

ⵜⴰⴳⴷⴰⵢⵜ ⵏ ⵍⵎⵎⵓⵔ

ⵏ ⵓⵎⵓⵔ ⵏ ⵓⵎⵎⵓⵔ ⵏ ⵍⵎⵎⵓⵔ

ⵏ ⵓⵎⵓⵔ ⵏ ⵓⵎⵎⵓⵔ

ⵏ ⵓⵎⵓⵔ ⵏ ⵓⵎⵎⵓⵔ ⵏ ⵓⵎⵎⵓⵔ



المملكة المغربية  
وزارة التربية الوطنية  
والتكوين المهني  
والتعليم العالي والبحث العلمي

المركز الوطني للتقويم والامتحانات

الأطر المرجعية المحيية الخاصة بالامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا - دورة 2021 -

المسالك المهنية

الإطار المرجعي للاختبار التوليقي في المواد المهنية

شعبة الخدمات : مسلك التجارة



**Épreuve de synthèse professionnelle**  
**Spécialité : COMMERCE**

**I- Programme :**

**Domaine 1 : Gestion des points de vente**

MODULE	PRÉCISIONS	ÉLÉMENTS DE CONTENU	ÉLÉMENTS DU CONTENU FAISANT L'OBJET D'ÉVALUATION EN EXAMEN NATIONAL
<b>Gestion des Approvisionnements</b>	1. Sélectionner les fournisseurs	1.1. Lancer un appel d'offres 1.2. Collecter les propositions 1.3. Dresser le tableau de comparaison 1.4. Choisir le fournisseur le moins disant	1.1. Lancer un appel d'offres 1.2. Collecter les propositions 1.3. Dresser le tableau de comparaison 1.4. Choisir le fournisseur le moins disant
	2. Effectuer les commandes	2.1. Remplir le cadencier 2.2. Déterminer les quantités à commander 2.3. Préparer et lancer la commande	2.1. Remplir le cadencier 2.2. Déterminer les quantités à commander 2.3. Préparer et lancer la commande
	3. Recevoir la marchandise	3.1. Vérifier la concordance entre la marchandise commandée et la marchandise reçue 3.2. Relever les écarts 3.3. Éditer les bons nécessaires 3.4. Manipuler soigneusement la marchandise	3.1. Vérifier la concordance entre la marchandise commandée et la marchandise reçue 3.2. Relever les écarts 3.3. Éditer les bons nécessaires
	4. Préparer la marchandise	4.1. Respecter les règles d'étiquetage de l'entreprise 4.2. Respecter la réglementation sur l'affichage	4.1. Respecter les règles d'étiquetage de l'entreprise 4.2. Respecter la réglementation sur l'affichage

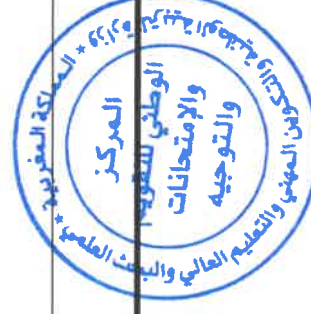
الأطر المرجعية المحيطة الخاصة بالامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا - دورة 2021-

المسالك المهنية

الإطار المرجعي للاختبار التقني في المواد المهنية : مسلك التجارة  
المركز الوطني للتقويم والامتحانات

cneebac@gmail.com : البريد الإلكتروني : 05.37.71.44.08 /09 : الفاكس : 05.37.71.44.53 /52

ص 2 من 12



	<p><b>5. Stocker la marchandise</b></p>	<p>5.1. Respecter les lieux et les températures de stockage 5.2. Assurer la propreté des réserves 5.3. Respecter les méthodes de valorisation des sorties appliquées par l'entreprise (FIFO, LIFO, CMUP...)</p>	<p>5.3 Respecter les méthodes de valorisation des sorties appliquées par l'entreprise (FIFO, LIFO, CMUP...)</p>
	<p><b>6. Approvisionner les rayons, les étalages et les présentoirs</b></p>	<p>6.1. Appliquer la rotation des stocks 6.2. Respecter les méthodes d'étalage de l'entreprise</p>	<p>6.1. Appliquer la rotation des stocks</p>
	<p><b>7. Effectuer des inventaires</b></p>	<p>7.1. S'assurer de l'exactitude des opérations de comptages, de contrôle et de relevé d'inventaire 7.2. Justifier les écarts relevés</p>	<p>7.1. S'assurer de l'exactitude des opérations de comptages, de contrôle et de relevé d'inventaire 7.2. Justifier les écarts relevés</p>
	<p><b>8. Gérer les stocks</b></p>	<p>8.1. Distinguer les différents niveaux des stocks 8.2. Calculer la rotation des stocks 8.3. Calculer les coûts des stocks 8.4. Déterminer le nombre optimal des commandes selon WILSON 8.5. Gérer les stocks par importance (ABC, 20/80...) 8.6. Déterminer les dates de commandes/dates de livraison</p>	<p>8.1. Distinguer les différents niveaux des stocks 8.2. Calculer la rotation des stocks 8.3. Calculer les coûts des stocks 8.4. Déterminer le nombre optimal des commandes selon WILSON 8.5. Gérer les stocks par importance (ABC, 20/80...) 8.6. Déterminer les dates de commandes/dates de livraison</p>



الأطر المرجعية المعنية الخاصة بالامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا - دة 2021-

المسلك المهنية

الإطار المرجعي للاختبار التقني في المواد المهنية : مسلك التجارة

المركز الوطني للتقويم والامتحانات

البريد الإلكتروني : [cneebac@gmail.com](mailto:cneebac@gmail.com) : الفاكس : 05.37.71.44.08 / 09 - الهاتف 05/52.37.71.44.53

MODULE	PRÉCISIONS	ÉLÉMENTS DE CONTENU	ÉLÉMENTS DU CONTENU FAISANT L'OBJET D'ÉVALUATION EN EXAMEN NATIONAL
Merchandising	1. Connaître le principe du géomarketing	1.1. L'importance du géomarketing dans l'évolution du marketing de la grande distribution	
	2. Connaître les enjeux et les techniques d'implantation des points de vente	2.1. Étude de la zone de chalandise 2.2. Établissement de la carte de la zone de chalandise 2.3. Évaluation du potentiel de la zone de chalandise 2.4. Choix de la localisation du point de vente 2.5. Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel du point de vente	2.1. Étude de la zone de chalandise 2.2. Établissement de la carte de la zone de chalandise 2.3. Évaluation du potentiel de la zone de chalandise 2.4. Choix de la localisation du point de vente 2.5. Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel du point de vente
	3. Connaître et mettre en place le marché du point de vente	3.1. La politique du produit 3.2. L'offre de produit : l'assortiment 3.3. L'offre de service 3.4. La politique de prix 3.5. La politique de communication 3.6. Mesure de l'efficacité du point de vente (indicateurs de performance) : Analyse quantitative, Analyse qualitative	3.1. La politique du produit 3.2. L'offre de produit : l'assortiment 3.3. L'offre de service 3.4. La politique de prix 3.5. La politique de communication 3.6. Mesure de l'efficacité du point de vente (indicateurs de performance) : Analyse quantitative, Analyse qualitative
	4. Décider de l'agencement d'une surface de vente	4.1. Agencement des surfaces de vente 4.2. Construction d'un assortiment 4.3. Implantation des univers, rayons, et/ou catégories de produits	4.1. Agencement des surfaces de vente 4.2. Construction d'un assortiment 4.3. Implantation des univers, rayons, et/ou catégories de produits
	5. Donner des précisions sur l'emplacement des	5.1. Les critères quantitatifs et qualitatifs de répartition du linéaire entre les produits 5.2. L'élaboration des planogrammes	5.1. Les critères quantitatifs et qualitatifs de répartition du linéaire entre les produits 5.2. L'élaboration des planogrammes

الأطر المرجعية المعنية الخاصة بالامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا - دورة 2021 -

المسالك المهنية

الإطار المرجعي للاختبار التوليقي في المواد المهنية : مسلك التجارة  
المركز الوطني للتقويم والامتحانات

ص 4 من 12

البريد الإلكتروني : [cneebac@gmail.com](mailto:cneebac@gmail.com) : الفاكس : 05.37.71.44.08 / 09 - الهاتف : 05.37.71.44.53 / 52



<p><b>6. Évaluer les résultats des ventes</b></p>	<p>5.3. Le contrôle de l'utilisation du linéaire</p> <p>6.1. Détermination et calculs des différents ratios :</p> <p>6.1.1. Le taux de rotation</p> <p>6.1.2. Le chiffre d'affaire au mètre</p> <p>6.1.3. La marge au mètre</p> <p>6.1.4. La part de la marque dans le chiffre d'affaires</p> <p>6.1.5. La part de la marque dans la marge totale</p> <p>6.1.6. La part de la marque dans le linéaire</p> <p>6.1.7. L'indice de sensibilité au chiffre d'affaires</p> <p>6.1.8. L'indice de sensibilité à la marge</p> <p>6.2. Recommandation sur les ratios à utiliser compte tenu de la stratégie du chef d'entreprise</p> <p>6.3. Interprétation appropriée des ratios</p> <p>6.4. Proposer des actions pour améliorer l'activité du magasin</p>	<p>5.3. Le contrôle de l'utilisation du linéaire</p> <p>6.1. Détermination et calculs des ratios :</p> <p>6.1.1. Le taux de rotation</p> <p>6.1.2. Le chiffre d'affaire au mètre</p> <p>6.1.3. La marge au mètre</p> <p>6.1.4. La part de la marque dans le chiffre d'affaires</p> <p>6.1.5. La part de la marque dans la marge totale</p> <p>6.1.6. La part de la marque dans le linéaire</p> <p>6.1.7. L'indice de sensibilité au chiffre d'affaires</p> <p>6.1.8. L'indice de sensibilité à la marge</p> <p>6.2. Recommandation sur les ratios à utiliser compte tenu de la stratégie du chef d'entreprise</p> <p>6.3. Interprétation appropriée des ratios</p> <p>6.4. Proposer des actions pour améliorer l'activité du magasin</p>
<p><b>7. Appréhender les évolutions récentes du merchandising</b></p>	<p>7.1. Les grands magasins et les centres commerciaux</p> <p>7.2. Le merchandising sur Internet</p>	<p>7.1. Les grands magasins et les centres commerciaux</p> <p>7.2. Le merchandising sur Internet</p>



الأطر المرجعية المعنية الخاصة بالامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا - دورة 2021-  
المسالك المهنية

الإطار المرجعي للاختبار التقني في المواد المهنية : مسلك التجارة  
المركز الوطني للتقويم والامتحانات

ص 5 من 12

البريد الإلكتروني : [cneebac@gmail.com](mailto:cneebac@gmail.com) - الفاكس : 05.37.71.44.08 / 09 - الهاتف 05.37.71.44.53 / 52

MODULE	PRÉCISIONS	ÉLÉMENTS DE CONTENU	ÉLÉMENTS DU CONTENU FAISANT L'OBJET D'ÉVALUATION EN EXAMEN NATIONAL
<b>Gestion de la Caisse</b>	1. Calculer un prix de vente	<i>Déjà vu dans le Module : Documents et calculs commerciaux</i>	
	2. Préparer une facture et effectuer les calculs nécessaires	2.1. Présence de toutes les données exigées 2.2. Exactitude de ces données 2.3. Exactitude des calculs relatifs aux : 2.3.1. taxes ; 2.3.2. réductions commerciales ; 2.3.3. escomptes ; 2.3.4. devises étrangères.	2.1. Présence de toutes les données exigées 2.2. Exactitude de ces données 2.3. Exactitude des calculs relatifs aux : 2.3.1. taxes ; 2.3.2. réductions commerciales ; 2.3.3. escomptes ; ██████████
	3. Effectuer des opérations de caisse	✓ <i>Instruments de paiement corporels</i> 3.1. Les Espèces 3.2. Le Chèque 3.3. Les Effets de commerce ✓ <i>Instruments de paiement incorporels ou dématérialisés</i> 3.4. Carte de paiement TPE 3.5. Virement 3.6. Prélèvements 3.7. Paiement mobile (Téléphone ou smartphone)	✓ <i>Instruments de paiement corporels</i> 3.1. Les Espèces 3.2. Le Chèque 3.3. Les Effets de commerce ✓ <i>Instruments de paiement incorporels ou dématérialisés</i> 3.4. Carte de paiement TPE 3.5. Virement 3.6. Prélèvements 3.7. Paiement mobile (Téléphone ou smartphone)
	4. Effectuer des opérations de caisse : "Ligne	4.1. Vérification appropriée du matériel, de l'équipement et du fonds de caisse. 4.2. Perception exacte du paiement	4.1. Vérification appropriée du matériel, de l'équipement et du fonds de caisse. 4.2. Perception exacte du paiement

الأطر المرجعية المحبنة الخاصة بالامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا - دورة 2021-

المسالك المهنية

الإطار المرجعي للاختبار التقني في المواد المهنية : مسلك التجارة  
 المركز الوطني للتقويم والامتحانات

البريد الإلكتروني : [cneebac@gmail.com](mailto:cneebac@gmail.com) : الفاكس : 05.37.71.44.08 / 09 - الهاتف 05.37.71.44.53 / 52

من 6 من 12



	caisses''	<p>4.3. Remise exacte de la monnaie</p> <p>4.4. Respect des procédures relatives à chaque mode de paiement (espèce, chèque, cartes monétaires...)</p> <p>4.5. Rapidité d'exécution</p> <p>4.6. Respect des règles de la courtoisie :</p> <p>4.6.1. discrétion ;</p> <p>4.6.2. attitude sympathique dans des situations problématiques</p> <p>4.7. Respect des règles de fermeture de la caisse</p> <p>4.8. Application appropriée des mesures de sécurité au cours des opérations de caisse</p> <p>4.9. Précision des renseignements dans le rapport de caisse</p> <p>4.10. Report exact des données sur le bordereau de dépôt</p>	<p>4.3. Remise exacte de la monnaie</p> <p>4.4. Respect des procédures relatives à chaque mode de paiement (espèce, chèque, cartes monétaires...)</p> <p>4.5. Rapidité d'exécution</p> <p>4.6. Respect des règles de la courtoisie :</p> <p>4.6.1. discrétion ;</p> <p>4.6.2. attitude sympathique dans des situations problématiques</p> <p>4.7. Respect des règles de fermeture de la caisse</p> <p>4.8. Application appropriée des mesures de sécurité au cours des opérations de caisse</p> <p>4.9. Précision des renseignements dans le rapport de caisse</p> <p>4.10. Report exact des données sur le bordereau de dépôt</p>
--	-----------	--	--

## Domaine 2 : GRC et Promotion des ventes

MODULE	PRÉCISIONS	ÉLÉMENTS DE CONTENU	ÉLÉMENTS DU CONTENU FAISANT L'OBJET D'EVALUATION EN EXAMEN NATIONAL
Relation Client Gestion de la	1. Décrire les mesures de fidélisation de la clientèle	<p>1.1. Information régulière des clients sur les nouveautés</p> <p>1.2. Information régulière des clients sur les promotions périodiques</p> <p>1.3. Information régulière des clients sur les changements au niveau de l'entreprise (procédures, départ d'un agent commercial...)</p>	<p>1.1. Information régulière des clients sur les nouveautés</p> <p>1.2. Information régulière des clients sur les promotions périodiques</p> <p>1.3. Information régulière des clients sur les changements au niveau de l'entreprise (procédures, départ d'un agent commercial...)</p>

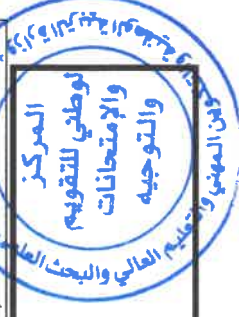
الأطر المرجعية المعنية الخاصة بالامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا - دورة 2021-

المسالك المهنية

الإطار المرجعي للاختبار التوقيفي في المواد المهنية :

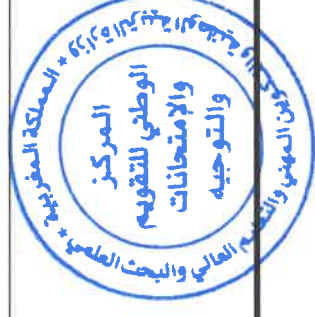
المركز الوطني للتقويم والامتحانات

cneebac@gmail.com : من 7 من 12      الهاتف /52-05.37.71.44.08 /09 : الفاكس - 05.37.71.44.53



		<p>1.4. Mesures et initiatives : ristournes, remises, cadeaux, concours, réceptions...</p> <p>1.5. Visites de contrôle de la satisfaction des clients par rapport aux prestations des agents commerciaux (assurées par le personnel d'encadrement des commerciaux)</p>	<p>1.4. Mesures et initiatives : ristournes, remises, cadeaux, concours, réceptions...</p> <p>1.5. Visites de contrôle de la satisfaction des clients par rapport aux prestations des agents commerciaux (assurées par le personnel d'encadrement des commerciaux)</p>
2. Décrire le processus de gestion des réclamations de la clientèle	<p>2.1. Création d'un fichier, à part, des clients mécontents</p> <p>2.2. Détection des raisons de mécontentement de ces clients</p> <p>2.3. Traitement des réclamations détectées</p> <p>2.4. Calcul des ratios : taux de réclamations, taux de perte...</p>	<p>2.1. Création d'un fichier, à part, des clients mécontents</p> <p>2.2. Détection des raisons de mécontentement de ces clients</p> <p>2.3. Traitement des réclamations détectées</p> <p>2.4. Calcul des ratios : taux de réclamations, taux de perte...</p>	<p>2.1. Création d'un fichier, à part, des clients mécontents</p> <p>2.2. Détection des raisons de mécontentement de ces clients</p> <p>2.3. Traitement des réclamations détectées</p> <p>2.4. Calcul des ratios : taux de réclamations, taux de perte...</p>
3. Gérer la relation clientèle à distance	<p>3.1. Utilisation du téléphone</p> <p>3.2. Utilisation du courrier</p> <p>3.3. Utilisation de l'Internet</p>	<p>3.1. Utilisation du téléphone</p> <p>3.2. Utilisation du courrier</p> <p>3.3. Utilisation de l'Internet</p>	<p>3.1. Utilisation du téléphone</p> <p>3.2. Utilisation du courrier</p> <p>3.3. Utilisation de l'Internet</p>

MODULE	PRÉCISIONS	ÉLÉMENTS DE CONTENU	ÉLÉMENTS DU CONTENU FAISANT L'OBJET D'ÉVALUATION EN EXAMEN NATIONAL
Promotion des Ventes	<p>1. Déterminer l'intérêt et la cible de la promotion des ventes</p>	<p>1.1. Présenter la cible de la promotion des ventes pour l'entreprise</p> <p>1.2. Présenter les objectifs de la promotion des ventes pour l'entreprise</p>	<p>1.1. Présenter la cible de la promotion des ventes pour l'entreprise</p> <p>1.2. Présenter les objectifs de la promotion des ventes pour l'entreprise</p>



الأطر المرجعية المعنية الخاصة بالامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا - دوجة 2021 - المسالك المهنية

الإطار المرجعي للاختبار التوجيهي في المواد المهنية : مسلك التجارة  
المركز الوطني للتقويم والامتحانات

البريد الإلكتروني: [cnecbac@gmail.com](mailto:cnecbac@gmail.com) - الفاكس: 05.37.71.44.08 / 09 - الهاتف: 05.37.71.44.53 / 52

ص 8 من 12



<p><b>2. Préparer et concevoir un message publicitaire</b></p>	<p>2.1. Choix approprié du message 2.2. Détermination précise du contenu du message 2.3. Qualité de la présentation 2.4. Détermination juste du budget 2.5. Choix approprié des médias et des supports publicitaires 2.6. Présentation des techniques promotionnelles de vente (réduction de prix, jeu, couponnage, prime...)</p>	<p>2.1. Choix approprié du message 2.2. Détermination précise du contenu du message 2.3. Qualité de la présentation 2.4. Détermination juste du budget 2.5. Choix approprié des médias et des supports publicitaires 2.6. Présentation des techniques promotionnelles de vente (réduction de prix, jeu, couponnage, prime...)</p>
<p><b>3. Préparer un étalage</b></p>	<p>3.1. Détermination d'un endroit stratégique 3.2. Détermination des ressources matérielles et humaines nécessaires 3.3. Utilisation appropriée de l'affichage 3.4. Application des principes d'étalage 3.5. Respect des plans d'aménagement</p>	<p>3.1. Détermination d'un endroit stratégique 3.2. Détermination des ressources matérielles et humaines nécessaires 3.3. Utilisation appropriée de l'affichage 3.4. Application des principes d'étalage 3.5. Respect des plans d'aménagement</p>
<p><b>4. Mettre en place et suivre l'action promotionnelle</b></p>	<p>4.1. Afficher, réapprovisionner et suivre les ventes et les stocks. 4.2. Collecter des renseignements pertinents en vue d'évaluer les résultats</p>	<p>4.1. Afficher, réapprovisionner et suivre les ventes et les stocks. 4.2. Collecter des renseignements pertinents en vue d'évaluer les résultats</p>
<p><b>5. Calculer le coût de l'opération promotionnelle</b></p>	<p>5.1. Calculer le prix de vente promotionnel 5.2. Calculer le CA promotionnel 5.3. Déduire la marge nette 5.4. Prendre en considération les frais promotionnels</p>	<p>5.1. Calculer le prix de vente promotionnel 5.2. Calculer le CA promotionnel 5.3. Déduire la marge nette 5.4. Prendre en considération les frais promotionnels</p>
<p><b>6. Évaluer les résultats</b></p>	<p>6.1. Interpréter les résultats 6.2. Choisir les moyens de relance et de repositionnement 6.3. Transmettre les résultats et les recommandations, dans un rapport</p>	<p>6.1. Interpréter les résultats 6.2. Choisir les moyens de relance et de repositionnement 6.3. Transmettre les résultats et les recommandations, dans un rapport</p>

الأطر المرجعية المحببة الخاصة بالامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا - دورة 2021 -

المسلك المهني  
الإطار المرجعي للاختبار التوليقي في المواد المهنية : مسلك التجارة  
المركز الوطني للتقويم والامتحانات

من 9 من 12

الهاكف /52.44.37.05 - الفاكس : 09 /08.44.37.05 البريد الإلكتروني : [cneebac@gmail.com](mailto:cneebac@gmail.com)



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

DOMAINES	MODULES	BAREME APPROXIMATIF	
		MODULES	DOMAINES
Domaine 1 : Gestion des points de vente	Gestion des approvisionnements	3.50 points	12.50 points
	Merchandising	6.50 points	
	Gestion de la caisse	2.50 points	
Partie 2 : GRC et Promotion des ventes	Gestion de la relation client	3.50 points	07.50 points
	Promotion des ventes	4.00 points	
<b>TOTAL</b>		<b>20 points</b>	<b>20 points</b>

• 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 soignée de la copie de l'élève.



الأطر المرجعية المحيطة الخاصة بالامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا - دة 2021 -  
المسلك المهني

الإطار المرجعي للاختبار التوليقي في المواد المهنية : مسلك التجارة  
المركز الوطني للتكوين والامتحانات

ص 10 من 12

البريد الإلكتروني : [cneebac@gmail.com](mailto:cneebac@gmail.com) - الفاكس : 05.37.71.44.08 / 09 - الهاتف 52 / 44.53 / 71.44.53

### III- Descriptif 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 et Promotion des ventes 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- 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 ;
- 6- Les items seront formulés avec des verbes d'actions et un vocabulaire simple et compréhensible ;
- 7- Les travaux à faire peuvent se présenter sous forme de questions fermées (QCM, texte lacunaire, questions dichotomiques...)
- 8- Les formules de calculs peuvent, si nécessaire, être fournies.

### IV- Consignes au candidat :

Le candidat est appelé à :

- 1- Lire attentivement le travail demandé ;
- 2- Préciser sur la copie, pour chaque partie, l'intitulé du module traité ;
- 3- Respecter la consigne du choix de module ;
- 4- Éviter les ratures et surcharges ;
- 5- Aérer le texte (marges, interlignes) ;
- 6- Présenter chaque dossier dans une feuille séparée ;
- 7- Numérotter les réponses et le n° du dossier y afférent ;
- 8- Encadrer les résultats ;
- 9- Utiliser la règle pour le traçage des tableaux et graphiques ;
- 10- Utiliser une calculatrice non programmable.



الأطر المرجعية المعنية الخاصة بالامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا - دورة 2021-

المسالك المهنية

الإطار المرجعي للاختبار التقني في المواد المهنية : مسلك التجارة

المركز الوطني للتقويم والامتحانات

البريد الإلكتروني : [cneebac@gmail.com](mailto:cneebac@gmail.com) / 09 / 05.37.71.44.08 - الفاكس : 05.37.71.44.53 / 52

ص 11 من 12

## V- Correction :

### A- Descriptif du corrigé

- 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.

### B- Consignes au correcteur

- 1- Respecter les consignes du guide de correction ;
- 2- Se conformer au barème détaillé du corrigé ;
- 3- Noter strictement les idées en évitant l'influence des erreurs d'orthographe ;
- 4- Ramener la note finale de l'élève sur 20 (vingt) ;
- 5- Prendre en considération les réponses logiques des élèves ;
- 6- Eviter la double sanction, accorder la totalité de la note en cas :
  - D'un commentaire correct d'un résultat faux,
  - D'une démarche correcte sur la base d'éléments de calcul faux, ...



الأطر المرجعية المعنية الخاصة بالامتحان الوطني الموحد لنيل شهادة البكالوريا - دة 2021 -  
المسلك المهني

الإطار المرجعي للاختبار التوليقي في المواد المهنية : مسلك التجارة  
المركز الوطني للتقويم والامتحانات

ص 12 من 12

البريد الإلكتروني : [cneebac@gmail.com](mailto:cneebac@gmail.com) / 05.37.71.44.08 / 09 : الفاكس : 05.37.71.44.53 / 52 الهاتف