

الامتحان الموحد الوطني لنيل شهادة البكالوريا المهنية
الإطار المرجعي للاختبار الخاص بمكون الاختبار التوليقي المهني -2018-
تخصص: تجارة
Épreuve de synthèse professionnelle
Spécialité : COMMERCE

I- Programme : **Domaine 1 : Gestion des points de vente**

Module	Compétence	Contenu	Élément du programme faisant l'objet d'évaluation en examen national
Univers de la distribution	Connaitre la distribution : ses origines, sa dynamique et son évolution	<ul style="list-style-type: none"> Les fonctions de la distribution : Fonctions transactionnelles ; Fonctions relationnelles ; Fonctions expérientielles Les différents types de la distribution; Hors magasin (La vente à distance; Le télé achat; L'e-commerce; Les groupes intégrés; Les groupements d'indépendance; Les réseaux de franchise; Les groupements e-commerce) 	<ul style="list-style-type: none"> Les fonctions de la distribution : Fonctions transactionnelles ; Fonctions relationnelles ; Fonctions expérientielles Les différents types de la distribution ; Hors magasin (La vente à distance ; Le télé achat ; L'e-commerce ; Les groupes intégrés ; Les groupements d'indépendance ; Les réseaux de franchise ; Les groupements e-commerce)
	La grande distribution : stratégie de l'enseigne :	<ul style="list-style-type: none"> Définition Socle stratégique Les compétences clés de l'enseigne Le positionnement d'une enseigne Construction d'une différence durable 	<ul style="list-style-type: none"> Définition Le positionnement d'une enseigne
	Gestion de la dynamique d'enseigne	<ul style="list-style-type: none"> La cohérence de concept d'enseigne Comment lancer une nouvelle enseigne 	<ul style="list-style-type: none"> La cohérence de concept d'enseigne

الامتحان الموحد الوطني لنيل شهادة البكالوريا المهنية: الإطار المرجعي للاختبار الخاص بمكون الاختبار التركيبي المهني، تخصص: تجارة
-2018-

مديرية التقويم وتنظيم الحياة المدرسية والتكوينات المشتركة بين الأكاديميات- المركز الوطني للتقويم و الامتحانات و التوجيه الهاتف /52 /0537.71.44.53 -الفاكس : 0537.71.44.09 البريد الالكتروني : cne@men.gov.ma ص 1 من 13

	Les facteurs affectant l'évolution de la distribution au Maroc	<ul style="list-style-type: none"> • Les grandes surfaces au Maroc • Dates de création • Répartition par ville • Perspectives de développement 	<ul style="list-style-type: none"> • Les grandes surfaces au Maroc • Perspectives de développement
Module	Compétence	Contenu	Élément du programme faisant l'objet d'évaluation en examen national
Gestion des approvisionnements	Sélectionner les fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> • Lancer un appel d'offres • Collecter les propositions • Dresser le tableau de comparaison • Choisir le fournisseur le moins disant 	<ul style="list-style-type: none"> • Lancer un appel d'offres • Collecter les propositions • Dresser le tableau de comparaison • Choisir le fournisseur le moins disant
	Effectuer les commandes	<ul style="list-style-type: none"> • Remplir le cadencier • Déterminer les quantités à commander • Préparer et lancer la commande 	<ul style="list-style-type: none"> • Remplir le cadencier • Déterminer les quantités à commander • Préparer et lancer la commande
	Recevoir la marchandise	<ul style="list-style-type: none"> • Vérifier la concordance entre la marchandise commandée et la marchandise reçue. • Relever les écarts • Éditer les bons nécessaires • Manipuler soigneusement la marchandise. 	<ul style="list-style-type: none"> • Vérifier la concordance entre la marchandise commandée et la marchandise reçue. • Relever les écarts

الامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا المهنية: الإطار المرجعي لاختبار الخاص بمكون الاختبار التركيبي المهني، تخصص: تجارة
-2018-

مديرية التقويم وتنظيم الحياة المدرسية والتكوينات المشتركة بين الأكاديميات- المركز الوطني للتقويم والامتحانات و التوجيه الهاتف /52 0537.71.44.53 -الفاكس : 0537.71.44.09 البريد الالكتروني : cne@men.gov.ma ص 2 من 13

	Préparer la marchandise	<ul style="list-style-type: none"> • Respecter les règles d'étiquetage de l'entreprise • Respecter la réglementation sur l'affichage. • Respecter les lieux et les températures de stockage • Assurer la propreté des réserves 	
	Stocker la marchandise	<ul style="list-style-type: none"> • Respecter les méthodes de valorisation des sorties appliquées par l'entreprise (FIFO, LIFO, CMUP) 	<ul style="list-style-type: none"> • Respecter les méthodes de valorisation des sorties appliquées par l'entreprise (FIFO, LIFO, CMUP)
	Approvisionner les rayons, les étalages et les présentoirs.	<ul style="list-style-type: none"> • Appliquer la rotation des stocks • Respecter les méthodes d'étalage de l'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Appliquer la rotation des stocks
	Effectuer des inventaires	<ul style="list-style-type: none"> • S'assurer de l'exactitude des opérations de comptages, de contrôle et de relevé d'inventaire • Justifier les écarts relevés 	<ul style="list-style-type: none"> • S'assurer de l'exactitude des opérations de comptages, de contrôle et de relevé d'inventaire • Justifier les écarts relevés
	Gérer les stocks	<ul style="list-style-type: none"> • Distinguer les différents niveaux des stocks • Calculer la rotation des stocks • Calculer les coûts des stocks • Déterminer le nombre optimal des commandes selon WILSON • Gérer les stocks par importance (ABC, 20/80) • Déterminer les dates de commandes/dates de livraison 	<ul style="list-style-type: none"> • Distinguer les différents niveaux des stocks • Calculer la rotation des stocks • Calculer les coûts des stocks • Déterminer le nombre optimal des commandes selon WILSON • Gérer les stocks par importance (ABC, 20/80)
Module	Compétence	Contenu	Élément du programme faisant l'objet d'évaluation en examen national

الامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا المهنية: الإطار المرجعي لاختبار الخاص بمكون الاختبار التركيبي المهني، تخصص: تجارة
-2018-

مديرية التقويم وتنظيم الحياة المدرسية والتكوينات المشتركة بين الأكاديميات- المركز الوطني للتقويم و الامتحانات و التوجيه الهاتف 52 / 0537.71.44.53 -الفاكس : 09.44.71.0537 البريد الالكتروني : cne@men.gov.ma ص 3 من 13

Merchandising	Connaitre le principe du géomarketing	<ul style="list-style-type: none"> • L'importance du géomarketing dans l'évolution du marketing de la grande distribution, 	
	Connaitre les enjeux et les techniques d'implantation des points de vente	<ul style="list-style-type: none"> • Étude de la zone de chalandise • Établissement de la carte de la zone de chalandise • Évaluation du potentiel de la zone de chalandise • Choix de la localisation du point de vente • Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel du point de vente 	<ul style="list-style-type: none"> • Étude de la zone de chalandise • Établissement de la carte de la zone de chalandise • Évaluation du potentiel de la zone de chalandise • Choix de la localisation du point de vente • Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel du point de vente (les étapes)
	Connaitre et mettre en place le marchéage du point de vente	<ul style="list-style-type: none"> • La politique du produit • L'offre de produit : l'assortiment • L'offre de service • La politique de prix • La politique de communication • Mesure de l'efficacité du point de vente (indicateurs de performance) : Analyse quantitative, Analyse qualitative 	<ul style="list-style-type: none"> • L'offre de produit : l'assortiment • L'offre de service • La politique de prix • La politique de communication • Mesure de l'efficacité du point de vente (indicateurs de performance) : Analyse quantitative, Analyse qualitative
	Décider de l'agencement d'une surface de vente	<ul style="list-style-type: none"> • agencement des surfaces de vente • construction d'un assortiment • implantation des univers, rayons, et/ou catégories de produits 	<ul style="list-style-type: none"> • agencement des surfaces de vente • construction d'un assortiment • implantation des univers, rayons, et/ou catégories de produits

الامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا المهنية: الإطار المرجعي لاختبار الخاص بمكون الاختبار التركيبي المهني، تخصص: تجارة
-2018-

مديرية التقويم وتنظيم الحياة المدرسية والتكوينات المشتركة بين الأكاديميات- المركز الوطني للتقويم و الامتحانات و التوجيه الهاتف /52 /0537.71.44.53 -الفاكس : 0537.71.44.09 البريد الالكتروني : cne@men.gov.ma ص 4 من 13

	Donner des précisions sur l'emplacement des produits	<ul style="list-style-type: none"> Les critères quantitatifs et qualitatifs de répartition du linéaire entre les produits L'élaboration des planigrammes Le contrôle de l'utilisation du linéaire 	<ul style="list-style-type: none"> Les critères quantitatifs et qualitatifs de répartition du linéaire entre les produits Le contrôle de l'utilisation du linéaire
	Évaluer les résultats des ventes	<ul style="list-style-type: none"> Détermination et calculs des différents ratios : - Taux de rotation ; - Chiffre d'affaire au mètre ; - Marge au mètre ; La part de la marque dans le chiffre d'affaires ; La part de la marque dans la marge totale ; Part de la marque dans le linéaire ; Indice de sensibilité au chiffre d'affaires ; Indice de sensibilité à la marge ; Interprétation appropriée des ratios... Recommandation sur les ratios à utiliser compte tenu de la stratégie du chef d'entreprise Proposer des actions pour améliorer l'activité du magasin 	<ul style="list-style-type: none"> Détermination et calculs des différents ratios : - Taux de rotation ; - Chiffre d'affaire au mètre ; - Marge au mètre ; La part de la marque dans le chiffre d'affaires ; La part de la marque dans la marge totale ; Part de la marque dans le linéaire ; Indice de sensibilité au chiffre d'affaires ; Indice de sensibilité à la marge ; Interprétation appropriée des ratios... Recommandation sur les ratios à utiliser compte tenu de la stratégie du chef d'entreprise Proposer des actions pour améliorer l'activité du magasin
	Appréhender les évolutions récentes du merchandising	<ul style="list-style-type: none"> Les grands magasins et les centres commerciaux Le merchandising sur Internet 	
Module	Compétence	Contenu	Élément du programme faisant l'objet d'évaluation en examen national
Promotion des ventes	Déterminer l'intérêt et la cible de la promotion des ventes	<ul style="list-style-type: none"> Présenter la cible et Les objectifs de la promotion des ventes pour l'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> Présenter la cible et Les objectifs de la promotion des ventes pour l'entreprise

الامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا المهنية: الإطار المرجعي لاختبار الخاص بمكون الاختبار التركيبي المهني، تخصص: تجارة
-2018-

مديرية التقويم وتنظيم الحياة المدرسية والتكوينات المشتركة بين الأكاديميات- المركز الوطني للتقويم و الامتحانات و التوجيه الهاتف /52 /0537.71.44.53 -الفاكس : 0537.71.44.09 البريد الالكتروني : cne@men.gov.ma ص 5 من 13

	Établir une stratégie de promotion	<ul style="list-style-type: none"> Présentation des différentes stratégies de promotion : Publicité ; Relation publique ; Promotion des ventes ; Direct mail (publipostage) ; Présentation des techniques promotionnelles de vente (réduction de prix, jeu, couponnage, prime...) 	<ul style="list-style-type: none"> Présentation des différentes stratégies de promotion : Publicité ; Relation publique ; Promotion des ventes ; Direct mail (publipostage) ; Présentation des techniques promotionnelles de vente (réduction de prix, jeu, couponnage, prime...)
	Concevoir un message publicitaire	<ul style="list-style-type: none"> Choix approprié du message Détermination précise du contenu du message Qualité de la présentation Détermination juste du budget Choix approprié des médias et des supports publicitaires 	<ul style="list-style-type: none"> Détermination précise du contenu du message Qualité de la présentation Choix approprié des médias et des supports publicitaires
	Mettre en place et suivre l'action promotionnelle. Evaluer les résultats	<ul style="list-style-type: none"> Afficher, réapprovisionner et suivre les ventes et les stocks. Collecter des renseignements pertinents en vue d'évaluer les résultats Interpréter les résultats Choisir les moyens de relance et de repositionnement Transmettre les résultats et les recommandations, dans un rapport 	
	Calculer le coût de l'opération promotionnelle	<ul style="list-style-type: none"> Calculer le prix de vente promotionnel Calculer le CA promotionnel Déduire la marge nette Prendre en considération les frais promotionnels 	<ul style="list-style-type: none"> Calculer le prix de vente promotionnel Calculer le CA promotionnel Déduire la marge nette Prendre en considération les frais promotionnels
Module	Compétence	Contenu	Élément du programme faisant l'objet d'évaluation en examen national

الامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا المهنية: الإطار المرجعي لاختبار الخاص بمكون الاختبار التركيبي المهني، تخصص: تجارة
-2018-

مديرية التقويم وتنظيم الحياة المدرسية والتكوينات المشتركة بين الأكاديميات- المركز الوطني للتقويم و الامتحانات و التوجيه الهاتف /52 0537.71.44.53 -الفاكس : 0537.71.44.09 البريد الالكتروني : cne@men.gov.ma ص 6 من 13

Gestion des moyens de paiement	Calculer un prix de vente	<ul style="list-style-type: none"> • Détermination juste du prix de vente en utilisant : Le coefficient multiplicateur ; Les taux de marge et taux de marque ; du cycle de vie du produit. 	
	Préparer une facture et effectue les calculs nécessaires.	<ul style="list-style-type: none"> • Utilisation pertinente du vocabulaire lié à la fixation des prix. • Présence de toutes les données exigées. • Exactitude de ces données. • Exactitude des calculs relatifs aux : taxes ; réductions commerciales ; escomptes ; devises étrangères. 	
	Effectuer des opérations de caisse	<ul style="list-style-type: none"> • Vérification appropriée du matériel, de l'équipement et du fonds de caisse. • Perception exacte du paiement • Remise exacte de la monnaie • Respect des procédures relatives à chaque mode de paiement (espèce, chèque, cartes monétiques...) • Rapidité d'exécution • Respect des règles de la courtoisie : discrétion ; attitude sympathique dans des situations problématiques • Respect des règles de fermeture de la caisse • Application appropriée des mesures de sécurité au cours des opérations de caisse. • Précision des renseignements dans le rapport de caisse. • Report exact des données sur le bordereau de dépôt. 	<ul style="list-style-type: none"> • Vérification appropriée du matériel, de l'équipement et du fonds de caisse. • Perception exacte du paiement • Remise exacte de la monnaie • Respect des procédures relatives à chaque mode de paiement (espèce, chèque, cartes monétiques...) • Rapidité d'exécution • Respect des règles de la courtoisie : discrétion ; attitude sympathique dans des situations problématiques • Respect des règles de fermeture de la caisse • Application appropriée des mesures de sécurité au cours des opérations de caisse. • Précision des renseignements dans le rapport de caisse. • Report exact des données sur le bordereau de dépôt.

الامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا المهنية: الإطار المرجعي لاختبار الخاص بمكون الاختبار التركيبي المهني، تخصص: تجارة
-2018-

مديرية التقويم وتنظيم الحياة المدرسية والتكوينات المشتركة بين الأكاديميات- المركز الوطني للتقويم و الامتحانات و التوجيه الهاتف /52 /0537.71.44.53 -الفاكس : 0537.71.44.09 البريد الالكتروني : cne@men.gov.ma ص 7 من 13

Domaine 2 : GRC, e-commerce et création d'entreprise

Module	Compétence	Contenu	Élément du programme faisant l'objet d'évaluation en examen national
Gestion de la relation client	Décrire les mesures de fidélisation de la clientèle	<ul style="list-style-type: none"> Information régulière des clients sur les nouveautés Information régulière des clients sur les promotions périodiques Information régulière des clients sur les changements au niveau de l'entreprise (procédures, départ d'un agent commercial) Mesures initiatives : ristournes, remises, cadeaux, concours, réceptions, Visites de contrôle de la satisfaction des clients par rapport aux prestations des agents commerciaux (assurées par le personnel d'encadrement des commerciaux) 	<ul style="list-style-type: none"> Information régulière des clients sur les nouveautés Information régulière des clients sur les promotions périodiques Information régulière des clients sur les changements au niveau de l'entreprise (procédures, départ d'un agent commercial) Mesures initiatives : ristournes, remises, cadeaux, concours, réceptions, scoring RFM Visites de contrôle de la satisfaction des clients par rapport aux prestations des agents commerciaux (assurées par le personnel d'encadrement des commerciaux)
	Décrire le processus de gestion des réclamations de la clientèle	<ul style="list-style-type: none"> Création d'un fichier à part de clients mécontents Détection des raisons de mécontentement de ces clients Traitement des réclamations détectées Calcul des ratios : taux de réclamations, taux de perte 	<ul style="list-style-type: none"> Création d'un fichier à part de clients mécontents Détection des raisons de mécontentement de ces clients Traitement des réclamations détectées Calcul des ratios : taux de réclamations, taux de perte
	Gérer la relation clientèle à distance	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation du téléphone ; Utilisation du courrier ; Utilisation de l'Internet. 	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation du téléphone Guide d'entretien téléphonique (CROC + Traitement des objections) ;
Module	Compétence	Contenu	Élément du programme faisant l'objet d'évaluation en examen national

الامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا المهنية: الإطار المرجعي لاختبار الخاص بمكون الاختبار التركيبي المهني، تخصص: تجارة
-2018-

مديرية التقويم وتنظيم الحياة المدرسية والتكوينات المشتركة بين الأكاديميات- المركز الوطني للتقويم و الامتحانات و التوجيه الهاتف /52 /0537.71.44.53 -الفاكس : 0537.71.44.09 البريد الالكتروني : cne@men.gov.ma ص 8 من 13

E-commerce	Comprendre l'obligation et l'opportunité d'être présent sur internet	<ul style="list-style-type: none"> Apprécier le marché du E-Commerce : (formes et operateurs, profils des internautes, chiffres du e-commerce) Appréhender Internet comme un outil de communication institutionnel, de présentation des produits et services et de personnalisation de la relation avec le client. Comprendre la notion de site Web marchand comme un outil virtuel de gestion de la relation commerciale de l'entreprise avec ses différents publics ; Découvrir les pratiques nouvelles en la matière : (<i>M-commerce</i> : <i>Commerce Mobile</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> Apprécier le marché du E-Commerce : (formes et operateurs, profils des internautes, chiffres du e-commerce) Appréhender Internet comme un outil de communication institutionnel, de présentation des produits et services et de personnalisation de la relation avec le client. Comprendre la notion de site Web marchand comme un outil virtuel de gestion de la relation commerciale de l'entreprise avec ses différents publics ; Découvrir les pratiques nouvelles en la matière : (<i>M-commerce</i> : <i>Commerce Mobile</i>)
	Mettre en avant les services liés à une solution de commerce électronique	<ul style="list-style-type: none"> Comprendre la notion de nom de domaine, savoir l'acheter et l'enregistrer Décrire le processus de commande depuis le choix des produits et services jusqu'à la confirmation de la commande Comprendre la notion de paiement électronique, les différents acteurs qui y interviennent ; et les solutions de sécurité possibles. Savoir proposer des services à valeur ajoutée : (sceaux et labels, conseil, Webzines ; Foire aux questions) 	<ul style="list-style-type: none"> Comprendre la notion de nom de domaine, savoir l'acheter et l'enregistrer Décrire le processus de commande depuis le choix des produits et services jusqu'à la confirmation de la commande Comprendre la notion de paiement électronique, les différents acteurs qui y interviennent ; et les solutions de sécurité possibles. Savoir proposer des services à valeur ajoutée : (sceaux et labels, conseil, Webzines ; Foire aux questions)
	Savoir développer un merchandising et un marketing électroniques	<ul style="list-style-type: none"> Savoir mener une étude de marché sur internet Savoir construire un mix marketing adéquat sur internet lister Les clés d'un e-merchandising réussi (environnement du site, page d'accueil, assortiment, emplacements) savoir promouvoir la présence sur internet : (positionnement, référencement, affiliation, publicité) 	

الامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا المهنية: الإطار المرجعي لاختبار الخاص بمكون الاختبار التركيبي المهني، تخصص: تجارة
-2018-

	Savoir gérer l'après-vente et la logistique en commerce électronique	<ul style="list-style-type: none"> Analyser l'importance du service après-vente et de la logistique dans le commerce électronique ; Comprendre les moyens à mettre en œuvre pour gérer les commandes et les retours éventuels en commerce électronique ; Savoir organiser sa logistique 	
Module	Compétence	Contenu	Élément du programme faisant l'objet d'évaluation en examen national
Gestion commercial par logiciel	Paramétrer le logiciel de gestion commerciale	<ul style="list-style-type: none"> Produire des documents de vente Gérer les documents de livraison Produire des factures Gérer des articles de stocks Gérer les documents d'achat Gérer des abonnements Gérer les documents de stock Saisie des règlements 	
Module	Compétence	Contenu	Élément du programme faisant l'objet d'évaluation en examen national
Création d'entreprise	Trouver une idée	<ul style="list-style-type: none"> Idée de projet 	<ul style="list-style-type: none"> Idée de projet
	Connaître les organismes d'accompagnement et financement	<ul style="list-style-type: none"> Les organismes d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> Les organismes d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprise

الامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا المهنية: الإطار المرجعي لاختبار الخاص بمكون الاختبار التركيبي المهني، تخصص: تجارة
-2018-

مديرية التقويم وتنظيم الحياة المدرسية والتكوينات المشتركة بين الأكاديميات- المركز الوطني للتقويم والامتحانات و التوجيه الهاتف 52 / 0537.71.44.53 -الفاكس : 0537.71.44.09 البريد الإلكتروني : cne@men.gov.ma ص 10 من

	Réaliser l'étude de faisabilité	<ul style="list-style-type: none"> • Élaboration du plan d'affaire (business plan) • Étude économique et commerciale • Étude technique • Étude financière 	<ul style="list-style-type: none"> • Élaboration du plan d'affaire (business plan) • Étude économique et commerciale • Étude technique • Étude financière
	Connaitre la procédure globale de création d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> • Procédure juridique, fiscale et administrative de création d'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Procédure juridique, fiscale et administrative de création d'entreprise

الامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا المهنية: الإطار المرجعي لاختبار الخاص بمكون الاختبار التركيبي المهني، تخصص: تجارة
-2018-

مديرية التقويم وتنظيم الحياة المدرسية والتكوينات المشتركة بين الأكاديميات- المركز الوطني للتقويم والامتحانات و التوجيه الهاتف 52 / 0537.71.44.53 –الفاكس : 0537.71.44.09 البريد الالكتروني : cne@men.gov.ma ص 11 من

II – Tableau de spécification des contenus du référentiel faisant objet de l'évaluation à l'examen national :

Domaines	Modules	Masses horaires		Barème approximatif	
		Nombre d'heures	%	Modules	Domaines
Partie 1 : Gestion des points de vente	Univers de la distribution	60 H	12 %	2.50 points	12.50 points
	Gestion des approvisionnements	60 H	12 %	2.50 points	
	Merchandising	100 H	21 %	4.00 points	
	Promotion des ventes	60 H	12 %	2.50 points	
	Gestion des moyens de paiement	30 H	7 %	1.00 points	
Partie 2 : GRC, e-commerce et Création d'entreprise	Gestion de la relation client	60 H	12 %	2.50 points	07.50 points
	E-Commerce	60 H	12 %	2.50 points	
	Création d'entreprise	60 H	12 %	2.50 points	
TOTAL		490 H	100%	20 points	20 points

- **N.B. :**
 - ✓ Une marge de tolérance d'un point et demi est acceptable entre les deux parties
 - ✓ 0.5 point, incluse dans la note sur 20, sera accordé à la présentation de la copie.

الامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا المهنية: الإطار المرجعي لاختبار الخاص بمكون الاختبار التركيبي المهني، تخصص: تجارة
-2018-

مديرية التقويم وتنظيم الحياة المدرسية والتكوينات المشتركة بين الأكاديميات- المركز الوطني للتقويم والامتحانات و التوجيه الهاتف 52 / 0537.71.44.53 -الفاكس : 0537.71.44.09 البريد الإلكتروني : cne@men.gov.ma ص 12 من

III – Présentation du sujet :

- 1- L'épreuve sera composée de deux parties selon le tableau de spécification des contenus (Tableau II) :
 - Première partie : Gestion des points de vente d'une durée de quatre heures ;
 - Deuxième partie : GRC, e-commerce et Création d'entreprise d'une durée de deux heures.
- 2- L'épreuve portera sur l'étude d'un ou plusieurs cas réels ou fictifs ;
- 3- Chaque partie se présentera sous forme de dossiers indépendants afférents à un ou plusieurs modules ;
- 4- Chaque dossier doit comporter des supports clairs, simples et variés (textes, tableaux statistiques, graphiques, ...) ;
- 5- Les dossiers e-commerce et création d'entreprise ne doivent, en aucun cas, porter sur des exercices de calcul ;
- 6- Chaque dossier doit contenir un barème global et un barème détaillé par items en respectant le tableau de spécification des contenus (Tableau II) afin de donner à l'élève la structure générale de la notation du sujet ;
- 7- Les items doivent être formulés avec des verbes d'actions et un vocabulaire simple et compréhensible ;
- 8- Les travaux à faire peuvent se présenter sous forme de questions fermées (QCM, texte lacunaire, questions dichotomiques...) ;
- 9- Les formules de calculs commerciaux peuvent, si nécessaire, être fournies en annexes.

IV-Correction :

- 1- Le corrigé indicatif comportera un barème détaillé (Note sur vingt multipliée par le coefficient) ;
- 2- Le corrigé indicatif est structuré selon l'ordre des dossiers et questions ;
- 3- Le correcteur doit respecter les consignes du guide de correction ;
- 4- Le correcteur doit ramener la note finale de l'élève sur 20 (vingt) ;
- 5- Le correcteur prendra en considération les réponses logiques des élèves ;
- 6- Il évitera la double sanction : notera le commentaire correct d'un résultat faux, la démarche correcte sur la base d'éléments de calcul faux, ...
- 7- Il notera strictement les idées en évitant l'influence des erreurs d'orthographe ;
- 8- 0.5 point de la note sur vingt, sera consacrée à la présentation soignée de la copie de l'élève.

N.B. L'élève est appelé à :

- a. Éviter les ratures et surcharges ;
- b. Aérer le texte (marges, interlignes) ;
- c. Présenter chaque dossier dans une feuille séparée ;
- d. Numérotter les réponses et le n° du dossier y afférent ;
- e. Encadrer les résultats ;
- f. Utiliser la règle pour le traçage des tableaux et graphiques.
- g. Utiliser une calculatrice non programmable.

الامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا المهنية: الإطار المرجعي لاختبار الخاص بمكون الاختبار التركيبي المهني، تخصص: تجارة
-2018-

مديرية التقويم وتنظيم الحياة المدرسية والتكوينات المشتركة بين الأكاديميات- المركز الوطني للتقويم و الامتحانات و التوجيه الهاتف 52 / 0537.71.44.53 -الفاكس : 0537.71.44.09 البريد الإلكتروني : cne@men.gov.ma ص 13 من