

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
المسالك المهنية
الدورة الاستدراكية 2022
- الموضوع -

PPPPPPPPPPPPPPPPPP-PP

RS 233A

المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية
والتعليم الأولي والرياضة
المركز الوطني للتقويم والامتحانات



المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية
والتعليم الأولي والرياضة
المركز الوطني للتقويم والامتحانات

4	مدة الإنجاز	اختبار توليقي في المواد المهنية - الجزء الأول	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 - 4	2,50 points
Dossier N° 2 : Merchandising	Pages 5 - 6	4,75 points
Dossier N°3 : Promotion des ventes	Pages 7 - 8	3,00 points
Dossier N°4 : Gestion de la caisse	Pages 9 - 10	2,00 points
Présentation de la copie		0,25 point
Total partie 1		12,50 points

Dossier 1 : Gestion des approvisionnements


Vous êtes en stage au service approvisionnements de Virgin Mégastore Fès.
Cette enseigne propose une offre complète de produits répartis sur différents univers (High-Tech, Gaming, Librairie, Beauté, House ou encore Life Style...).



Vous êtes chargé (e) de gérer les stocks, d'optimiser les coûts et de choisir le fournisseur le plus avantageux.

Document 1 : Mouvements des stocks des lots relatifs à la référence KA4172 : trois coupelles dessert avec support

Date	Opération
01/04	Stock de 24 lots à 170 DH le lot.
04/04	Bon d'entrée N° 112 de 30 lots à 160 DH le lot.
12/04	Bon de sortie N° 10 de 40 lots .
16/04	Bon d'entrée N° 113 de 60 lots à 180 DH le lot.
21/04	Bon de sortie N° 11 de 52 lots .
23/04	Bon d'entrée N° 114 de 30 lots à 190 DH le lot.
25/04	Bon de sortie N° 12 de 40 lots .



Document 2 : Données relatives au stock de la référence KA4172

Elément	Valeur
Demande journalière	10 lots
Année commerciale	360 jours
Demande annuelle (D)	A déterminer
Coût d'achat unitaire (Ca)	160 DH
Coût de passation de commande (Cpa)	400 DH
Taux de possession de stock (Tpo)	20 %

Document 3 : Offres des fournisseurs relatives au produit « Presse agrume 40 Watts, SEVERIN, Réf. CP 3535 »



Offre 1	
Fournisseur	TRAD.SARL
Adresse	25, rue HILAL, Meknès
Tél/fax	0535110011
Article	Presse agrume 40 Watts SEVERIN, Réf. CP3535
Quantités	50
Port	Franco de port
Délai de livraison	Le même jour de la commande
Délai de paiement	60 jours fin de mois
Prix	190 DH
Remise	2%

Offre 2	
Fournisseur	ELSAP.SARL
Adresse	40, Av DRISSI, TETOUAN
Tél/fax	0539019012
Article	Presse agrume 40 Watts SEVERIN, Réf. CP3535
Quantités	60
Port	300 DH
Délai de livraison	3 jours après la commande
Délai de paiement	A la réception de la facture
Prix	170 DH
Remise	-

Document 4 : Critères de sélection des fournisseurs

Critère	Notation	Pondération
Prix	<ul style="list-style-type: none"> Entre 150 et 180 = 10 points Entre 180 et 200 = 8 points 	40 %
Remise	<ul style="list-style-type: none"> Pas de remise = 0 point 2 % = 5 points 5% = 10 points 	10 %
Port	<ul style="list-style-type: none"> Franco de port = 10 points Entre 200 DH et 400 DH = 6 points Entre 400 DH et 600 DH = 3 points 	10 %
Délai de livraison	<ul style="list-style-type: none"> Moins de 2 jours = 10 points Entre 2 et 5 jours = 6 points Entre 6 et 12 jours = 4 points 	10 %
Délai de Paiement	<ul style="list-style-type: none"> 60 jours fin de mois = 10 points 30 jours fin de mois = 8 points A la réception de la facture = 2 points 	30 %

Travail à faire N°1 / (2,50 pts)

N°	Questions	Barème
1	Remplir, à partir du document 1 , l' annexe 1 .	0,75 pt
2	Compléter, à partir du document 2 , l' annexe 2 .	0,75 pt
3	a) Etablir, à partir du document 3 et 4 , le tableau de comparaison des différentes offres des fournisseurs sur l' annexe 3 ; b) Justifier le choix du fournisseur retenu.	0,50 pt 0,25 pt
4	Cocher, sur l' annexe 4 , la bonne case.	0,25 pt

Dossier 2 : Merchandising

Vous venez d'être affecté(e) à l'univers loisirs - Enfants - Jeux éducatifs.

Le chef de rayon vous confie la réalisation des opérations de réassortiment et l'évaluation des indicateurs de gestion.



Document 1 : Dimensions de la gondole et du produit :

Dimension de la gondole	Dimension du produit
<ul style="list-style-type: none"> - Largeur : 90 cm ; - Profondeur : 25 cm ; - Hauteur de chaque étagère : 30 cm ; - 4 étagères seront consacrées à ce produit. 	<ul style="list-style-type: none"> - Largeur : 28 cm ; - Profondeur : 10 cm ; - Hauteur produit : 23 cm. 

Document 2 : Extrait du tableau de bord de la référence « LEGO®City- La Dameuse »

Elément	Détail
Quantité vendue	100
Chiffre d'affaires (en DH)	40 000
Bénéfice brut (en DH)	15 000
Linéaire Développé (en mètre)	2
Stock moyen (en quantité)	50
Stock réserve (en DH)	8 000
Stock magasin (en DH)	6 000
Stock théorique (en DH)	14 800



Travail à faire N°2 / (4,75 pts)

N°	Questions	Barème
1	Préciser la différence entre merchandising de gestion et merchandising d'organisation.	0,25 pt
2	a- Citer deux critères de choix de l'emplacement d'un point de vente ; b- Enoncer deux facteurs de choix d'un assortiment.	0,25 pt 0,25 pt
3	Compléter, à partir du document 1 , l' annexe 5 .	1 pt
4	a- Compléter, à partir du document 2 , l' annexe 6 ; b- Lire le résultat de la rentabilité linéaire obtenu ; c- Commenter le taux de démarque obtenu ; d- Proposer deux actions pour réduire la démarque inconnue.	1,25 pts 0,25 pt 0,25 pt 0,25 pt
5	Compléter l' annexe 7 .	0,75 pt
6	Cocher, sur l' annexe 8 , la bonne case.	0,25 pt

Dossier 3 : Promotion des ventes

A l'occasion du Ramadan, Virgin Mégastore envisage de réaliser une campagne promotionnelle de grande envergure.

A cet effet, vous êtes chargé(e) d'analyser les offres promotionnelles et d'évaluer le coût de cette campagne (distribution des catalogues dans les boites aux lettres).

Document 1 : Offre spéciale RAMADAN 2022

Extrait du catalogue de Virgin Mégastore (Avril 2022)



BONNES AFFAIRES
Les meilleurs deals...

Virgin
MEGASTORE

RAMADAN BIG SALE !
Des moments conviviaux en famille...
Hitech, Gaming, Jeux et jouets, et plus...
Découvrez toutes les Promotions >

(Page 1 du catalogue)

Offre promotionnelle 1



OFFRE EXCLUSIVE!

1 Laptop HP ACHETÉ
= 1 Imprimante 2710 HP OFFERTE

(Page 2 du catalogue)

Offre promotionnelle 2



ufesa

BLENDER 1,75L DE LUXE
PROFESSIONNEL 3 FONCTIONS SPÉCIALES

~~899 DHS~~
849 DHS

Virgin
MEGASTORE

Document 2 : Coût de l'opération de distribution dans les boîtes aux lettres du catalogue du mois d'avril

Elément	Détail
Durée de l'opération	6 jours
Nombre de catalogues à distribuer	2 000
Coût de création et d'impression des catalogues	20 DH par catalogue
Frais de transport	500 DH par jour
Nombre de personnes chargées de l'opération	<ul style="list-style-type: none"> • 1 superviseur ; • 4 agents de distribution.
Rémunération des personnes chargées de l'opération	<ul style="list-style-type: none"> • Agent de distribution : 300 DH chacun par jour ; • Superviseur : 500 DH par jour.









Travail à faire N°3 / (3 pts)

N°	Questions	Barème
1	Citer deux supports publicitaires.	0,25 pt
2	Compléter, à partir du document 1 : a) l' annexe 9 ; b) l' annexe 10 .	0,50 pt 1 pt
3	Calculer, à partir du document 2 , le coût de la campagne promotionnelle, relatif à l'opération de distribution du catalogue de Virgin Mégastore.	0,75 pt
4	Cocher, sur l' annexe 11 , la bonne case.	0,50 pt

Dossier 4 : Gestion de la caisse

Vous êtes affecté(e) au service caisses. Le chef de caisses vous confie la gestion des encaissements.

Document 1 : Décompte de caisse

	21 pièces		17 billets
	43 pièces		4 billets
	22 pièces		13 billets
	30 pièces		5 billets

Document 2 : Ticket de caisse



Stylo plume V-pen effaçable Bleu

Gencode : 4902505085833

Prix de vente unitaire : 26 DH

Monsieur Hamid a acheté un seul stylo plume V-Pen effaçable.

A son passage en caisse, il a été surpris par le montant demandé par le caissier.

Virgin

CC Borj Fes. Bd Allal El Fassi - Fès

TICKET DE CAISSE

Désignation	Quantité	Total
Stylo plume V-pen effaçable Bleu	10	260 DH
TOTAL TTC		260 DH

Mode de paiement : Espèces



Travail à faire N°4 / (2 pts)

N°	Questions	Barème
1	a- Compléter, à partir du document 1 , la fiche de contrôle de caisse sur l' annexe 12 .	1 pt
	b- Citer deux sources des écarts qui peuvent être constatés lors des décomptes de la caisse.	0,25 pt
2	A partir du document 2 :	
	a- Relever l'erreur ; b- Proposer la solution adéquate.	0,25 pt 0,25 pt
3	Compléter l' annexe 13 .	0,25 pt

Les annexes sont à compléter et à rendre avec la copie

Annexe 1 : Fiche de stock selon la méthode du Coût Moyen Unitaire Pondéré en fin de période (CMUP)

Désignation produit :

Référence produit :

Date	BON N°	Entrée			Sortie			Stock		
		Quantité	Prix Unitaire	Montant	Quantité	Prix Unitaire	Montant	Quantité	Prix Unitaire	Montant

Calcul justificatif du CMUP en fin de période :

N.B. : Retenir deux chiffres après la virgule.

Annexe 2 : Opérations de stock

Élément	Formule	Détail du calcul	Résultat
Quantité économique (Q)	$Q = \sqrt{\frac{2 \times D \times Cpa}{Tpo \times Ca}}$		
Nombre de commande optimal (N)			
Coût total de passation			
Coût total de possession	$Tpo \times Ca \times \frac{Q}{2}$		
Coût total de stockage			

Annexe 3 : Tableau de comparaison des différentes offres des fournisseurs

Fournisseurs Critères	Fournisseur 1 : TRAD.SARL			Fournisseur 2 : ELSAP.SARL		
	Note	Pondération	Note pondérée	Note	Pondération	Note pondérée
Prix		40 %			40 %	
Remise		10 %			10 %	
Port		10 %			10 %	
Délai de livraison		10 %			10 %	
Délai de paiement		30 %			30 %	
Score total						
Fournisseur retenu					

Annexe 4 : Vrai ou faux

Affirmation	Vrai	Faux
Le cadencier permet de calculer le volume des ventes réalisées sur une période donnée.		
L'inventaire du stock permet de calculer la valeur du stock.		
L'étiquetage des articles est facultatif.		
Le contrôle qualitatif est suffisant lors de la réception de la marchandise.		

Annexe 5 : Capacité de stockage

Elément	Détail des calculs	Résultat
Linéaire développé consacré au produit (en centimètre)		
Facing par étagère		
Nombre de produits stockables en profondeur d'une étagère		
Capacité de stockage d'une étagère		
Capacité de stockage totale réservée au produit		

Annexe 6 : Indicateurs de gestion de la référence « LEGO®City- La Dameuse »

Indicateur	Détail des calculs	Résultat
Productivité linéaire		
Rentabilité linéaire		
Coefficient de rotation		
Stock réel (en DH)		
Démarque (en DH)		
Taux de démarque		
Taux de démarque acceptable		1 %

Annexe 7 : Nouvelle répartition du linéaire de la sous famille « Sèche-cheveux»

Indicateur Référence	Linéaire Développé (en mètre)	IS/ Marge	Décision (*)	Nouveau linéaire (en mètre)
Baby Liss expert 2100W	2	1		
Braun Satin Hair 1 HD 180	2	1,2		
Dyson Supersonic	2	0,8		
Total	6			6

(*) Indiquer la décision à prendre en mentionnant : augmenter, diminuer ou maintenir.

Annexe 8 : Vrai ou faux

Affirmation	Vrai	Faux
Pour calculer le marché réel du point de vente, on rajoute aux dépenses commercialisables l'évasion et l'attraction commerciales.		
Le coefficient d'occupation du sol permet de mesurer l'allocation de la surface de vente entre les linéaires et l'espace de circulation des clients.		
L'IDC permet d'apprécier les disparités des dépenses de consommation des ménages.		
L'ergonomie du site est un principe de l'e- merchandising, qui permet de faciliter l'expérience du client sur le site.		

Annexe 9 : Axes de communication de Virgin Mégastore

Axe de communication	Illustration (Expressions utilisées)
Axe rationnel (Page 1 du catalogue)	
Axe émotionnel (Page 1 du catalogue)	

Annexe 10 : Offres promotionnelles de Virgin Mégastore pour Ramadan

	Technique promotionnelle utilisée	Cible
Offre promotionnelle 1		
Offre promotionnelle 2		

Annexe 11 : Vrai ou faux

Affirmation	Vrai	Faux
L'étalage promotionnel a pour but d'attirer plus de consommateurs.		
« Produit Girafe » est une réduction financière.		
L'animation dans le magasin est une opération promotionnelle.		
Le marketing direct fait partie de la communication mass - media.		

Annexe 12 : Fiche de contrôle de caisse

		Centre Commercial Borj Fès Boulevard Allal El Fassi Fès 30050	
Fiche de contrôle de caisse			
N° de caisse : 07		Date de contrôle : 15/06/2022	Nom du caissier : Iness Darif
Détail de caisse			
Pièces et billets	Quantité	Montant en DH	
0.5 DH			
1 DH			
2 DH			
5 DH			
10 DH			
20 DH			
50 DH			
100 DH			
200 DH			
Total pièces et billets			
Total enregistré (théorique)		3 303.50	
Différence de caisse			
Responsable de caisse	Caissier(e)		
Jalal Lakhal signature 	Iness Darif signature 		

Annexe 13 : Type de chèque

Type de chèque	Définition
	Un chèque émis par la banque et dont le montant est bloqué.
	Un chèque émis sur le compte du client et dont le montant est bloqué.

الصفحة : 1 على 9

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
المسالك المهنية
الدورة الاستدراكية 2022

المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية
والتعليم الأولي والابتداء
المركز الوطني للتقويم والامتحانات



المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية
والتعليم الأولي والابتداء
المركز الوطني للتقويم والامتحانات

PPPPPPPPPPPPPPPPPPPP-PP

***I

- عناصر الإجابة -

RR 233A

10 المعامل

4

مدة
الإنجاز

اختبار توليفي في المواد المهنية - الجزء الأول
شعبة الخدمات: مسلك التجارة

المادة
الشعبة والمسلك

Corrigé indicatif

2,50 Points pour la présentation de la copie

Dossier 1 : Gestion des approvisionnements (25 points)

N°	Questions	Barème
1	Voir l'annexe 1 « Fiche de stock selon la méthode C.M.U.P fin de période ».	7,50 pts
2	Voir l'annexe 2 « Opérations de stock ».	7,50 pts
3	a) Voir l'annexe 3 « Tableau de comparaison des différentes offres des fournisseurs ». b) Le fournisseur choisi est TRAD.SARL, car il a obtenu le meilleur score que son concurrent.	5 pts 2,50 pts
4	Voir l'annexe 4 « Vrai ou faux ».	2,50 pts

Dossier 2 : Merchandising (47,50 points)

N°	Questions	Barème
1	<p>Différence entre merchandising de gestion et merchandising d'organisation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le merchandising d'organisation consiste à déterminer l'emplacement des différents rayons dans le magasin et à mettre en place une signalétique générale (fléchage, panneaux...) dans les rayons et sous rayons. - Le merchandising de gestion a pour objectif d'optimiser les ventes par le choix de l'assortiment à proposer à la clientèle, la répartition du linéaire entre les différents produits et l'implantation des produits dans le rayon. <p><i>N.B. : Accepter toute réponse logique.</i></p>	2,50 pts
2	<p>a- Deux critères de choix d'un emplacement d'un point de vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les biens distribués et leur nature ; - La situation géographique ; - La concurrence ; - La clientèle et le chiffre d'affaires prévisionnel ; - Le coût de l'investissement... <p><i>N.B. : Accepter deux critères justes. (1.25 pts par critère)</i></p> <p>b- Deux facteurs de choix d'un assortiment :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La situation géographique du point de vente ; - La zone de chalandise, sa nature et celle de sa clientèle (âge, CSP, habitudes de consommation...); - L'offre de la concurrence... <p><i>N.B. : Accepter deux facteurs justes. (1.25 pts par facteur)</i></p>	2,50 pts 2,50 pts
3	Voir l' annexe 5 « Capacité de stockage »	10 pts
4	<p>a- Voir l'annexe 6 ;</p> <p>b- 7 500 DH représente le bénéfice brut moyen réalisé par mètre linéaire ou Chaque mètre linéaire rapporte en moyenne 7 500 DH de bénéfice brut.</p> <p>c- La démarque représente 2% des ventes. Cette perte est supérieure au seuil acceptable de 1 %.</p> <p>d- Deux actions pour réduire la démarque inconnue :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réaliser les inventaires tournants ; - Renforcer les mesures de sécurité ; - Améliorer l'agencement du magasin ; - Impliquer et former le personnel... <p><i>N.B. : Accepter deux actions justes. (1.25 pts par action)</i></p>	12,50 pts 2,50 pts 2,50 pts 2,50 pts
5	Voir l' annexe 7 « Nouvelle répartition du linéaire »	7,50 pts
6	Voir l' annexe 8 « Vrai ou faux ».	2,50 pts

Dossier 3 : Promotion des ventes (30 points)

N°	Questions	Barème
1	Deux supports publicitaires : Catalogue, dépliant, réseaux sociaux, 2M, Arryriadia... <i>N.B. : Accepter deux supports justes. (1.25 pts par support)</i>	2,50 pts
2	a- Voir l' annexe 9 « Axes de communication de Virgin Mégastore » b- Voir l' annexe 10 « Offres promotionnelles de Virgin Mégastore pour Ramadan »	5 pts 10 pts
3	Coût de promotion relatif à l'opération de distribution du catalogue de Virgin : <ul style="list-style-type: none"> • Coût de catalogue = $2\ 000 \times 20 = 40\ 000$ DH • Frais de transport = $500 \times 6 = 3\ 000$ DH • Rémunération du superviseur = $500 \times 6 = 3\ 000$ DH • Rémunération des agents de distribution = $300 \times 4 \times 6 = 7\ 200$ DH <p style="text-align: center;">◆ Coût total de l'opération = $40\ 000 + 3\ 000 + 3\ 000 + 7\ 200 = 53\ 200$ DH</p> <p style="text-align: right;"><i>1,50 pts par élément</i></p>	7,50 pts
4	Voir l' annexe 11 « Vrai ou faux ».	5 pts

Dossier 4 : Gestion de la caisse (20 points)

N°	Questions	Barème
1	<p>a- Voir l'annexe 12 « Fiche de contrôle de caisse ».</p> <p>b- Deux sources des différences qui peuvent être constatées lors des décomptes de la caisse :</p> <ul style="list-style-type: none">• Erreur dans le rendu de monnaie ;• Vol ;• Opération non enregistrée... <p><i>N.B. : Accepter deux sources justes. (1.25 pts par source)</i></p>	10 pts 2,50 pts
2	<p>a- L'erreur : Monsieur Hamid a acheté un seul stylo plume V-Pen effaçable, pourtant le ticket de caisse en comptabilise 10.</p> <p>b- Proposition de la solution adéquate :</p> <ul style="list-style-type: none">• Annuler l'opération ;• Rembourser le client... <p><i>N.B. : Accepter toute réponse logique</i></p>	2,50 pts 2,50 pts
3	Voir l' annexe 13 .	2,50 pts

Annexe 1 : Fiche de stock selon la méthode du Coût Moyen Unitaire Pondéré en fin de période (CMUP). (7,5 points)

Désignation produit : Trois coupelles dessert avec support (0.05 pt)

Référence produit : KA4172 (0.05 pt)

Date (0.05 pt /Elément)	Bon n° (0.05 pt /Elément)	Entrée			Sortie			Stock		
		Quantité (0.05 pt /Elément)	P.U (0.05 pt /Elément)	Montant (0.1 pt /Elément)	Quantité (0.05 pt /Elément)	P.U	Montant (0.1 pt /Elément)	Quantité (0.4 pt /Elément)	P.U	Montant (0.1 pt /Elément)
1/4/2022								24*	170*	4080
4/4/2022	112	30	160	4800				54	176.25	9517,5
12/4/2022	10				40	176.25	7050	14	176.25	2467,5
16/4/2022	113	60	180	10800				74	176.25	13042,5
21/4/2022	11				52	176.25	9165	22	176.25	3877,5
23/4/2022	114	30	190	5700				52	176.25	9165
25/4/2022	12				40	176.25	7050	12	176.25	2115

Calcul justificatif du CMUP en fin de période :

$$\frac{\text{Valeur (Stock initial + Entrées)}}{\text{Quantité (Stock initial + Entrées)}} = \frac{25380}{144} = 176,25 \text{ DH} \quad (2.5 \text{ pts})$$

N.B: - La note de 2.5 points rémunère à la fois le calcul justificatif du CMUP en fin de période et les prix unitaires des sorties et des stocks (hors stock initial)

- (*) La quantité et le prix unitaire du stock initial sont rémunérés par 0.05 point chacun.

Annexe 2 : Opérations de stock (7,5 points)

Elément	Formule	Détails du calcul (0.75 pt /Elément)	Résultat (0.25 pt /Elément)
Quantité économique (Q)	$Q = \sqrt{\frac{2 \times D \times C_{pa}}{T_{po} \times C_a}}$	$\sqrt{(2 \times 360 \times 10 \times 400) / (0.2 \times 160)}$	300
Nombre de commande optimal (N)	Ou $= D/Q$ Ou $= \sqrt{\frac{D \times C_a \times T_{po}}{2 \times C_{pa}}}$ (1 point)	$3600/300$ Ou $\sqrt{(360 \times 10 \times 160 \times 0.2) / (2 \times 400)}$	12 commandes
Coût total de passation	$= C_{pa} \times \frac{D}{Q}$ (1 point)	400×12	4800 DH

Coût total de possession	$= Tpo \times Ca \times \frac{Q}{2}$	$0,2 \times 160 \times \frac{300}{2}$	4800 DH
Coût total de stockage	Coût total de passation + Coût total de possession (0.5 point)	4800 DH + 4800 DH	9600 DH

Annexe 3 : Tableau de comparaison des différentes offres des fournisseurs (7,5 points)

Fournisseur Critère	Fournisseur 1 : TRAD.SARL			Fournisseur 2 : ELSAP.SARL		
	Note (0,2 pt /Elément)	Pondération	Note pondérée (0,2 pt /Elément)	Note (0,2 pt /Elément)	Pondération	Note pondérée (0,2 pt /Elément)
Prix	<u>8</u>	40 %	<u>3,2</u>	<u>10</u>	40 %	<u>4</u>
Remise	<u>5</u>	10 %	<u>0,5</u>	<u>0</u>	10 %	<u>0</u>
Port	<u>10</u>	10 %	<u>1</u>	<u>6</u>	10 %	<u>0,6</u>
Délai de livraison	<u>10</u>	10 %	<u>1</u>	<u>6</u>	10 %	<u>0,6</u>
Délai de paiement	<u>10</u>	30 %	<u>3</u>	<u>2</u>	30 %	<u>0,6</u>
Score total			<u>8,7</u> (0,5 pt)			<u>5,8</u> (0,5 pt)
Fournisseur retenu (2,5 pts)	Fournisseur 1 : TRAD.SARL					

Annexe 4 : Vrai ou faux (2,5 points : 0,625 pt/ Elément)

Affirmation	Vrai	Faux
Le cadencier permet de calculer le volume des ventes réalisées sur une période donnée.	X	
L'inventaire du stock permet de calculer la valeur du stock.	X	
L'étiquetage des articles est facultatif.		X
Le contrôle qualitatif est suffisant lors de la réception de la marchandise.		X

Annexe 5 : Capacité de stockage (10 points)

Elément	Détail des calculs 1.25 pts par élément	Résultat 0.75 pts par élément
Linéaire développé consacré à la référence en centimètre	90 x 4	360 cm
Facing par étagère	$\frac{90}{28} \times \frac{30}{23} = 3 \times 1$	3 produits
Nombre de produits stockables en profondeur d'une étagère	$\frac{25}{10} = 2$	2 produits
Capacité de stockage d'une étagère	3 x 2	6 produits
Capacité de stockage totale réservée à la référence	6 x 4	24 produits

Annexe 6 : Indicateurs de gestion de la référence « LEGO®City-La Dameuse » (12.5 points)

Indicateurs	Détail des calculs 1.25 pts par élément	Résultat 0.75 pts par élément
Productivité linéaire	$\frac{40\ 000}{2}$	20 000 DH/m
Rentabilité linéaire	$\frac{15\ 000}{2}$	7500 DH/m
Coefficient de rotation	$\frac{100}{50}$	2
Stock réel (en DH)	8 000 + 6 000	14 000
Démarque (en DH)	14 000 - 14 800 Ou 14 800 - 14 000	± 800
Taux de démarque	$\frac{\pm 800}{40\ 000} \times 100$ (1,75 pts)	± 2%
Taux de démarque acceptable		1 %

Annexe 7 : Nouvelle répartition du linéaire de la sous famille « Sèche-cheveux» (7,50 points)

Indicateurs Références	Linéaire Développé (en mètre)	IS/ Marge	Décision 1.25 pts par élément	Nouveau Linéaire (en mètre) 1.25 pts par élément
Baby Liss expert 2100W	2	1	Maintenir	2
Braun Satin Hair 1 HD 180	2	1,2	Augmenter	2,4
Dyson Supersonic	2	0,8	Diminuer	1,6
Total	6			6

Annexe 8 : Vrai ou faux (2,50 points : 0,625 pt par élément)

Affirmation	Vrai	Faux
Pour calculer le marché réel du point de vente, on rajoute aux dépenses commercialisables l'évasion et l'attraction commerciales.		X
Le coefficient d'occupation du sol permet de mesurer l'allocation de la surface de vente entre les linéaires et l'espace de circulation des clients	X	
L'IDC permet d'apprécier les disparités des dépenses de consommation des ménages.	X	
L'ergonomie du site est un principe de l'e- merchandising, qui permet de faciliter l'expérience du client sur le site	X	

Annexe 9 : Axes de communication de Virgin Mégastore (5 points : 2,5 pts par élément)

Axes de communication	Illustration (Accepter une illustration par axe)
Axe rationnel (Page 1 du catalogue)	Réductions (-20%,-30% ...) ; Meilleurs deals....
Axe émotionnel (Page 1 du catalogue)	Ramadan Des moments conviviaux en famille




Annexe 10 : Offres promotionnelles de Virgin Mégastore pour Ramadan (10 points : 2,5 pts par élément)

	Techniques promotionnelle utilisée (Accepter une seule technique juste)	Cible (Accepter une seule cible juste)
Offre Promotionnelle 1	Ventes avec prime, Prime directe.	Consommateurs, particuliers...
Offre promotionnelle 2	Réduction de prix, Prix barré.	Consommateurs, particuliers...

Annexe 11 : Vrai ou faux (5 points : 1.25 pts par élément)

Affirmation	Vrai	Faux
L'étalage promotionnel a pour but d'attirer plus de consommateurs.	X	
« Produit Girafe » est une réduction financière.		X
L'animation dans le magasin est une opération promotionnelle.	X	
Le marketing direct fait partie de la communication mass - media.		X

Annexe 12 : Fiche de contrôle de caisse (10 points : 0,5 pt par élément)

		Centre Commercial Borj Fès Boulevard Allal El Fassi Fès 30050	
Fiche de contrôle de caisse			
N° de caisse : 07		Date de contrôle : 15/06/2022	Nom du caissier : Iness Darif
Détail de caisse			
Pièces et billets	Quantité	Montant en DH	
0.5 cts	21	10.5	
1 DH	43	43	
2 DH	0	0	
5 DH	22	110	
10 DH	30	300	
20 DH	17	340	
50 DH	4	200	
100 DH	13	1 300	
200 DH	5	1 000	
Total pièces et billets		3 303.5	
Total enregistré (théorique)		3 303.5	
Différence de caisse		0	
Justification en cas de différence de caisse : Rien à signaler			
Responsable de caisse		Caissier(e)	
Jalal Lakhali	signature 	Iness Darif	signature 

Annexe 13 : Type de chèque (2,5 points : 1,25 pts par élément)

Type de chèque	Définition
Chèque de banque	Un chèque émis par la banque et dont le montant est bloqué.
Chèque certifié	Un chèque émis sur le compte du client et dont le montant est bloqué.