présentation adéquat ; b- Justification du choix.	7.5 pts 2.5 pts
5	Annexe 5	12.5 pts
6	Annexe 6	5 pts
7	Annexe 7	12.5 pts

Dossier 3 : Gestion de la caisse : 25 pts

1	Annexe 8	10 pts
2	a- Annexe 9 b- Un autre moyen de paiement à crédit : Billet à ordre	7.5 pts 2.5 pts
3	Quatre missions d'un agent de caisse : Accueillir les clients, enregistrer les articles, contrôler la marchandise qui passe en caisse, encaisser et contrôler les paiements, faire l'arrêté de caisse, maintenir la caisse et son environnement en état de propreté... NB. Accepter toute réponse valable	2.5 pts
4	Annexe 10	2.5 pts

الصفحة	3	RR 233A	الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا - الدورة الاستدراكية 2021 - عناصر الإجابة - مادة: الاختبار التوليقي في المواد المهنية - الجزء 1 - شعبة الخدمات مسلك التجارة
8			

Annexes

Annexe 1 : Tableau des indicateurs des références des produits « Jus » (7.5 pts)

Références	Références cumulées (en %)	Chiffre d'affaires classé par ordre décroissant (en milliers de DH) (1.5 pt)	Chiffre d'affaires (en %) (3 pts)	Cumul du chiffre d'affaires (en %) (3pts)
JNP01	10	3960	43,19	43,19
CP21	20	3420	37,30	80,50
JAN02	30	448	4,89	85,38
MF100	40	408	4,45	89,83
JOG04	50	288	3,14	92,98
JCCKT03	60	240	2,62	95,59
JP44	70	192	2,09	97,69
PJCN	80	96	1,05	98,73
JP33	90	84	0,92	99,65
JP22	100	32	0,35	100,00
Total		9168	100	




Annexe 2 : Calcul des quantités à commander des Chauffe-eau « CANDY » (5 pts)

	Calculs justificatifs	Quantités à commander
Chauffe-eau 35 L (1.67 pt)	60 - 25 (Stock alerte atteint, déclencher la commande)	35
Chauffe-eau 50 L (1.67 pt)	15 > 10 (Stock existant supérieur au stock alerte)	0
Chauffe-eau 75 L (1.67 pt)	18 < 25, Donc 41-18 (Quantité en stock inférieure au stock alerte, déclencher la commande)	23

Annexe 3 : Etude de la Zone de chalandise du futur point de vente (15 pts)

Eléments		Calculs justificatifs	Résultats (en milliers de DH)
Dépenses annuelles commercialisables corrigées de la zone	Alimentaire (2 pts)	$24 \times 30\,000 \times 1,11$	799 200
	Textile (2 pts)	$36 \times 30\,000 \times 0,85$	918 000
	Equipement maison (2 pts)	$50 \times 30\,000 \times 0,95$	1 425 000
Total des dépenses annuelles commercialisables corrigées (1 pt)		$799\,200 + 918\,000 + 1\,425\,000$	3 142 200
Evasion commerciale (2 pts)		$3\,142\,200 \times 25\%$	785 550
Marché réel de la zone (2 pts)		$3\,142\,200 - 785\,550$	2 356 650
Chiffre d'affaires de la concurrence (2 pts)		$2\,356\,650 \times 60\%$	1 413 990
Chiffre d'affaires prévisionnel (2 pts)		$2\,356\,650 - 1\,413\,990$	942 660

Annexe 4 : Niveaux de présentation des références « Café Dubois »

Désignation des références	Niveau de présentation (2.5 pts x 3 = 7.5 pts)	Caractéristique du niveau de présentation (0.83 pt x 3 = 2.5 pts) <u>Accepter toute réponse juste</u>
Java Timor 250g 	Niveau des mains (ou yeux)	Réservé à des produits à marge élevée, ou répondant à des achats d'impulsion.
Capriccio 250g 	Niveau du sol	Moins vendeur, il est réservé à des produits à faible marge, volumineux ou lourds, ainsi que les produits d'appel.
Ambassadeur 250g 	Niveau supérieur (casquette)	Réservé à des produits pré vendus ou des power items

Annexe 5 : Capacité de stockage de la tête de gondole (12.5 pts)

Eléments	Calculs justificatifs	Résultats
Nombre de produits stockables en largeur (2.5 pts)	100 / 20	5
Nombre de produits stockables en profondeur (2.5 pts)	20 / 5	4
Nombre de produits stockables en hauteur (2.5 pts)	40 / 30	1
Capacité de stockage de l'étagère (2.5 pts)	5 x 4 x 1	20
Capacité de stockage de la tête de gondole (2.5 pts)	20 x 4	80

Annexe 6 : Formes de merchandising (5 pts = 1.67 pt x 3)

Formes de Merchandising	Objectifs
Merchandising de gestion	<ul style="list-style-type: none"> - Déterminer l'emplacement des rayons dans le magasin - Structurer la présentation du produit
Merchandising de séduction	<ul style="list-style-type: none"> - Augmenter le panier moyen - Optimiser les ventes du rayon
Merchandising d'organisation	<ul style="list-style-type: none"> - Théâtraliser l'offre - Mettre les produits en scène - Développer l'achat d'impulsion



Annexe 7 : Tableau de la rentabilité du linéaire café (12.5 pts = 0.5 pt x 25)

Références «Café Carrion» Eléments	Carrion Grano de Oro	Carrion Aroma Intensa	Carrion Moka Gold	Total
Marge brute (en DH)	400	300	1 000	1 700
Marge brute (en %)	23.53	17.65	58.82	100
Linéaire développé (en mètre)	4	3	6	13
Linéaire développé (en %)	30.77	23.08	46.15	100
Indice de sensibilité à la marge brute	0.76	0.76	1.27	
Décision (**)	A diminuer ↓	A diminuer ↓	A augmenter ↑	
Nouveau linéaire développé	3.04	2.28	7.62	

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

N.B. : Retenir deux chiffres après la virgule

Détail des calculs pour la référence « Carrion Grano de Oro » :

Marge Brute : $(39 - 35) \times 100 = 400 \text{ DH}$

Marge brute (en %) : $(400 / 1 700) \times 100 = 23,53 \%$

Linéaire développé (en mètre) : $2 \times 2 = 4$

Linéaire développé (en %) : $(4 / 13) \times 100 = 30.77 \%$

Indice de sensibilité à la marge brute : $23.53 / 30.77 = 0.76$

Nouveau linéaire développé : $4 \times 0.76 = 3.04$

الصفحة	7	RR 233A	الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا - الدورة الاستدراكية 2021 - عناصر الإجابة - مادة: الاختبار التوليقي في المواد المهنية - الجزء 1- شعبة الخدمات مسلك التجارة
8			

Annexe n°8 : Facture n° A111 (10 pts)



اسواق السلام
aswak assalam

Avenue Moulay Rachid, Tanger

Hôtel les Orangers

Hay Mirador

Al Hoceima

Facture N° A111

Date : Le 20/09/2020

Vos références : Commande n° R86527

Références	Désignation	Quantité	Prix unitaire	Montant HT
F 2568 (0.25 pt)	Cadre photo cuivré (0.5 pt)	6 (0.5 pt)	230 (0.5 pt)	1 380 (0.5 pt)
E 3659 (0.25 pt)	Vase BLOOM argenté (0.5 pt)	3 (0.5 pt)	470 (0.5 pt)	1 410 (0.5 pt)
Total HT				2 790 (0.5 pt)
Remise 5 %				139.5 (1 pt)
Net commercial				2 650.5 (0.5 pt)
Escompte 3%				79.51 (1 pt)
Net financier				2 570.98 (0.5 pt)
TVA (taux 20%)				514.19 (1 pt)
Règlement au comptant		Net à payer TTC		3 085.17 (1 pt)

Conditions générales de vente au verso

ASSWAK ASSALAM SA Capital 410 000 000 DH - RC 91099 CASABLANCA

الصفحة	8	RR 233A	الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا - الدورة الاستدراكية 2021 - عناصر الإجابة - مادة: الاختبار التوليقي في المواد المهنية - الجزء 1- شعبة الخدمات مسلك التجارة
8			

Annexe n°9 : Lettre de change n° 1359874 (7.5 pts)

Lettre de change n° 1359874		Contre cette LETTRE DE CHANGE Stipulée SANS FRAIS. Veuillez payer la somme indiquée ci-dessous à l'ordre de :	
Tireur : ASWAK ASSALAM Avenue Moulay Rachid, Tanger		ASWAK ASSALAM (1 pt)	
Date de création 01/04/2021	Date d'échéance 01/05/2021 (1 pt)	Montant en chiffres DH 15 742.00 (1 pt)	
		Montant en lettres Quinze mille sept cent quarante-deux DH (1 pt)	
Nom et adresse du tiré Société IMIK SA (1 pt) Lot 5, Zone d'activité Ain Sebaa Casablanca (0.5 pt)			
Acceptation Date 01/04/2021	Domiciliation N° de compte 000523C45689 Agence Attijariwafa bank Boulevard Moulay Youssef Casablanca		Droit de timbre et signature(*) ASWAK ASSALAM (1 pt)
Signature(*) Société IMIK SA (1 pt)			
123365987542*12354687*1235698A121			<i>Modèle simplifié</i>

(*) Inscrire le nom du signataire

**Annexe 10 : Attitudes de l'agent de caisse face à des situations problématiques
(2.5 pts = 0.625 pt x 4)**

NB. Accepter toute réponse juste

Situation	Attitude à adopter
Le client vous remet, à l'ouverture du magasin, un billet de 200 DH pour régler un montant d'achat de 1.25 DH.	Demander au client s'il a de la monnaie.
La carte bancaire du client a été refusée par le terminal de paiement.	Demander au client s'il a un autre moyen de paiement.
Le prix du produit passé en caisse est différent de celui affiché en rayon.	Appeler l'employeur de rayon pour vérifier le balisage et confirmer le prix.
Le client a renversé un yaourt sur le tapis de caisse.	Appeler l'agent d'entretien pour nettoyer les dégâts.

2.5 Points pour la présentation de la copie