Concours national d'accès aux écoles de management (CNAEM), Maroc

Session 2015, filière ECT

Économie-droit

Ce que traite le sujet

- Économie, note de synthèse
- Économie, réflexion argumentée
- Droit, situations 1 à 3

Sujet reproduit sans retouche à partir de la page suivante.

Résumé des parties, chapitres de cours liés et autres années :
prepahelp.com/annales/cnaem/ect/2015/eco-droit

Prepa Help ne revendique aucun droit sur le sujet, propriété de l'organisateur du concours.

CONCOURS NATIONAL D'ACCÈS AUX ÉCOLES DE MANAGEMENT (CNAEM)

(ENCG / ESI)

FILIERE ECONOMIQUE ET COMMERCIALE

OPTION TECHNOLOGIQUE

EPREUVE : ECONOMIE - DROIT

Lundi 18 mai 2015 - de 08 h à 12 h

Le sujet comprend 10 pages

NB : Aucun document n'est autorisé

ECONOMIE

PREMIERE PARTIE : NOTE DE SYNTHESE

A partir du dossier documentaire suivant, vous rédigerez une note de synthèse de 500 mots environ (plus ou moins 10 %), dans la quelle vous analyserez la politique commerciale du Maroc.

Composition du dossier documentaire :

DOCUMENT 1 : Libéralisation et ouverture commerciale
*Source : Rapport de l'OCDE : Maroc – Stratégie de développement du climat des affaires -**8 juin 2011.***

DOCUMENT 2 : Quel positionnement du Maroc dans la nouvelle configuration économique mondiale ?
Source : Rapport économique et financier du ministère de l'économie et des finances-2015

DOCUMENT 3 : Analyse SWOT de la politique commerciale du Maroc.
Source : Cohérence des Politiques Sectorielles et Accords de Libre-Echange : Fondements stratégiques pour un développement soutenu et durable - Rapport du CESE 2014.

DOCUMENT 4 : Etat des lieux et diagnostic de la politique d'ouverture économique
Cohérence des Politiques Sectorielles et Accords de Libre-Echange : Fondements stratégiques pour un développement soutenu et durable - Avis du CESE 2014.

DOCUMENT 1 : Libéralisation et ouverture commerciale

La libéralisation du commerce se traduit par l'ouverture d'économies qui peuvent ainsi commercer librement avec le reste du monde sur la base de leurs avantages comparatifs. La réduction de barrières commerciales figure parmi les démarches permettant de favoriser et d'accroître le commerce. Les barrières commerciales comprennent les droits de douane et les interdictions ou contingents à l'importation, ainsi que des barrières non-tarifaires telles que les obstacles techniques et administratifs qui gênent la libéralisation commerciale. Le degré de libéralisation du commerce atteint dans le monde aujourd'hui est le fait d'initiatives multilatérales, régionales et unilatérales.

Malgré les critiques de la libéralisation commerciale, il existe désormais un large consensus selon lequel cette politique bénéficie économiquement aux pays qui la mettent en œuvre lorsqu'elle est accompagnée de politiques de réforme complémentaires. Même les détracteurs de la libéralisation commerciale ont reconnu que « l'impact net de la libéralisation commerciale est peut-être bénéfique sur la base de l'argument classique de l'avantage comparatif ; les éléments de preuve à notre disposition ne semblent pas contredire cette thèse. Ce que nous disputons est l'opinion de plus en plus courante selon laquelle l'intégration à l'économie mondiale constitue une force pour la croissance économique tellement efficace qu'elle puisse se substituer de fait à une stratégie de développement ». La libéralisation commerciale ne serait alors qu'un des multiples composants d'un ensemble de politiques qui devraient également intégrer des questions telles que la rapidité de la réforme, le cadre législatif, les mesures de transition, la stratégie de développement économique et une consultation large des parties prenantes. Ces questions épineuses se trouvent au cœur de toute forme de libéralisation commerciale, qu'elle soit unilatérale, régionale ou multilatérale et font l'objet d'études et de débats politiques en évolution constante.

Au-delà de la croissance économique et de la création de l'emploi, les aspects pragmatiques de la diversification des relations commerciales et particulièrement du marché des exportations, ne doivent pas être sous-estimés : une base de clients plus diversifiée au niveau géographique réduit l'impact sur la balance commerciale de toute crise économique.

Une augmentation des échanges du Maroc avec, en particulier, d'autres pays de la région MENA, n'aiderait pas uniquement à diversifier les marchés d'exportations, mais insufflerait également un élan pour davantage réduire les barrières commerciales régionales, en accentuant l'intérêt du marché régional pour les investisseurs par rapport à un marché national donné.

La sous-dimension « libéralisation et ouverture du commerce » étudie le degré d'intégration des pays de la région MENA dans le système commercial mondial. Cette intégration se constate par l'adhésion du pays à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), son implication dans des accords commerciaux régionaux (ACR), le niveau des droits de douanes imposés aux biens d'équipement et les restrictions quantitatives au commerce (…).

Le Maroc est un membre fondateur de l'OMC et assure à tous ses partenaires commerciaux le traitement de la nation la plus favorisée. La politique commerciale marocaine vise la conformité avec les accords de l'OMC et démontre un fort engagement pour une libéralisation du commerce, une intégration accrue dans l'économie mondiale et une diversification de la gamme de partenaires commerciaux.

Les négociations de l'OMC n'ayant pas suffisamment progressé vers un libre-échange multilatéral, un élan a été donné aux accords de libre-échange (ALE) bilatéraux et régionaux qui

peuvent compléter l'adhésion à l'OMC en réduisant les barrières commerciales et en s'attaquant aux sujets qui n'ont pas été traités (ou tout du moins en détail) par l'OMC, tels que les services, les normes sociales, la concurrence, l'investissement et d'autres réglementations. Beaucoup de pays ont pu mener des stratégies commerciales associant une plus grande intégration régionale et bilatérale en parallèle avec des accords multilatéraux tels que ceux de l'OMC (…).

Les ACR ont été considérés comme complémentaires aux bénéfices de l'adhésion à l'OMC et comme sources d'inspiration dans la conception d'un système commercial multilatéral plus complet. Les ACR contiennent souvent des dispositions plus poussées que celles de l'OMC dans des domaines tels que les services, la concurrence, les normes sociales, l'environnement, la transparence et l'investissement.

Cependant, dans certains cas, les ACR n'ont pas été plus efficaces, voire moins, que l'action multilatérale. La propagation des ACR a créé ce qui a été qualifié de « *bol de spaghetti fait d'accords qui se chevauchent* », un phénomène souvent caractérisé par un manque de cohérence engendrant des coûts supplémentaires, une efficacité amoindrie et des marchés mondiaux moins concurrentiels[28]. Les pays signataires d'ACR devraient ainsi s'assurer que ces accords sont complémentaires à leur adhésion à l'OMC et génèrent des flux commerciaux accrus avec les autres pays signataires et le reste du monde. Ils devraient également s'assurer que ces accords n'obstruent pas le commerce avec les pays non signataires.

Un effet inverse possible d'un ALE pour les pays ayant des barrières élevées au commerce extérieur est celui du détournement des flux commerciaux : le commerce pourrait être détourné de producteurs non signataires vers des producteurs plus coûteux dont les produits sont finalement moins chers, uniquement en raison du démantèlement tarifaire des ALE. Le producteur non signataire est privé des bénéfices de son efficacité en raison d'une discrimination tarifaire. Afin d'éviter le détournement des flux commerciaux, beaucoup de pays ont commencé à réduire leurs tarifs NPF unilatéralement et par conséquent limitent la marge préférentielle qu'ils accordent à leurs partenaires d'ALE. L'obtention d'un niveau élevé pour cet indicateur requiert (1) qu'un nombre conséquent d'ACR ait été signé, y compris avec les partenaires commerciaux principaux ; (2) que la mise en œuvre de ces ACR ait atteint un degré avancé ; (3) que l'impact positif des ACR sur les flux commerciaux entre les signataires soit avéré et (4) que les ACR soient cohérents avec les accords de l'OMC.

Source : Rapport de l'OCDE : Maroc – Stratégie de développement du climat des affaires -8 juin 2011.

DOCUMENT 2 : Quel positionnement du Maroc dans la nouvelle configuration économique mondiale ?

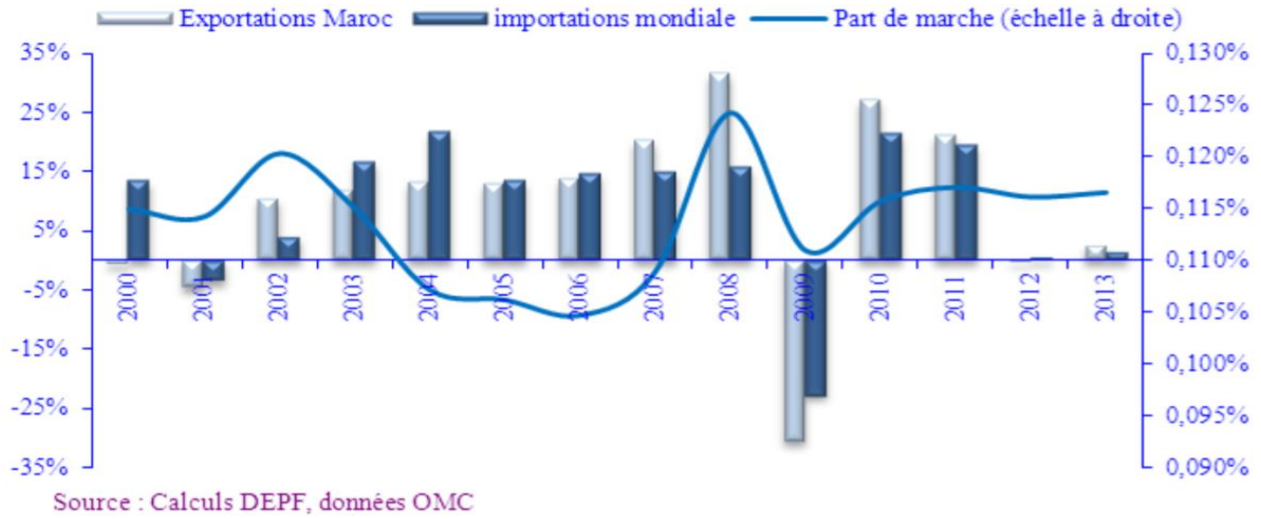
Compte tenu de tous ces efforts, le Maroc a vu certes, progresser le taux d'ouverture de son économie, passant de 51,2% en 2000 à 64,7% en 2013, cependant, sa part de marché mondiale au cours des dernières années n'a enregistré qu'une légère amélioration et reste faible comparée à ses principaux concurrents pénalisé en cela par la faible diversification de son offre exportable et sa forte concentration sur quelques marchés (…).

Par ailleurs, dans un contexte caractérisé par une stagnation des négociations commerciales multilatérales, les Accords Commerciaux Régionaux (ACR) continuent de se multiplier. Deux ACR majeurs, couvrant la majorité du commerce mondial, sont en cours de négociation : l'Accord de

Partenariat Trans-Atlantique entre les États-Unis et l'Union européenne et l'Accord de Partenariat Trans-Pacifique, impliquant 12 pays dont le Japon et les États-Unis. Ces évolutions risquent de marginaliser davantage les pays en développement et d'affecter leur compétitivité.

Ainsi, le choix de l'intégration économique s'avère pertinent une fois matérialisé autour d'un "pacte régional" pour la croissance inclusive qui permettrait de refonder une stratégie de co-développement bénéfique à l'ensemble des partenaires, au nom d'une ambition commune qui résulte d'une exigence forte de solidarité régionale et qui permettrait de poser les jalons d'une zone de prospérité partagée pour l'ensemble de la Région euro méditerranéenne). (…).

Malgré tous les efforts déployés en faveur de la libéralisation, du développement du système productif et de la promotion du commerce extérieur à travers, notamment, la mise en œuvre de stratégies sectorielles ambitieuses et l'amélioration de l'environnement des affaires, la dynamique de nos exportations reste en deçà de l'accroissement des besoins en importations de l'économie nationale, mais aussi de celui des importations mondiales, ne permettant pas une amélioration significative de notre part de marché. Parallèlement à cette quasi-stagnation de la part de marché mondial du Maroc, certains pays concurrents ont amélioré leurs performances à l'export durant cette période. C'est le cas de l'Inde qui a vu sa part de marché mondial croître entre 2000 et 2013 de 0,7% à 1,7%, de la Pologne (de 0,5% à 1,1%), de la Turquie (de 0,4% à 0,8%), du Chili (de 0,3% à 0,4%) et de l'Egypte (de 0,08% à 0,15%).(…).

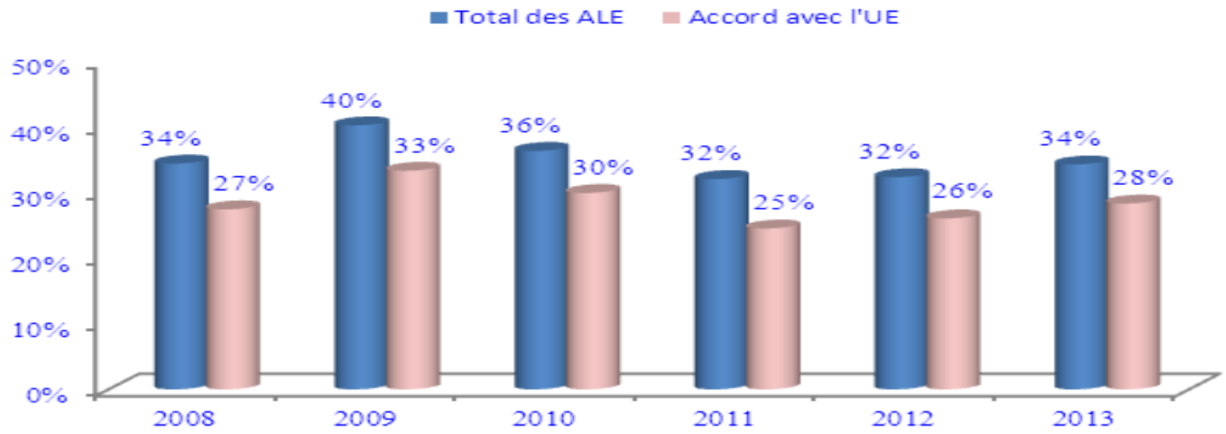


Source : Calculs DEPF, données OMC

Les échanges commerciaux du Maroc, dans le cadre des ALE, ont progressé de 107 milliards dirhams en 2008 à 167 milliards en 2013. Au cours de cette période, les exportations se sont accrues de près de 16% en moyenne annuelle, pour atteindre 50 milliards de dirhams en 2013. De leur côté, les importations sont passées de 82 milliards à 117 milliards, soit un taux de croissance annuel moyen de 7%. Le déficit commercial dans le cadre des ALE s'est, ainsi, creusé, passant de 58 milliards de dirhams en 2008 à 67 milliards en 2013, soit 34% du déficit commercial global. Il est à signaler que le déficit réalisé dans le cadre de l'accord avec l'UE a représenté, en 2013, 82,6% du déficit global des échanges effectués dans le cadre des ALE. La part des exportations réalisées dans le cadre des ALE dans les exportations globales a connu une amélioration notable. Elles ont atteint 86,8% dans le cas de l'accord avec la Turquie, 78,3% avec l'AELE et 66,3% avec les Etats-Unis. Néanmoins, cette part demeure faible dans le cas de l'accord avec l'UE (35,1%) et de l'accord d'Agadir (28,6%). S'agissant des importations, qui bénéficient du cadre préférentiel, leur part a atteint 67% dans le cas de l'accord avec la Turquie, 65% avec l'AELE et 61% avec les pays de l'accord d'Agadir. Par ailleurs,

les importations réalisées dans le cadre de l'accord avec l'UE représentent la moitié des importations globales de la zone. Avec les Etats-Unis, cette part ne dépasse pas 31%.

Contribution des ALE au déficit commercial global



Source : Rapport économique et financier du ministère de l'économie et des finances-2015

DOCUMENT 3 : Analyse SWOT de la politique commerciale du Maroc

Forces

- Environnement politique stable, caractérisé par une dynamique constante d'ouverture et de démocratisation
- Emplacement géographique stratégique, à la croisée des mondes Nord / Sud et Est / Ouest
- De grands progrès réalisés pour la mise à niveau des infrastructures
- Sécurité monarchique, juridique, des investissements et physique

Faiblesses

- Eclatement qui empêche d'atteindre la taille critique pour toucher les prescripteurs
- La vision et l'ambition ne trouvent pas de traduction opérationnelle sur le terrain du fait de retards et problèmes d'exécution
- Evaluation absente des actions entreprises
- Offre exportable marocaine fragmentée

Opportunités

- Existence de programmes soutenant la croissance et
- l'amélioration de la productivité des entreprises marocaines
- Reprise économique au niveau des principaux clients du Maroc
- Augmentation importante des coûts de la main d'ceuvre de la Chine et des autres pays asiatiques
- Tendance à faire appel au sourcing de proximité pour respecter le développement durable

Menaces

- Montée en puissance de pays concurrents sur le proche import (Turquie, Roumanie, Egypte.,.)
- Positionnement des pays asiatiques comme leaders sur certains secteurs avec une forte compétitivité sur les coûts et les volumes (textile et cuir,...)
- Le libre échange peut nuire au développement local, si les industries marocaines ne se mettent pas à niveau Plus forte agressivité dans la promotion économique des pays concurrents du Maroc

Source : Cohérence des Politiques Sectorielles et Accords de Libre-Echange : Fondements stratégiques pour un développement soutenu et durable - Rapport du CESE 2014.

DOCUMENT 4 : Etat des lieux et diagnostic de la politique d'ouverture économique

Des politiques sectorielles ambitieuses ont été mises en place pour améliorer l'offre productive à l'export, notamment dans le secteur industriel (Pacte National pour l'Emergence Industrielle). Le soutien, ainsi apporté à l'offre, a permis au Maroc de se positionner dans de nouveaux métiers où il était peu présent, ou même totalement absent, (automobile, aéronautique, offshoring, ...) et d'attirer des investissements directs étrangers.

Les politiques sectorielles peinent toutefois à réaliser leurs objectifs. Les emplois créés dans les nouveaux secteurs d'activité ne compensent que partiellement ceux perdus dans des secteurs plus traditionnels (BTP, textile et cuir par exemple) et restent dans une certaine mesure de qualification moyenne. L'approche verticale, dite « en silo », de ces stratégies sectorielles, avec des référentiels, des échéances et des résultats à atteindre formulés d'une manière différente d'un cas à l'autre, alors qu'elles partagent des objectifs communs de croissance, de création d'emplois et de valeur ajoutée, en a considérablement affecté l'efficacité.

Par ailleurs, le manque d'implication des partenaires économiques et sociaux ainsi que la faiblesse de leurs moyens pénalisent leur contribution à la définition et à la mise en œuvre des stratégies sectorielles, ainsi qu'à la bonne exploitation des termes des accords de libre-échange.

Le tissu productif également reste fragile : le marché marocain est peu protégé, notamment par des normes et des réglementations sanitaires, environnementales et de sécurité formellement définies. Cela met les producteurs locaux face à une concurrence rude avec le secteur importateur, dont les fournisseurs bénéficient souvent de mesures d'aides à l'export, formelles ou non, de la part de leurs pays respectifs, sans compter les barrières non tarifaires protégeant leurs marchés intérieurs.

Enfin, l'absence d'une réelle préparation des accords de libre-échange, l'inexistence de politiques d'accompagnement pour en tirer profit, notamment par la montée en chaîne de valeur et celle de la compétitivité, complètent le bilan en demi-teinte de ces politiques sectorielles et soulignent la nécessité de leur mise en cohérence, ainsi que de l'octroi aux acteurs privés et sociaux concernés des outils et des moyens appropriés (…).

Face aux carences en matière de formulation d'une vision globale et de coordination des acteurs et des stratégies, il apparaît nécessaire d'insuffler une dynamique qui intervienne au niveau stratégique et opérationnel et soit aussi à même de renforcer la cohérence des stratégies sectorielles (…).

Compte tenu de son rôle central dans les stratégies sectorielles et les ALE, le secteur privé doit se structurer davantage, être renforcé et impliqué dans les différents processus d'échange et de concertation. Il en va de même pour les autres acteurs clés du développement du pays (organisations syndicales, société civile et organisations non gouvernementales), afin qu'ils puissent être forces de proposition dans le débat économique et sociétal (…).

Une augmentation et une meilleure utilisation des ressources mises au profit de la promotion économique du Royaume permettront d'améliorer l'attrait de l'offre marocaine et du pays pour les investisseurs. (…).

Créer une instance nationale d'intelligence économique ; Rattachée au Chef de gouvernement, chargée de consolider, centraliser et piloter l'intelligence économique, elle aura pour missions la veille, la protection du patrimoine informationnel, l'aide à la décision et l'animation d'une démarche d'influence. Elle fournira des rapports de veille réguliers multi sujets, notamment adressés à l'équipe de pilotage des réformes, mais aussi aux départements sectoriels et aux

organisations professionnelles et, dans un second temps, des informations et de l'analyse, à la demande des entreprises orientées vers l'export. Elle devra en outre disposer d'une cellule partagée avec le ministère de l'Industrie, concernant les questions d'Intelligence marché (*market intelligence*) et de suivi du commerce international.

Partie 2 : REFLEXION ARGUMENTEE

Dans quelle mesure l'ouverture commerciale à l'international favorise-elle la croissance économique ?

Mise en situation juridique

ALAFRAH SARL AU CAPITAL SOCIAL DE 200 000 DH, est, à l'origine, un traiteur fondé par Haj lamafdal abdelhamid, il y a 20 ans de cela avec le boom de la sous-traitance de l'organisation des manifestations festives familiales. Nabil de retour de France après de brillantes études commerciales a repris l'affaire de son père et compte la développer davantage en l'inscrivant dans un cadre plus général à tout ce qui touche à l'événementiel en les réorganisant en 3 grandes divisions :

- Fourniture et organisation des manifestations et célébrations pour particuliers (mariage, baptême, etc.) comprenant plusieurs modalités allant de la simple location de matériel, à la prise en charge totale de tout l'événement. L'activité originale de la société ALAFRAH mais mise au goût du jour notamment avec le développement des mariages à thèmes très prisés par les nouveaux riches du pays ;

- Les services aux entreprises, collectivités territoriales, organisations professionnelles et manifestations culturelles comprenant la location du matériel professionnel de qualité (sonorisation, caméra, mobilier, décors, stands de présentation, transport, logistique, etc.), la prise en charge de la totalité des activités liées à la tenue d'une manifestation (plusieurs références notamment en co-traitance d'événements nationaux tels les foires à thèmes : salon du cheval, salon de l'agriculture, etc.) et la restauration collective ;

- Le développement des activités liées à l'internet n'a pas échappé à la vigilance du jeune dirigeant d'ALAFRAH. Voulant se positionner dorénavant dans le commerce électronique, un site est dédié aux activités de l'entreprise avec possibilité de personnaliser son packaging, de demander un devis des prestations, de passer commande et de payer par internet. Par ailleurs, Fort de leurs compétences en matière de logistique et d'organisation de l'événementiel et avec Le boom que connait le Maroc en matière d'e-commerce, Nabil envisage même le développement du l'e-supermarché destiné aux ménages citadins des grandes métropoles, notamment Casa et Marrakech ; mais dès à présent, une nouvelle activité commence à connaître un essor important, à savoir le service du traiteur adapté à des occasions privées (anniversaire, dîner en famille restreinte, repas à thème, etc.). Cette activité fut réorganisée dans une filiale indépendante en lui attribuant un nouveau logo, sous la dénomination sociale d'e-Event.

Conscients de la complexité grandissante que suscite le développement tous azimuts de la société, particulièrement dans un environnement concurrentiel hostile, et les conséquences des engagements pris avec les divers partenaires de l'entreprise, les dirigeants manifestent la volonté d'étoffer le service juridique de la société, en s'appropriant de nouvelles compétences dans le droit des affaires.

En tant que consultant juridique junior, les dirigeants vous soumettent un ensemble de problématiques juridiques auxquelles ils voudraient que vous y apporter une réponse juridique structurée et argumentée en fait et en droit.

Situation n°1 : rupture de contrat

Dans le cadre de ses activités pôle professionnel, où ALAFRAH assure la sous-traitance en matière de restauration d'entreprise ; ALAFRAH établit des contrats de fournitures de repas, spécifiés selon un planning et un programme détaillés faisant l'objet d'un contrat de fournitures aux professionnels. L'un de ces contrats lie ALAFRAH à un établissement de formation professionnelle privé IPSO. Il prévoit entre autres la sous-traitance des repas pour le déjeuner, le long de l'année de formation. Sauf spécification de la part du client, le contrat est reconduit d'année en année avec des aménagements mineurs.
Pour ce type de contrats avec les professionnels qui sous-traitent la restauration, il est d'usage que les traiteurs planifient les fournitures de repas à leur clientèle professionnelle sur une durée moyenne de 6 mois. De telles pratiques permettent d'optimiser les coûts dans un secteur où la concurrence est forte et les prix sont tirés vers le bas. Aussi, Il est courant que les traiteurs recourent à des sous-traitants spécialisés pour certaines tâches spécifiques et qu'ils s'engagent avec eux sur une durée aussi longue pour bénéficier d'un effet de seuil et profiter de prix compétitifs.
Seulement, voilà une année IPSO, arguant une baisse de fréquentation de son activité de formation décide de réduire de 3/4 les commandes auprès d'ALAFRAH.

ALAFRAH peut elle contester une rupture brutale de relations commerciales et réclamer des dommages et intérêts ?

Situation n°2 : Force majeure

Suite à un problème technique dans le système de commande en ligne sur le site nouvellement créé par la filiale e-Event, une commande en ligne passée par un club de sport, pour organiser et équiper une réception à la suite de la victoire du club local, n'a pas été dirigée dans les temps impartis, aux services des opérations logistiques pour qu'elle soit honorée. L'administrateur réseau après enquête conclut à un cas de force majeure, la connexion s'étant rompue inopportunément. Furieux de ne pas être servis à temps et contraints à se débrouiller pour sauver la face, les dirigeants du club assignent la société e-Event en réparation des dommages et intérêts du préjudice subi qu'ils estiment à 20 000 DH.

La filiale e-Event de la société ALAFRAH pourra-t-elle évoquer le cas de force majeure pour dégager sa responsabilité ?

Situation n°3 : Validité d'un accord

Suite à l'incident de la commande du club de sport et d'autres incidents mineurs sans grande gravité, le dirigeant décide de mettre fin à la collaboration avec effet immédiat de l'administrateur réseau, recruté en CDI, au lancement de la filiale e-Event il y a un an. Désigné comme le responsable de cet incident à l'origine du litige avec le club de sport et les conséquences négatives qu'il a eu sur la notoriété de l'entreprise. Un compromis fût trouvé dont les principales dispositions sont consignées dans une transaction juridique pour fin de litige (annexe).

Le dirigeant désire votre avis argumenté et structuré sur la validité juridique d'un tel accord.

Annexe: Accord transactionnel

ACCORD TRANSACTIONNEL DE FIN DE MISSION

Entre:

La société e-Event en qualité d'employeur (ci-après employeur)

Et

Monsieur Saadi Adil en qualité d'administrateur réseau (ci-après salarié)

Suite à un accord amiable entre les parties signataires, il a été convenu ce qui suit :

- **Mettre fin et sans délai de préavis à la collaboration qui liait le salarié à l'employeur.**
- **L'employeur s'engage à**
  - Verser le salaire du mois en cours et les droits de congés y afférents ;
  - le paiement d'une indemnité de licenciement (conformément à la législation du droit du travail à savoir 96 heures de salaires)
- **Les deux parties reconnaissent par les présentes, que leur litige est aujourd'hui définitivement réglé.**
- **Les deux parties conviennent que la présente transaction, conformément au code de travail, n'est susceptible d'aucun recours et constitue un règlement définitif de leur litige.**
- **Les deux parties conviennent que leur signature n'est pas obtenue sous la contrainte.**

Fait, à casa **le :**

Signature précédée de la formule manuscrite : « bon pour accord sans aucune contrainte »

L'employeur **Le salarié**

Travailler les chapitres de ce sujet

Prepa Help suit le programme d'ECT chapitre par chapitre : cours détaillé, méthodes, pièges, exercices et problèmes corrigés pas à pas, tirés des concours. L'essai gratuit donne accès aux chapitres offerts de ta filière, sans carte bancaire.

Chapitres liés à ce sujet

- Obligations et contrats

Ouvrir l'essai gratuit

Scanne le code ou clique sur le bouton.

prepahelp.com/#essai

Une question sur le concours ou sur ta filière : **écrire sur WhatsApp**

Les autres années et épreuves : prepahelp.com/annales/cnaem/ect