

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

PPPPPPPPPPPPPPPPPPPP-PP

NS 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 توليفي 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	2,50 points
Dossier N° 2 : Merchandising	Pages 4 - 5	4,75 points
Dossier N°3 : Promotion des ventes	Pages 6 - 7 - 8	3,00 points
Dossier N°4 : Gestion de la caisse	Pages 9 - 10 - 11 - 12	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 de pré-embauche à Go Sport Tanger, enseigne spécialisée dans les articles de sport et de loisirs.

Le responsable du magasin vous confie le suivi et l'analyse des stocks du rayon vélos.



Document 1 : Quantités livrées des vélos route cyclotourisme en mois de juin

Période Référence	Première quinzaine	Deuxième quinzaine
	Vélo route cyclotourisme RC 100	9
Vélo route cyclotourisme RC 120	9	12
Vélo route cyclotourisme RC 500	12	12

Document 2 : Données des stocks des vélos VTT du mois de juin

Mouvement des stocks Référence	Stock au 1 juin	Quantité vendue	Stock au 30 juin
	Vélo VTT ST 100	10	6
Vélo VTT ST 530	12	14	12
Vélo VTT Rockrider XC 100	8	12	4

Document 3 : Mouvements de stock des casques vélos Scrapper durant le mois de juin

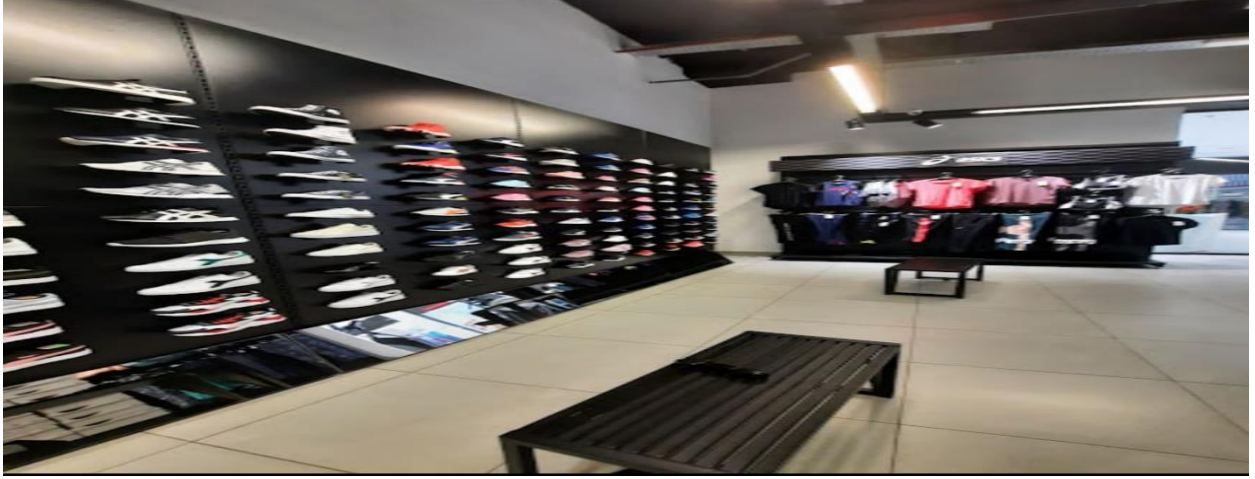
- 01/06 : Stock initial de **15 casques vélos** à 230 DH l'unité.
- 06/06 : Bon d'entrée n° 25 de **12 casques vélos** à 240 DH l'unité.
- 12/06 : Bon de sortie n° 18 de **14 casques vélos**.
- 20/06 : Bon de sortie n° 19 de **8 casques vélos**.
- 28/06 : Bon d'entrée n° 26 de **35 casques vélos** à 220 DH l'unité.

Travail à faire N°1 / (2.50 pts)

N°	Questions	Barème
1	Rappeler deux objectifs de la gestion du stock.	0,25 pt
2	Compléter, à partir du document 1 , le cadencier sur l' annexe 1 .	0,75 pt
3	Sur l' annexe 2 : a- Calculer à partir du document 2 : - Le stock moyen ; - Le coefficient de rotation ; - La durée moyenne de stockage ; - L'écart. b- Choisir la bonne interprétation de l'écart obtenu ; c- Choisir la bonne recommandation compte tenu de l'écart obtenu.	0,50 pt 0,125 pt 0,125 pt
4	Etablir, à partir du document 3 , la fiche de stock selon la méthode FIFO sur l' annexe 3 .	0,50 pt
5	Cocher, sur l' annexe 4 , la bonne proposition.	0,25 pt

Dossier 2 : Merchandising

Go Sport envisage de créer un nouveau point de vente dans la ville de Larache. Pour cela, votre superviseur vous demande de réaliser l'étude du projet d'implantation du futur magasin. Par ailleurs, il vous charge d'évaluer la répartition du linéaire « Adidas ».



Document 1 : Données relatives à l'étude de la zone de chalandise du magasin de Larache

- La population totale : 160 000 personnes.
- Un ménage est composé en moyenne de 4 personnes.
- Les dépenses commercialisables de la zone de chalandise s'élèvent à 3000 DH par ménage et par mois.
- La part des dépenses consacrées aux articles de sport est de 10 %.
- 20 % des ménages de la zone de chalandise font leurs achats à Tanger (90 km de Larache).
- Taux d'attraction commerciale est de 15%.
- Marjane et les petits magasins, concurrents présents dans la zone de chalandise, attirent respectivement 10% et 35% des dépenses des ménages pour les articles de sport.

Document 2 : Données sur le rayon Adidas du mois de juin

	Linéaire au sol (en mètre)	Nombre de niveaux de présentation	Quantité vendue	Coût d'achat unitaire HT	Taux de marge
Chaussures de ville	1	3	400	1100	50%
Chaussures de foot	0,75	1	150	500	30%
Chaussures de sport	0,75	2	345	650	45%

Travail à faire N°2 / (4,75 pts)

N°	Questions	Barème
1	Expliquer l'intérêt de l'étude de la zone de chalandise.	0,25 pt
2	Calculer, à partir du document 1 , le chiffre d'affaires prévisionnel sur l' annexe 5 .	1,25 pts
3	Cocher, sur l' annexe 6 , la bonne réponse.	0,50 pt
4	a- Compléter, à partir du document 2 , l' annexe 7 ; b- Lire le chiffre souligné sur l' annexe 7 ; c- Calculer, sur l' annexe 8 , le nouveau linéaire à partir des résultats de l'indice de sensibilité à la marge ; d- Indiquer, sur l' annexe 8 , la décision à prendre.	1,50 pts 0,25 pt 0,50 pt 0,50 pt



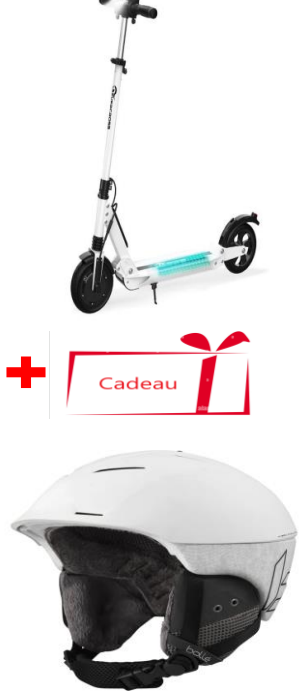
Dossier 3 : Promotion des ventes

Vous êtes chargé(e) d'étudier les actions promotionnelles envisagées par Go Sport pour dynamiser les ventes.

Document 1: Offres promotionnelles

Offre promotionnelle 1	Offre promotionnelle 2
 <p>PW 540 JUNIOR 250 Dhs</p> <p>+</p> <p>SOFT 140 / 140 FRESH 150 Dhs</p> <p>= -25% 300 Dhs</p>	 <p>publi ticket</p> <p>CONTRE CE COUPON</p> <p>-20%</p> <p>sur VOTRE ARTICLE PRÉFÉRÉ</p> <p>OFFRE VALABLE DANS LE MAGASIN DE</p>
Offre promotionnelle 3	Offre promotionnelle 4
 <p>TESTEZ AVANT D'ACHETER</p> <p>NOUVEAUTÉ</p> 	 <p>LET'S TAKE SELFIE TOGETHER</p> <p>JEU CONCOURS</p> <p>#MONSELFIEDÉCONFINÉ</p> <p>AUX MAGASINS GOSPORT MAROC</p> <p>GAGNEZ UN BON D'ACHAT* DE 500 DH</p> <p>* BON D'ACHAT VALABLE HORS PÉRIODE DES SOLDES ET PROMOTIONS</p>

Document 2 : Extrait du plan d'action promotionnelle

	Avant promotion	Promotions	
		Réduction de prix	Vente avec prime
			
Unités vendues	400 trottinettes	Augmentation de 35 % des unités vendues par rapport à la période avant promotion	Augmentation de 15 % des unités vendues par rapport à la période avant promotion
Prix de vente unitaire HT	2800 DH	A déterminer	2800 DH
Prix d'achat unitaire HT		1800 DH	
Valeur du cadeau (Casque)			600 DH
Coût de la campagne promotionnelle		5000 DH	5000 DH

Travail à faire N°3 / (3 pts)

N°	Questions	Barème
1	Citer deux objectifs de la promotion des ventes.	0,25 pt
2	Préciser, à partir du document 1 , la technique utilisée pour chaque offre promotionnelle, sur l' annexe 9 .	0,50 pt
3	a- Calculer, à partir du document 2 , les résultats prévisionnels des deux offres promotionnelles, sur l' annexe 10 ; b- Déduire la meilleure offre promotionnelle ; c- Justifier votre décision.	1,50 pts 0,25 pt 0,25 pt
4	Cocher, sur l' annexe 11 , la bonne réponse.	0,25 pt

Dossier 4 : Gestion de la caisse

Vous venez d'être affecté(e) au département caisses du magasin **Go Sport**. Le chef de caisses vous demande de réaliser différentes opérations de caisses.

Document 1 : Extrait de la commande n° 43

JUST_{FIT}

Tétouan

Go sport
Socco Alto Tanger

Tétouan, le 16/06/2022

Objet : Commande n°43

Monsieur,

Nous avons bien reçu votre offre du 10/06/2022.

Nous vous prions de nous faire parvenir les articles suivants :

- 150 Chaussures basses Homme : 450 DH/unité
- 200 Pantalons fitness Femme : 350 DH/unité
- 100 Survêtements Enfant : 250 DH /unité

Conditions commerciales :

- Livraison : 48h
- Remise : 3%
- Escompte : 2%
- TVA : 20%
- Port : Gratuit
- Paiement : 50% à crédit 30 jours, 50% au comptant.

Dans cette attente, veuillez agréer nos salutations distinguées.

Signature



Responsable achats

JUST_{FIT}

Tétouan

Document 2 : Facture n°12 renvoyée par le client pour non-conformité



Socco Alto

Adresse : Socco Alto - Tanger

Tel : 05 39 79 86 45

Tanger, Le 19/06/2022

Facture n°12

Code client : GMS207/22

JUST_{FIT}, tétouan

Réf	Désignations	Quantités	Prix	Montants
C0045	Chaussures basses Femme	150	450 DH/unité	67 500,00
P1992	Pantalons fitness Femme	350	200 DH/unité	70 000,00
S6457	Survêtements Enfant	100	250 DH /unité	25 000,00
Montant brut (HT)				162 500,00
Remise 3%				4 875,00
Net commercial				157 625,00
Escompte 2%				3 152,50
Net financier				154 472,50
TVA / marchandises 20%				30 894,50
Montant TTC à payer :				185 367,00

- Le paiement au comptant



Document n° 3 : Lettre de change « Go Sport »

À Tanger, le 19/06/2022

BP DH : #92 683,50#



Socco Alto

Adresse : Socco Alto - Tanger

Tel : 05 39 79 86 45

Au 19/07/2022

ACCEPTATION

ET AVAL

JUSTFIT, Tétouan

VEUILLEZ PAYER CONTRE CETTE LETTRE DE CHANGE

A l'ordre de : **Nous-mêmes**

LA SOMME DE : **Quatre-vingt-douze mille six cent quatre-vingt-trois dirhams et 50 centimes**

Valeur suivant facture : n° 12

Signature



Socco Alto Tanger

TIRE

JUSTFIT, Tétouan

DOMICILIATION



Agence Al Wahda Tanger

Compte n° : 212120035902352055814

Travail à faire N°4 / (2 pts)

N°	Questions	Barème
1	Citer deux règles de courtoisie à respecter par l'hôte (hôtesse) de caisse.	0,25 pt
2	A partir des documents 1 et 2 , sur l' annexe 12 : a- Dégager quatre erreurs de conformité de la facture avec le bon de commande ; b- Apporter les corrections nécessaires.	0,50 pt 0,50 pt
3	Compléter, à partir du document 3 , l' annexe 13 .	0,75 pt

Les annexes sont à compléter et à rendre avec la copie

Annexe 1 : Cadencier des vélos de route cyclotourisme du mois de juin (30 jours)

Période Référence	Première quinzaine					Deuxième quinzaine					Stock au 1 juillet		Ventes mensuelles
	S		C	L	V	S		C	L	V	M	R	
	M	R				M	R						
Vélo route cyclotourisme RC100	7	2	9			9	4	10			10	5	
Vélo route cyclotourisme RC120	9	2	9		8		3	12			6	3	
Vélo route cyclotourisme RC500	12	1	12			7	0	12			4	0	

S : Stock M : Magasin R : Réserve C : Commande L : Livraison V : Vente

Détail des calculs pour la référence Vélo route cyclotourisme RC120 :

- Stock Magasin (deuxième quinzaine) :

- Ventes (deuxième quinzaine) :

- Ventes mensuelles :

Annexe 2 : Analyse du stock des vélos VTT du mois de Juin (30 jours)

NB : Retenir deux chiffres après la virgule.

Référence Elément	Vélo VTT ST 100	Vélo VTT ST 530	Vélo VTT Rockrider XC 100
Stock moyen			
Coefficient de rotation			
Durée moyenne de stockage du mois de juin (en jours)			
Durée moyenne de stockage acceptée (en jours)	15 jours		
Ecart (en jours) *			
Interprétation	<input type="checkbox"/> Durée non acceptée <input type="checkbox"/> Durée acceptée	<input type="checkbox"/> Durée non acceptée <input type="checkbox"/> Durée acceptée	<input type="checkbox"/> Durée non acceptée <input type="checkbox"/> Durée acceptée
Recommandation	<input type="checkbox"/> Maintenir la durée de stockage <input type="checkbox"/> Réduire la durée de stockage	<input type="checkbox"/> Maintenir la durée de stockage <input type="checkbox"/> Réduire la durée de stockage	<input type="checkbox"/> Maintenir la durée de stockage <input type="checkbox"/> Réduire la durée de stockage

*Ecart = Durée moyenne de stockage du mois de juin - Durée moyenne de stockage acceptée

Détail des calculs pour la référence Vélo VTT ST 100 :

- Stock moyen :
- Coefficient de rotation :
- Durée moyenne de stockage du mois de Juin (en jours) :
- Ecart :

Annexe 3 : Fiche de stock selon la méthode FIFO

Fiche de stock										
Référence :					Mois : Juin					
Date	Libellé	Entrée			Sortie			Stock		
		Q*	P.U.**	Montant	Q	P.U.	Montant	Q	P.U.	Montant

(*) Q = quantité (**) P.U. = Prix unitaire

Annexe 4 : Propositions

1- L'étiquette sert d'abord à :

- Conserver le produit.
- Améliorer la présentation du magasin.
- Informer l'acheteur.

2- L'inventaire tournant consiste à :

- Réaliser annuellement un comptage de l'ensemble des stocks.
- Enregistrer continuellement les entrées et des sorties de stock réalisées.
- Réaliser un comptage programmé à intervalles réguliers.

3- Le document permettant de présenter le besoin d'achat précis au fournisseur s'appelle :

- Devis.
- Bon de commande.
- Facture.

4- L'outil avec lequel on sélectionne les meilleures offres des fournisseurs s'appelle :

- Bon de livraison.
- Appel d'offres.
- Tableau de comparaison.

Annexe 5 : Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel

	Calculs	Résultats
Nombre d'habitants de la zone		160 000 personnes
Nombre de ménages
Dépenses commercialisables mensuelles (en DH)
Dépenses mensuelles en articles de sport (Marché potentiel mensuel) (en DH)
Evasion commerciale (en DH)
Attraction commerciale (en DH)
Marché réel mensuel (en DH)
Chiffre d'affaires de la concurrence (en DH)
Chiffre d'affaires mensuel prévisionnel (en DH)
Chiffre d'affaires annuel prévisionnel (en DH)

Annexe 6 : Propositions

1- Les 5B de Keppner sont :

- Bon produit, bon endroit, bon moment, bonne promotion, bon prix.
- Bon personnel, bon endroit, bon moment, bonne quantité, bon prix.
- Bon produit, bon endroit, bon moment, bonne quantité, bon prix.

2- Un planogramme désigne :

- Un plan d'aménagement extérieur du magasin.
- Une représentation visuelle de l'implantation d'un rayon.
- L'ensemble des techniques d'agencement des rayons.

3- Les produits fréquemment implantés au niveau des yeux sont :

- Les produits à forte marge.
- Les produits volumineux.
- Les produits premier prix.

4- La largeur d'un assortiment est :

- Le nombre de familles ou de gammes de produits.
- Le choix proposé dans chaque famille de produit.
- Le nombre de références présentes dans le point de vente.

Annexe 7 : Performances commerciales des trois familles de chaussures

NB : Retenir deux chiffres après la virgule.

	Linéaire Développé (LD)	% LD	Coût d'achat total	Marge Commerciale (MC)	% MC	Chiffres d'affaires (CA) HT	% CA	Indice de sensibilité à la marge	Indice de sensibilité au CA
Chaussures de ville						660 000	60,96		
Chaussures de foot			75 000		6,55				
Chaussures de sport				100 912,50					1,05
Total	5,25	100			100		100		

$$\text{Indice de sensibilité à la marge} = \frac{\% \text{ de la marge}}{\% \text{ du linéaire développé}}$$

Détail des calculs pour la référence chaussures de foot :

- Linéaire développé :
- Marge commerciale :
- Chiffres d'affaires HT :
- Indice de sensibilité au chiffres d'affaires :

Annexe 8 : Nouveau linéaire**NB : Retenir deux chiffres après la virgule.**

	Nouveau linéaire (Détail des calculs)	Décision
Chaussures de ville		
Chaussures de foot		
Chaussures de sport		

Annexe 9 : Techniques promotionnelles

Numéro de l'offre	Technique promotionnelle utilisée
1	
2	
3	
4	

Annexe 10 : Détermination des résultats prévisionnels des deux offres promotionnelles

	Réduction de prix (Détail des calculs)	Vente avec prime (Détail des calculs)
Unités vendues		
Prix de vente unitaire HT		2800 DH
Chiffre d'affaires HT		
Coût d'achat total		
Coût de la campagne promotionnelle	5000 DH	5000 DH
Valeur totale des cadeaux		
Résultat prévisionnel		

Annexe 11 : Vrai ou faux

Affirmation	Vrai	Faux
La promotion des ventes est un outil de connaissance des marchés.		
L'emplacement des produits dans l'étalage impacte les résultats des actions promotionnelles.		
La technique des relations publiques fait partie de la communication hors média.		
La publicité de rappel permet d'informer sur le lancement d'un nouveau produit.		

Annexe 12 : Erreurs constatées

Erreur constatée	Correction à apporter

Annexe n°13 : Eléments de la lettre de change

N°	Mention de la lettre de change	Élément de la lettre à identifier
1	Le nom et la ville du créancier (tireur)	
2	L'échéance	
3	Le nom et la ville du débiteur (tiré)	
4	Le lieu et la date de la création de la lettre de change	
5	Le nom et la ville du bénéficiaire	
6	Le nom de la banque où la lettre de change sera payée	
7	Le numéro de la facture à payer	

الصفحة : 1 على 8	الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا المسالك المهنية الدورة العادية 2022		المملكة المغربية وزارة التربية الوطنية والتعليم الأولي والابتداء المركز الوطني للتقويم والامتحانات	
PPPPPPPPPPPPPPPPPPPP-PP	***I	- عناصر الإجابة -	NR 233A	

10	المعامل	4	مدة الإنجاز	اختبار توليفي في المواد المهنية - الجزء الأول شعبة الخدمات: مسلك التجارة	المادة الشعبة والمسلك
----	---------	---	-------------	---	--------------------------

Corrigé indicatif

2,5 points pour la présentation de la copie

Dossier 1 : Gestion des approvisionnements (25 points)

1	Deux objectifs de la gestion du stock : - Réduire le coût de stockage ; - Eviter la rupture de stock ; - Eviter le sur-stockage ; - Satisfaire la demande - ... N.B. : Accepter deux objectifs justes. (1.25 pts par objectif)	2,5 pts
2	Voir l' annexe 1 « Le cadencier ».	7,5 pts
3	Voir l' annexe 2 « Analyse du stock des vélos VTT du mois de Juin ».	7,5 pts
4	Voir l' annexe 3 « La fiche de stock selon la méthode FIFO ».	5 pts
5	Voir l' annexe 4 .	2,5 pts

Dossier 2 : Merchandising (47,50 points)

1	Explication de l'intérêt de l'étude de la zone de chalandise : L'étude de la zone de chalandise permet d'étudier la demande et la concurrence, et d'estimer le chiffre d'affaires prévisionnel. N.B. : Accepter toute réponse logique.	2,5 pts
2	Voir l' annexe 5 « Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel »	12,5 pts
3	Voir l' annexe 6 .	5 pts
4	a- Voir l' annexe 7 . b- La part du produit « Chaussures de sport » dans le chiffre d'affaires est supérieure de 5% par rapport à sa part dans le linéaire. N.B. : Accepter toute réponse logique. c- Voir l' annexe 8 « Nouveau linéaire ». d- Voir l' annexe 8 « Nouveau linéaire ».	15 pts 2,5 pts 5 pts 5 pts

Dossier 3 : Promotion des ventes (30 points)

1	Deux objectifs de la promotion des ventes : - Stimuler les ventes ; - Faire tester son produit ; - Augmenter la fréquence d'achat ; - Ecouler les stocks ; - ... <i>N.B. : Accepter deux objectifs justes. (1,25 pts par objectif)</i>	2,5 pts
2	Voir l' annexe 9 « Techniques promotionnelles ».	5 pts
3	a- Voir l' annexe 10 « Détermination des résultats prévisionnels des deux offres promotionnelles ». b- La meilleure offre promotionnelle : la réduction du prix. c- La réduction du prix génère un résultat prévisionnel plus élevé que la vente avec prime.	15 pts 2,5 pts 2,5 pts
4	Voir l' annexe 11 .	2,5 pts

Dossier 4 : Gestion de la caisse (20 points)

1	Deux règles de courtoisie à respecter par l'hôte (hôtesse) de caisses : - Sourire ; - Salutations ; - Remerciements ; - Prise de congé (au revoir, bonne journée,...) <i>N.B. : Accepter deux règles de courtoisie justes. (1,25 pts par élément)</i>	2,5 pts
2	Voir l' annexe 12 « Erreurs constatées ».	10 pts
3	Voir l' annexe 13 « Eléments de la lettre de change ».	7,5 pts

Annexe 1 : Cadencier des vélos de route cyclotourisme du mois de juin (30 jours) 7,5 pts

Références	Première quinzaine					Deuxième quinzaine					Stock au 1 juillet		Ventes mensuelles
	S		C	L	V	S		C	L	V	M	R	
	M	R				M	R						
Vélo route cyclotourisme RC100	7	2	9	<u>9</u> <small>0.375 pt</small>	<u>5</u> <small>0.625 pt</small>	9	4	10	<u>10</u> <small>0.375 pt</small>	<u>8</u> <small>0.625 pt</small>	10	5	<u>13</u> <small>0.5 pt</small>
Vélo route cyclotourisme RC120	9	2	9	<u>9</u> <small>0.375 pt</small>	8	<u>9</u> <small>0.625 pt</small>	3	12	<u>12</u> <small>0.375 pt</small>	<u>15</u> <small>0.625 pt</small>	6	3	<u>23</u> <small>0.5 pt</small>
Vélo route cyclotourisme RC500	12	1	12	<u>12</u> <small>0.375 pt</small>	<u>18</u> <small>0.625 pt</small>	7	0	12	<u>12</u> <small>0.375 pt</small>	<u>15</u> <small>0.625 pt</small>	4	0	<u>33</u> <small>0.5 pt</small>

S : Stock M : Magasin R : Réserve C : Commande L : Livraison V : Vente

Détail des calculs pour la référence Vélo route cyclotourisme RC120 :

- Stock Magasin (deuxième quinzaine) : $(9+2+9) - (8+3) = 9$ - Ventes (deuxième quinzaine) : $(9+3+12) - (6+3) = 15$ - Ventes mensuelles : $8+15 = 23$

Annexe 2 : Analyse du stock des vélos VTT du mois de juin (30 jours) 7,5 pts

Références Eléments	Vélo VTT ST 100	Vélo VTT ST 530	Vélo VTT Rockrider XC 100
Stock moyen <i>0.75 pt / 0.25 pt par élément</i>	<u>12.5</u>	<u>12</u>	<u>6</u>
Coefficient de rotation <i>2 pts / 0.67 pt par élément</i>	<u>0.48</u>	<u>1.16</u>	<u>2</u>
Durée moyenne de stockage du mois de juin (en jours) <i>1.5 pts / 0.5 pt par élément</i>	<u>62.5</u>	<u>25.86</u>	<u>15</u>
Durée moyenne de stockage acceptée (en jours)	15 jours		
Ecart (en jours) * <i>0.75 pt / 0.25 pt par élément</i>	<u>47.5</u>	<u>10.86</u>	<u>0</u>
Interprétation <i>1.25 pts / 0.417 pt par élément</i>	<u>Durée non acceptée</u>	<u>Durée non acceptée</u>	<u>Durée acceptée</u>
Recommandation <i>1.25 pts / 0.417 pt par élément</i>	<u>Réduire la durée de stockage</u>	<u>Réduire la durée de stockage</u>	<u>Maintenir la durée de stockage</u>

*Ecart = Durée moyenne de stockage du mois de juin - Durée moyenne de stockage acceptée

Détail des calculs pour la référence Vélo VTT ST 100 :

- Stock moyen : $(10 + 15) / 2 = 12.5$
- Coefficient de rotation : $6 / 12.5 = 0.48$
- Durée moyenne de stockage du mois de Juin (en jours) : $30 / 0.48 = 62.5$
- Ecart : $62.5 - 15 = 47.5$

Annexe 3 : Fiche de stock 5 pts / 0,1 pt par élément

Fiche de stock										
Référence : Casques Vélos Scrapper					Mois : Juin					
Date	Libellé	Entrée			Sortie			Stock		
		Quantité	P.U.	Montant	Quantité	P.U.	Montant	Quantité	P.U.	Montant
<u>01/06</u>	<u>Stock initial</u>							<u>15</u>	<u>230</u>	<u>3450</u>
<u>06/06</u>	<u>Bon d'entrée n° 25</u>	<u>12</u>	<u>240</u>	<u>2880</u>				<u>15</u>	<u>230</u>	<u>3450</u>
								<u>12</u>	<u>240</u>	<u>2880</u>
<u>12/06</u>	<u>Bon de sortie n° 18</u>				<u>14</u>	<u>230</u>	<u>3220</u>	<u>1</u>	<u>230</u>	<u>230</u>
								<u>12</u>	<u>240</u>	<u>2880</u>
<u>20/06</u>	<u>Bon de sortie n° 19</u>				<u>1</u>	<u>230</u>	<u>230</u>	<u>5</u>	<u>240</u>	<u>1200</u>
					<u>7</u>	<u>240</u>	<u>1680</u>			
<u>28/06</u>	<u>Bon d'entrée n° 26</u>	<u>35</u>	<u>220</u>	<u>7700</u>				<u>5</u>	<u>240</u>	<u>1200</u>
								<u>35</u>	<u>220</u>	<u>7700</u>

Annexe 4 : Propositions 2,5 pts / 0,625 pt par élément

1- L'étiquette sert d'abord à : <input checked="" type="checkbox"/> Informer l'acheteur.
2- L'inventaire tournant consiste à : <input checked="" type="checkbox"/> Réaliser un comptage programmé à intervalles réguliers.
3- Le document permettant de présenter le besoin d'achat précis au fournisseur s'appelle : <input checked="" type="checkbox"/> Bon de commande.
4- L'outil avec lequel on sélectionne les meilleures offres des fournisseurs s'appelle : <input checked="" type="checkbox"/> Tableau de comparaison.

Annexe 5 : Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel 12,5 pts

	Calculs	Résultats
Nombre d'habitants de la zone		160 000 personnes
Nombre de ménages	$160000/4$ 0.5 pt	40000 0.5 pt
Dépenses commercialisables mensuelles (en DH)	40000×3000 0.5 pt	120000000 0.5 pt
Dépenses mensuelles en articles de sport (Marché potentiel mensuel) (en DH)	$120000000 \times 10\%$ 1 pt	12000000 0.5 pt
Evasion commerciale (en DH)	$12000000 \times 20\%$ 1 pt	2400000 0.5 pt
Attraction commerciale (en DH)	$12000000 \times 15\%$ 1 pt	1800000 0.5 pt
Marché réel mensuel (en DH)	$12000000 - 2400000 + 1800000$ 1 pt	11400000 0.5 pt
Chiffre d'affaires de la concurrence (en DH)	$11400000 \times (10\% + 35\%)$ 1 pt	5130000 0.5 pt
Chiffre d'affaires mensuel prévisionnel (en DH)	$11400000 - 5130000$ 1 pt	6270000 0.5 pt
Chiffre d'affaires annuel prévisionnel (en DH)	6270000×12 1 pt	75240000 0.5 pt

Annexe 6 : Propositions 5 pts / 1.25 pts par élément

1- Les 5B de Keppner sont : <input checked="" type="checkbox"/> Bon produit, bon endroit, bon moment, bonne quantité, bon prix.
2- Un planogramme désigne : <input checked="" type="checkbox"/> Une représentation visuelle de l'implantation d'un rayon.
3- Les produits fréquemment implantés au niveau des yeux sont : <input checked="" type="checkbox"/> Les produits à forte marge.
4- La largeur d'un assortiment est : <input checked="" type="checkbox"/> Le nombre de familles ou de gammes de produits.

Annexe 7 : Performances commerciales des trois familles de chaussures : 15 pts / 0,625 pt par élément**NB : Retenir deux chiffres après la virgule.**

	LD	% LD	Coût d'achat total	Marge commerciale	% Marge commerciale	CA HT	% CA	Indice de sensibilité à la marge	Indice de sensibilité au CA
Chaussures de ville	<u>3</u>	<u>57,14</u>	<u>440 000</u>	<u>220 000</u>	<u>64,06</u>	660 000	60,96	<u>1,12</u>	<u>1,06</u>
Chaussures de foot	<u>0,75</u>	<u>14,29</u>	75 000	<u>22 500</u>	6,55	<u>97 500</u>	<u>9,01</u>	<u>0,45</u>	<u>0,63</u>
Chaussures de sport	<u>1,5</u>	<u>28,57</u>	<u>224 250</u>	100 912,50	<u>29,39</u>	<u>325 162,5</u>	<u>30,03</u>	<u>1,02</u>	<u>1,05</u>
Total	5,25	100	<u>739 250</u>	<u>343 412,50</u>	100	<u>1 082 662,5</u>	100		

$$\text{Indice de sensibilité à la marge} = \frac{\% \text{ de la marge}}{\% \text{ du linéaire développé}}$$

Détail des calculs pour la référence chaussures de foot :- Linéaire développé : $0,75 \times 1 = 0,75$ - Marge commerciale : $75 000 \times 0,3 = 22500$ - Chiffres d'affaires HT : $75 000 + 22 500 = 97 500$ ou $75 000 \times 1,3 = 97 500$ - Indice de sensibilité au chiffre d'affaires : $9,01 / 14,29 = 0,63$

Annexe 8 : Nouveau linéaire 10 pts / 1,67 pts par élément

	Nouveau linéaire (Détail des calculs) 5 pts	Décision 5 pts
Chaussures de ville	$3 \times 1.12 = 3.36$	<u>Augmenter le linéaire</u>
Chaussures de foot	$0.75 \times 0.45 = 0.33$	<u>Diminuer le linéaire</u>
Chaussures de sport	$1.5 \times 1.02 = 1.53$	<u>Garder le linéaire ou l'augmenter</u>

Annexe 9 : Techniques promotionnelles 5 pts / 1,25 pts par élément

Numéro de l'offre	Technique promotionnelle utilisée
1	Vente par lot ou offre spéciale (réduction de prix)
2	Coupon, bon de réduction
3	Essai (test), échantillonnage, démonstration
4	Jeux et concours

**Annexe 10 : Détermination des résultats prévisionnels des deux offres promotionnelles
15 pts / 1,5 pts par élément**

	Réduction de prix (Détail des calculs)	Vente avec prime (Détail des calculs)
Unités vendues	$400 \times (1 + 0.3) = 540$	$400 \times (1 + 0.15) = 460$
Prix de vente unitaire HT	$2800 \times (1 - 0.2) = 2240 \text{ DH}$	2800 DH
Chiffres d'affaires HT	$540 \times 2240 = 1209600 \text{ DH}$	$460 \times 2800 = 1288000 \text{ DH}$
Coût d'achat total	$540 \times 1800 = 972000 \text{ DH}$	$460 \times 1800 = 828000 \text{ DH}$
Coût de la campagne promotionnelle	5000 DH	5000 DH
Valeur totale des cadeaux		$600 \times 460 = 276000 \text{ DH}$
Résultat prévisionnel	$1209600 - 972000 - 5000 = 232600 \text{ DH}$	$1288000 - 828000 - 5000 - 276000 = 179000 \text{ DH}$

Annexe 11 : Vrai ou faux 2,5 pts / 0,625 pt par élément

Affirmation	Vrai	Faux
La promotion des ventes est un outil de connaissance des marchés.		<u>x</u>
L'emplacement des produits dans l'étalage impacte les résultats des actions promotionnelles.	<u>x</u>	
La technique des relations publiques fait partie de la communication hors média.	<u>x</u>	

La publicité de rappel permet d'informer sur le lancement d'un nouveau produit.

x

Annexe 12 : Erreurs constatées 10 pts

Erreur constatée 5 pts / 1,25 pts par élément	Correction à apporter 5 pts / 1,25 pts par élément
Quantité « pantalon fitnesss femme » : 350 unités	200 unités
Prix « pantalon fitnesss femme » : 200 DH	350 DH
Désignation de la référence C0045 : « Chaussures basses femme »	Chaussures basses Homme
Modalités de paiement : paiement au comptant	50% crédit 50% comptant

Annexe 13 : Eléments de la lettre de change 7,5 pts

N°	Mention de la lettre de change	Élément de la lettre à identifier	
1	Le nom et la ville du créancier (tireur)	Go Sport, Socco Alto, Tanger	1,5 pts
2	L'échéance	19/07/2022	0.75 pt
3	Le nom et la ville du débiteur (tiré)	JUSTFIT, tétouan	1,5 pts
4	Le lieu et la date de la création de la lettre de change	Tanger, 19/06/2022	0.75 pt
5	Le nom et la ville du bénéficiaire	Go Sport, Socco Alto, Tanger	1,5 pts
6	Le nom de la banque où la lettre de change sera payée	Banque populaire, Agence ELwahda, Tanger	0.75 pt
7	Le numéro de la facture à payer	N° 12	0.75 pt