

الصفحة	1
16	

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا

الممالك المنية
الدورة العادية 2021
- الموضوع -

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

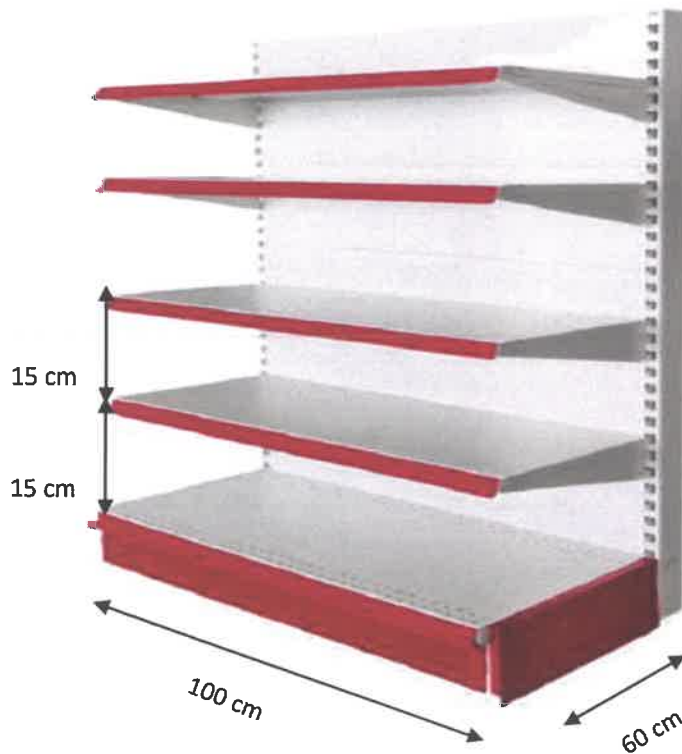
Dossier 2 : Merchandising

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.

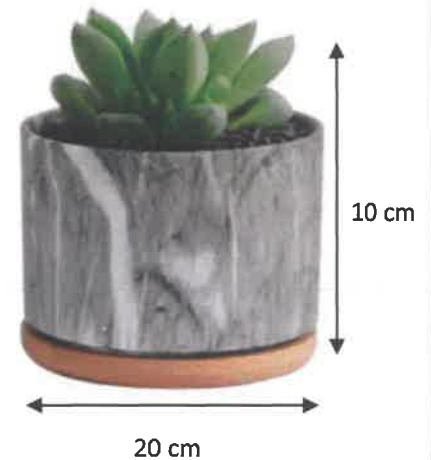
Document 1 : Capacité de stockage

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 وبنك الجزائر

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	1	الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا المسالك المهنية الدورة العادية 2021 - عناصر الإجابة -	الجمهورية المغربية وزارة التربية الوطنية والتعليم العالي والبحث العلمي المركز الوطني للتقويم والامتحانات	
10	PPPPPPPPPPPPPPPPPPPP			NR 233A

4h	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 : 35 pts

1	Annexe 1	12.5 pts
2	Annexe 2	5 pts
3	Annexe 3	12.5 pts
4	Annexe 4	5 pts

Dossier 2 : Merchandising : 62.5 pts

1	Deux critères pour le choix de l'emplacement d'un nouveau point de vente : - La nature des biens distribués ; - La situation géographique ; - La concurrence ; - La clientèle et le chiffre d'affaires prévisionnel ; - Le coût de l'investissement... <i>N.B. Accepter deux réponses justes</i>	2.5 pts
2	Annexe 5	12.5 pts
3	Annexe 6	5 pts
4	Annexe 7	5 pts
5	Annexe 8	10 pts
6	Annexe 9	15 pts
7	a- Annexe 10 b- Le produit Kit de jardinage doit bénéficier d'un espace de présentation plus grand sur le linéaire.	10 pts 2.5 pts

الصفحة	2	NR 233A	الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا - الدورة العادية 2021 - عناصر الإجابة - مادة: الاختبار التوليفي في المواد المهنية - الجزء 1- شعبة الخدمات مسلك التجارة
10			

Dossier 3 : Gestion de la caisse : 25 pts

1	Deux moyens de paiement dématérialisés : - Carte bancaire ; - Paiement mobile.	2.5 pts
2	Annexe 11	10 pts
3	Les anomalies du chèque : - Non correspondance entre les montants en lettres et en chiffres, - Manque de date, - Manque de signature.	2.5 pts 1.25 pt 1.25 pt
4	Deux types de chèques : - Chèque de banque ; - Chèque certifié ; - Chèque de paiement... <i>N.B. Accepter deux réponses justes</i>	2.5 pts
5	Annexe 12	5 pts

Annexes

Annexe n°1 : Choix du meilleur fournisseur (12.5 pts)

Critères	Coef	IMARAN		UTIBAT		ESSY	
		Score	Score pondéré	Score	Score pondéré	Score	Score pondéré
1- Qualité des produits (1.5 pt)	4	40	160	40	160	30	120
2- Prix (1.5 pt)	3	20	60	10	30	50	150
3- Délais de livraison (1.5 pt)	2	50	100	30	60	40	80
4- Conditions de paiement (1.5 pt)	1	40	40	20	20	30	30
Total (2 pts)	10		360		270		380
Score pondéré moyen (*) (1.5 pt)			36		27		38
Fournisseur sélectionné (1 pt)	Le fournisseur à choisir est ESSY.						
Justification du choix de fournisseur (2 pts)	Le fournisseur à choisir est ESSY parce qu'il a le score moyen pondéré le plus élevé (38), et présente ainsi la meilleure offre globale compte tenu des critères d'évaluation.						

Détail des calculs pour le fournisseur IMARAN :

- Score pondéré du critère Prix : **Score x Coefficient = 20 x 3 = 60**

- Score pondéré moyen : **Somme des scores pondérés ÷ Somme des coefficients = 360/10 = 36**

Annexe n°2 : Analyse des stocks (5 pts = 0.625 pt x 8)

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 (12.5 pts)

a. 10 points =

Pour le produit Tuyau 8m : **4 points (≈0.33 pt x 12)**

Pour le produit Pistolet SK : **4 points (≈0.33 pt x 12)**

Pour le produit Spray 1L : **2 points (0.2 pt x 10)**

Produits	Stock maxi	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	4	11	11	8	7	8	8	7	8	7	7	9	6	35	8.75
Pistolet SK	24	7	17	17	16	8	16	16	15	9	15	15	8	16	8	8	9	15	48	12
Spray 1L	8	3	5	5	5	3	5	5	3	5	0	0	0	5	3	3	4	4	12	3

Commande = Stock maximum – Stock début de période

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

- Stock de début de la semaine 2 = **Stock début de la semaine 1 + Livraison – Ventes** = 15 + 0 – 11 = 4.

- Commandes = **Stock maximum – Stock début de période** = 15 – 4 = 11.

b. Deux modes de passation de commande : (2.5 pts)

- Bon de commande ;
- Bulletin de commande ;
- Téléphone ou en face à face ;
- Lettre de commande ;
- Courrier électronique ...

N.B. Accepter deux réponses justes

Annexe n°4 : Méthodes de valorisation des stocks (5 pts)

	Définition	Cas d'utilisation
FIFO (2.5 pts)	La méthode first in, first out signifie que les produits entrés en premier sont ceux qui sortent en premier du stock.	<ul style="list-style-type: none"> • Cette méthode est recommandée pour les produits qui ne peuvent pas faire l'objet d'une longue conservation.
CMUP (2.5 pts)	<p>La méthode du coût moyen unitaire pondéré est la moyenne pondérée des coûts d'entrées en stock par les quantités.</p> <p><i>Accepter aussi la formule de calcul :</i></p> <p>(valeur des entrées + valeur du stock initial) / (quantités entrées + quantités en stock initial).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cette méthode s'utilise surtout pour les matières non périssables.

N.B : Accepter toute réponse juste

Annexe n°5 : Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel (12.5 pts)

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 (0.75 pt x 3 = 2.25 pts)	1 000	3 000	1 600
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) (0.75 pt x 3 = 2.25 pts)	360 000	1 725 000	480 000
Marché potentiel total (en DH) (0.5 pt)	2 565 000		
Evasion commerciale (en DH) (1.5 pt)	15%		
	384 750		
Invasion (dépenses hors zone) (en DH) (1.5 pt)	10%		
	256 500		
Marché réel (en DH) (2 pts)	2 436 750		
Chiffre d'affaires de la concurrence (en DH)	250 000	740 000	1 260 000
Chiffre d'affaires prévisionnel du magasin (en DH) (2.5 pts)	186 750		

Détail des calculs

- Nombre de ménages pour la zone primaire : **4000 / 4 = 1000 ménages**
- Marché potentiel pour la zone primaire : **1000 x 400 x 0.9 = 360 000**
- Evasion commerciale : **2 565 000 x 15% = 384 750**
- Invasion (dépenses hors zone) : **2 565 000 x 10% = 256 500**
- Marché réel : **2 565 000 – 384 750 + 256 500 = 2 436 750**
- Chiffre d'affaires prévisionnel du magasin : **2 436 750 - (250 000 + 740 000 + 1 260 000) = 186 750**

Annexe n° 6 : Etapes des actions de merchandising (5 pts : 1 pt par étape juste)



Etapes	Actions de merchandising
Etape 1	- Etudier la Zone de chalandise.
Etape 4	- Implanter les produits dans les linéaires.
Etape 2	- Agencement des rayons dans le point de vente.
Etape 5	- Evaluer et contrôler les résultats.
Etape 3	- Définir l'assortiment à proposer au client.

Annexe n°7 : Merchandising d'organisation et e-merchandising (5 pts : 1.25 pt par réponse)

PROPOSITIONS
<p>1- L'implantation des produits dans les rayons dépend de :</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> La nature d'emballage : grand, petit, lourd, léger.</p> <p><input type="checkbox"/> Le circuit de distribution.</p> <p><input type="checkbox"/> L'ambiance du magasin.</p>
<p>2- Le niveau d'exposition le plus vendeur sur le linéaire est :</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Le niveau des yeux.</p> <p><input type="checkbox"/> Le niveau du sol.</p> <p><input type="checkbox"/> Le niveau casquette.</p>
<p>3- Parmi les modes d'implantation, on trouve :</p> <p><input type="checkbox"/> La présentation unifiée.</p> <p><input type="checkbox"/> La présentation multicanale.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> La présentation horizontale.</p>
<p>4- Le e-merchandising s'appuie sur :</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> L'ergonomie du site internet.</p> <p><input type="checkbox"/> Le face-à-face avec le client.</p> <p><input type="checkbox"/> L'agencement du mobilier de présentation dans le magasin.</p>

Annexe n°8 : Calcul de la capacité de stockage pour l'article « Pot à plante » (10 pts)

Rubriques	Détails des Calculs	Résultats
- Facing (2.5 pts)	$(100/20) \times (15/10) = 5 \times 1$	5
- Facing développé (2.5 pts)	5×2	10
- Capacité de stockage d'une étagère (2.5 pts)	$5 \times (60/20) \times (15/10) = 5 \times 3 \times 1$	15
- Capacité de stockage sur 2 niveaux (2.5 pts)	15×2	30

(2 pts pour le détail des calculs et 0.5 pt pour le résultat)

Annexe n°9 : Indicateurs de performance du rayon jardinage (15 pts)

a- (10 pts)

	Justificatifs des Calculs	Résultats du mois de Février	Données du mois de Janvier
Panier moyen (2.5 pts)	47 100/314	150	
Indice d'achat (2.5 pts)	314/1 700	0.18	
Indice de passage (2.5 pts)	980/1 700	0.57	
Indice d'attractivité (2.5 pts)	0.18/0.57	0.31	0.4

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

NB : Retenir deux chiffres après la virgule

b- Comparaison du résultat de l'indice d'attractivité du mois de Février avec celui de Janvier : (2.5 pt)

L'indice d'attractivité du rayon a connu une diminution de 9 points entre Janvier et Février.

c- Deux actions pour améliorer l'attractivité du rayon jardinage : (2.5 pts)

- Mettre en place des promotions ;
- Organiser une animation sur lieu de vente ;
- Développer l'attractivité du rayon à travers la théâtralisation ;

-...

NB : Accepter deux réponses justes

Annexe n°10 : Rentabilité du rayon jardinage (10 pts)

Pour la Réf. Arrosoir : **3 points (0.5 pt x 6)**

Pour la Réf. Sécateur : **3 points (0.5 pt x 6)**

Pour la Réf. Kit de jardinage : **3 points (0.5 pt x 6)**

Pour le Total du CA, CA en % et LD en % : **1 pt**

Réf.	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	132	39 600	23.95	25.88	29.20	1.12	0.92
Sécateur	247	61 750	37.35	48.24	35.40	0.73	0.77
Kit de jardinage	200	64 000	38.70	25.88	35.40	1.36	1.49
Total		165 350	100	100	100		

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

NB : Retenir deux chiffres après la virgule

Détail des calculs pour la référence « Arrosoir » :

- Prix de vente unitaire : **110 +22 = 132 DH**
- Chiffre d'affaires : **132 x 300 = 39 600 DH**
- Chiffre d'affaires (CA) en % : **(39 600/165 350) x 100 ≈ 23.95 %**
- Linéaire développé (LD) en % : **(220/850) x 100 ≈ 25.88 %**
- Indice de sensibilité à la marge brute : **29,20 / 25,88 ≈ 1,12**
- Indice de sensibilité au CA : **23,95 /25,88 ≈ 0,92**

Annexe n°11 : Décompte de caisse (10 pts)

a- 5 pts

PrimaVera		
Décompte de caisse		le 19/04/2021
Caisse N°7		
Billets et espèces	Nombre	Montant total (0.5 pt x8)
0.05	0	0
0.10	0	0
0.20	0	0
0.50	8	4
1	68	68
2	0	0
5	15	75
10	41	410
20	2	40
50	70	3 500
100	6	600
200	28	5 600
Total		10 297 (1pt)
Visa du caissier	Ali AGLOU <i>et</i>	
b- Calcul de l'écart de caisse : $10297 - 10380 = - 83$ DH (2.5 pts) c- Interprétation de l'écart de caisse constaté : (2.5 pts) Il s'agit d'un écart négatif puisque le solde réel décompté est inférieur au solde théorique reporté par le système caisse. Cette différence peut être due à une erreur de saisie ou à un rendu de monnaie erroné.		

Annexe 12 : Moyens de paiement (5 pts = 1.25 pt x 4)

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.		✓

2.5 Points pour la présentation de la copie