



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

Liberté
Égalité
Fraternité



AB3X21V1

**CONCOURS EXTERNE POUR LE RECRUTEMENT
D'INSPECTEURS DES DOUANES ET DROITS INDIRECTS
SESSION 2021**

ÉPREUVE ÉCRITE D'ADMISSIBILITÉ N° 3

(DURÉE : 3 HEURES – COEFFICIENT 4)

OPTIONS A, B, C et D

Au choix du candidat,

ce choix ayant été précisé au moment de l'inscription

OPTION A : page 2
OPTION B : pages 3 à 7
OPTION C : pages 8 à 11
OPTION D : page 12

AVERTISSEMENTS IMPORTANTS

Vous devez composer dans l'option choisie lors de votre inscription et uniquement dans celle-ci. **Si vous composez dans une option différente ou dans plusieurs options de la présente épreuve, votre copie sera notée 0/20.**

Veillez à bien indiquer sur votre copie l'**option** dans laquelle vous allez composer, ainsi que le nombre d'intercalaires utilisés (la copie double n'est pas décomptée).

Pour l'épreuve de comptabilité et analyse financière, l'usage d'une calculatrice de poche autonome non programmable ainsi que du plan comptable général (vierge de toute annotation) est **autorisé**. **Pour les autres matières**, l'usage de tout matériel autre que le matériel usuel d'écriture et de tout document autre que le support fourni est **interdit**.

Toute fraude ou tentative de fraude constatée par la commission de surveillance entraînera l'**exclusion du concours**.

Il vous est interdit de quitter définitivement la salle d'examen **avant le terme de la première heure**.

Le présent document comporte **12 pages** numérotées.

Tournez la page, SVP

OPTION A : ANALYSE ÉCONOMIQUE

Faut-il ré-industrialiser l'économie française ?

OPTION B : COMPTABILITÉ ET ANALYSE FINANCIÈRE

REMARQUES PRÉLIMINAIRES :

– **Chaque réponse doit être précédée du numéro de la question à laquelle elle se rapporte. Aucune réponse ne doit être inscrite sur le sujet.**

– **À défaut d'autre précision figurant dans l'énoncé :**

- **L'unité monétaire utilisée est l'euro. Tous les calculs sont à justifier et à arrondir au centime d'euro le plus proche ;**
- **Les montants s'entendent toutes taxes comprises ;**
- **La TVA est au taux ordinaire de 20 % ;**
- **La durée de l'exercice comptable coïncide avec l'année civile ;**
- **Les clients règlent à 30 jours et les fournisseurs sont payés à 30 jours.**

EXERCICE N° 1

Basée en région Provence Alpes Côte d'Azur, à Hyères (83), la société TECHMAG SA (n° Siren 439 432 665) est spécialisée dans la production d'articles d'équipements de yachts de plaisance (de types compas magnétiques, combinés GPS, sondeurs de profondeurs, dessalinisateurs...)

Cette société présente une gamme variée d'articles, assemblés dans ses locaux ou sous-traités à l'étranger pour revente sous forme de négoce.

Comptable dans cette société, vous êtes chargé de la tenue des documents comptables légaux, sachant que :

– le régime fiscal de déclaration est le régime réel normal

– le régime fiscal d'imposition est la TVA sur la facturation

– l'exercice comptable est l'année civile (360 jours)

– par exception au principe général des immobilisations corporelles, l'article 331-4 du Plan Comptable Général autorise la comptabilisation de ces dernières en charges (compte 606) si elles ne sont pas significatives pour l'entreprise. À l'instar du memento pratique Francis Lefebvre, on considérera que ces immobilisations corporelles sont non significatives si leur valeur ne dépasse pas 500 € HT et qu'elles ne sont pas répétitives. Cette règle de comptabilisation sera adoptée pour l'ensemble de l'exercice.

– l'enregistrement de la TVA est considéré comme immédiat tant pour les réceptions de factures que pour les paiements et encaissements

– la société ne tient pas de comptabilité d'engagements

– l'abréviation € et \$ dans l'exercice correspondent respectivement à des euros et à des dollars américains

Vous répondrez aux questions suivantes en utilisant le plan comptable général ET ferez figurer sur votre copie le tableau de suivi des devises, comptabilisé grâce à la technique First In, First Out (FIFO).

Les clients et fournisseurs sont recensés sous les comptes clients et fournisseurs selon les déclinaisons suivantes :

Références des tiers

FOURNISSEURS	CLIENTS
401.001 Électricité Varoise	411.007 MARSOUIN
401.002 Les Eaux de la Grande Bleue	411.008 DAUPHIN
401.007 l'Essence Méridionale	411.009 NARVAL
401.008 DEDOUAN'EXPRESS	411.010 SARL La Bonne Mer
401.010 83 Repair	411.015 Strongboats Ltd
401.011 Wu Lin Inc	411.016 SRL « yacht di lusso »
401.012 Tcheng-Tin	411.027 Iahturi de Mare Neagră
401.013 Ordin'hôteur	411.029 Yates de lujo srl
404.007 Ordin'hôteur	

Comptabiliser les écritures suivantes relatives au mois de décembre N :

Le 1 décembre : votre société reçoit la facture WL55543 du fournisseur taïwanais Wu Lin Inc pour l'achat de scanners de fréquence, pour un montant de 100 000 \$. Votre société procède le jour même au versement d'un acompte de 25 % de la somme totale, par l'achat auprès de la banque Crédit Maritime Varois de 50 000 \$ au cours du jour 1 € = 1,196 \$. Votre banque vous facture une commission pour 0,27 % du montant total. Le solde doit être réglé pour le 26 décembre. Relevé bancaire CMV-21-12-2876

Le 2 décembre : Votre client marseillais SARL La Bonne Mer vous achète pour 72 700 € HT de composants électroniques divers, règlement à 45 jours. Sur cette facture, vous accordez une remise de 5 % HT ainsi qu'un rabais de 10 800 euros TTC dû à des malfaçons sur une commande antérieure.

Vous envoyez la facture TM/12/10

Le 4 décembre : Votre société fait l'acquisition auprès du fournisseur Ordin'hôteur d'un parc de laptops destiné aux commerciaux pour un montant de 12 750 € HT.

Facture XX-VV-112

Le 5 décembre : Vous commandez une imprimante collective d'une valeur de 490 euros HT auprès de votre fournisseur Ordin'hôteur.

Vous recevez des factures issues des fournisseurs courants suivants : facture EV 5466 du fournisseur Électricité Varoise pour 765 € TTC, Facture GB 34435555 du fournisseur Les Eaux de la Grande Bleue (eaux courante) pour 437,70 € TTC, facture de carburant EM/345/234 provenant du réseau de l'Essence Méridionale pour 5 489 € TTC et facture 83R/RRRT/342 du garagiste 83 Repair pour 4 923 € TTC.

Le 6 décembre : Le conseil départemental du Var vous verse une subvention d'exploitation « Covid » exceptionnelle de 90 000 €. Cette somme correspondant à une aide sur l'année en cours et les 2 exercices N+1 et N+2, est accordée sans condition et est versée en totalité la première année. Elle est accordée par le virement n°76654

Le 8 décembre : votre société reçoit 120 000 dollars du client Strongboats Ltd basé au Danemark (n° TVA DK 23423287) – cours du jour 1 € = 1,1939 \$. Ce versement correspond au règlement d'une commande passée en septembre au cours de 1 € = 1,23 \$. Avis de crédit CMV 566756

Le 10 décembre : Réception de la facture n°21-453 d'un montant de 43 987 \$, envoyée par votre sous-traitant chinois « Tcheng-Tin », relative à des antennes HF. Cours du jour 1 €=1,1932. Le fournisseur vous accorde un escompte de 6 % pour paiement immédiat, votre société décide de profiter de l'occasion et de solder sa dette avec les devises présentes en banque.

Votre banque vous fait grâce de sa commission sur cette opération, avis de débit CMV 566790

Le 11 décembre : Réception d'une seconde facture de « Tcheng-Tin » n°21-465 pour une commande à recevoir dans la semaine, d'un montant de 43 230 \$. Cours du jour : 1 €=1,1897 \$.

Le 12 décembre : Réception d'une facture KL-8765 de votre transitaire DEDOUAN'EXPRESS relative aux importations de produits de négoce effectuées durant le mois de novembre. La facture se détaille de la façon suivante :

Droits de douane / droits anti-dumping : 83 366 €

Commission du transitaire : 1 300 €

Utilisation forfaitaire de la garantie douanière du transitaire : 1 000 €

Le 15 décembre : vente au client italien SRL « yacht di lusso » de matériels divers pour 76 543 € HT. La facture TM/12/21 que vous envoyez comporte également des frais d'expédition pour 765 € et 2 198 € de caution pour emballages consignés qui doivent vous être retournés pour le 29 décembre au plus tard.

Le numéro de TVA intracommunautaire de votre client est le IT 87687643267.

Le 17 décembre : Votre société réalise la vente d'équipements électroniques à un client Roumain SA « Iahturi de Mare Neagră » pour 8 799 € HT. Vous ne disposez pas du numéro de TVA intracommunautaire de votre client.

Vous demandez le versement d'un acompte de 50 % du montant total par virement swift, le solde devant être versé à la réception de la marchandise par le client. Facture TM/12/21, avis de crédit CMV 56854

Le 19 décembre : vous envoyez à votre client espagnol « Yates de lujo srl » des combinés GPS pour la somme globale de 31 987 € et pour une prestation d'aide au montage de 4 200 €. Facture TM/12/33, vous disposez du numéro de TVA intracommunautaire de votre client.

Le 20 décembre : vous enregistrez les écritures suivantes

– vous recevez les marchandises liées à la facture reçue le 11 décembre. Le contrôle effectué par votre service logistique permet de repérer que 10 % de la commande initiale présentait un problème d'étanchéité qui rendait les marchandises inaptes à la vente. Le fournisseur en compensation, vous accorde un rabais de 15 % sur le montant total initial et vous abandonne les marchandises défectueuses. Avoir 21-8766

– vous vendez comptant les marchandises défectueuses à une société de récupération pour la somme de 2 000 € HT, pièce comptable n° TM/12/52.

Le 24 décembre : vous convenez avec votre client SARL La Bonne Mer (écriture du 2 décembre) la transformation de sa créance en lettre de change à échéance 31 janvier N+1.

Le 27 décembre : première échéance d'un prêt de 300 000 € contracté auprès du Crédit Maritime Varois à 1,8 % le 27 novembre précédent, pour l'acquisition d'un hangar auprès du fournisseur toulonnais Mediterranean Beauty. Les échéances mensuelles sont de 4 800 euros et la part d'intérêt de la première échéance due le 31 décembre est de 490,50 €. Avis de débit CMV 87676

Le 28 décembre : le service des ressources humaines vous fait parvenir le journal de la paie du mois de décembre :

Salaires bruts : 64 654 euros

Primes et indemnités de stage : 27 543 euros

Charges patronales : 31 452 euros

Cotisations de sécurité sociale : 45 023 euros

Organismes de retraite : 9 012 euros

Cotisations mutuelles : 1 999 euros

Prélèvement à la source : 13 476 euros

Acompte versé : 754 euros

Le 29 décembre :

Votre client italien SRL « yacht di lusso » vous avertit qu'il ne vous retournera pas les emballages consignés le 15 décembre. Vous envoyez la facture n°TM/12/55.

Le 30 décembre : Les clients français MARSOUIN, DAUPHIN et NARVAL, placés en redressement judiciaire durant l'année N-1, affichent une perte de créances probable respective de 40, 70 et 100 %. Les créances ne sont pas factorisées. Sur la base du tableau des créances douteuses suivant et de l'information ci-dessus, passez les écritures d'inventaire au livre journal.

Clients douteux	Créances HT	Provisions à N-1
Client MARSOUIN	50 000 €	10 000 €
Client DAUPHIN	19 000 €	9 000 €
Client NARVAL	18 000 €	5 000 €

Le 31 décembre : passez l'écriture de régularisation de fin d'exercice au titre des devises, cours du jour 1 € = 1,201 \$.

Vous apprenez que NARVAL a effectivement fait l'objet d'une liquidation judiciaire. Passez les écritures de régularisation

EXERCICE N° 2

Comptabilisez les écritures de la cession d'immobilisation suivante (à l'euro le plus proche) :

a) Cession le 31/12/N d'un pont roulant complété d'un palan, acquis le 01/08/N-2 au prix de 185 000 € HT. Cet appareil fait l'objet d'un amortissement différentiel : sa structure, représentant 60 % de la valeur, est amortie en linéaire sur 7 ans. Son moteur est quant à lui amorti de manière dégressive sur 4 ans.

Présentez les tableaux d'amortissement sur votre copie et comptabilisez l'amortissement de la machine de l'année N. Le coefficient fiscal est de 1,25 %.

b) Le pont roulant est revendu 80 000 € HT. Paiement au 31/1 n+1. Passez cette écriture de cession au livre journal de l'année N.

EXERCICE N° 3

Votre société désire se lancer sur le marché des annexes (petites embarcations permettant de faire les allers-retours entre le port ou le rivage et un plus gros bateau en mouillage au large).

Une étude de marché a permis de déterminer que les 3 modèles sont à même d'intéresser le public :

Modèle d'annexe	Proportion de plaisanciers se disant intéressée	Tarif de vente
BELEM (annexe gonflable à rame)	40 %	999 €
NEPTUNIA (annexe gonflable à moteur)	30 %	1 578 €
POSEIDON (annexe rigide à moteur)	30 %	2 097 €

Pour se lancer sur le marché, votre société doit investir dans une structure d'approvisionnement (hangar...) d'un montant de 2,4 millions, amortissable sur 20 ans.

Chaque annexe vendue entraîne les coûts suivants : 4 euros de consommables (énergie, fluides...) / 8 euros d'entretien / 12 euros de publicité / 10 euros de frais de fonctionnement divers (transport...) mais surtout des coûts de négoce avec l'Asie (la société ne fabriquant pas elle-même les annexes) à hauteur de 700 euros

Par ailleurs, cette production nécessite les charges annuelles suivantes :

- Personnel de manutention : 75 900 euros/an
- Personnel commercial : 178 900 euros /an
- Personnel administratif : 112 000 euros / an
- Charges de fonctionnement (forfaits marques, ménage...) : 50 000 euros / an

a) Calculez le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires et en quantité, en déterminant le coût moyen d'une annexe vendue.

b) Suite à ce constat, le directeur commercial propose que l'on s'associe avec un partenaire qui prendrait en charge 400 euros sur les 700 des coûts de négoce pour les annexes, en échange d'une rétrocession sur prix de vente unitaire de 35 %. Cet accord ferait baisser les coûts de personnel de manutention à 67 530 euros/an, les coûts des commerciaux à 134 987 euros et les coûts du personnel administratif à 105 000 euros.

Cet éventuel accord est-il intéressant pour votre société ?

OPTION C : GESTION ET ADMINISTRATION DES ENTREPRISES

La Gestion des stocks de l'entreprise

Liste des documents

- Document 1 :** **Au Portugal, Auchan déploie des robots pour inspecter les rayons de ses supermarchés**
Extrait du site Internet l'Usine Digital, le 3 septembre 2020
- Document 2 :** **Déconfinement. La difficile gestion des stocks invendus**
Extrait du site Internet Ouest France, publié le 6 juin 2020
- Document 3 :** **Marché – Relation acheteurs-fournisseurs**
Extrait du site Internet ZePro.fr, publié le 8 septembre 2020

DOCUMENT 1

Au Portugal, Auchan déploie des robots pour inspecter les rayons de ses supermarchés

Extrait du site Internet l'Usine Digital, le 3 septembre 2020

Auchan Retail Portugal a noué un partenariat avec Trax, start-up singapourienne spécialisée dans la reconnaissance d'image et les solutions d'analyses pour la grande distribution. Une trentaine de supermarchés et hypermarchés vont accueillir des robots chargés de scruter les rayons pour détecter des anomalies éventuelles.

Au Portugal, Auchan déploie des robots pour inspecter les rayons de ses supermarchés

Le groupe de distribution alimentaire Auchan Retail a annoncé ce 3 septembre un partenariat avec la start-up singapourienne Trax, qui va lui permettre de déployer des solutions de surveillance autonome en magasins au Portugal.

Plus précisément, des robots mobiles vont équiper 34 supermarchés et hypermarchés d'Auchan Retail, soit un peu moins de la moitié du réseau lusitanien. Le projet a démarré dans l'hypermarché Auchan Alfragide situé à Lisbonne.

Les robots autonomes de Trax sont développés en partenariat avec la société de robotique allemande MetraLabs. Ils se déplacent dans les magasins jusqu'à trois fois par jour afin de capturer en photos tous les rayonnages et allées.

Les photos sont ensuite numérisées « *en utilisant le langage et la technologie IoT développées par Trax, puis converties en rapports de données afin d'en exploiter toutes les informations* », précise le communiqué. Ces solutions sont alimentées par des algorithmes propriétaires de reconnaissance d'image à grain fin qui convertissent les photos des rayonnages en informations exploitables directement au niveau des rayons et des magasins.

Les rapports peuvent être ensuite diffusés aux équipes via une application mobile, afin de leur permettre d'analyser, de hiérarchiser et de résoudre plus rapidement et plus efficacement tous les problèmes liés au stockage : les ruptures de stock, la non-conformité des prix affichés et les produits mal placés. Des anomalies chronophages pour les personnels des points de vente et souvent désastreuses en matière d'expérience client.

Le bond des robots d'inventaire

« *L'innovation, à travers la recherche de stratégies digitales centrées sur l'humain et l'amélioration du service client est l'un des grands paris d'Auchan. Avec l'introduction des robots autonomes, Auchan souhaite améliorer la productivité en magasin et optimiser la supply chain, permettant ainsi aux collaborateurs de se concentrer à 100 % sur la mission d'offrir la meilleure expérience client* », résume André Vieira, Directeur numérique d'Auchan Retail Portugal.

Basée à Singapour, Trax fournit des solutions de reconnaissance d'images, de machine learning et d'Internet des objets (IoT) pour la grande distribution. Ses outils permettent de transformer les images quotidiennes des rayonnages en informations exploitables en temps réel. Les retailers peuvent alors les utiliser pour optimiser leur stratégie de gestion en magasin et la disponibilité des produits. « *L'IoT et la vision par ordinateur dans le commerce de détail transforment les tâches classiques en magasin en processus fluides et axés sur les données* », résume Roy Moussa, son vice-président.

La société, qui opère dans 90 pays, propose également des dispositifs d'étagères fixes et des caméras au plafond, ainsi que des solutions d'applications mobiles, pour la gestion en temps réel de la situation des rayonnages. Elle indique que des déploiements sur d'autres marchés sont à l'étude, sans préciser les pays qui pourraient être concernées.

Aux États-Unis, Bossa Nova Robotics, déjà bien engagée avec Walmart, et Badger Technologies développent des solutions similaires. En France, le groupe Casino travaille avec Simbe Robotics, une start-up californienne. La société française Belive a mis au point des caméras fixées sur le toit des gondoles qui, outre les anomalies de prix, repèrent les problèmes de propreté et les produits mal placés. Une technologie qui a séduit Intermarché et Système U.

DOCUMENT 2

Déconfinement. La difficile gestion des stocks invendus

Extrait du site Internet Ouest France, publié le 6 juin 2020

Imprévisible, la fermeture des commerces pendant deux mois a pris tout le monde de court. Dans certains secteurs, les stocks se sont accumulés de manière problématique.

C'est une situation très inédite, qui crée des problématiques nouvelles et beaucoup d'interrogations sur l'avenir. Rémy Adrion, PDG du spécialiste du déstockage Noz, s'attend à une très forte activité dans les semaines et mois à venir. Car après deux mois de fermeture des commerces pendant le confinement, ses fournisseurs ont du stock à revendre. Ils nous disent : tenez-vous prêts, on a des stocks, et il va falloir qu'on s'en défasse », rapporte le patron de l'entreprise mayennaise.

« Ils ne savent plus quoi en faire »

Ses fournisseurs, ce sont la grande distribution, les grossistes, les marques de textile. Tout ce qui est produits saisonniers, de printemps, comme le matériel de jardinage par exemple, ils ne savent plus quoi en faire. Pour répondre à la demande, le déstockeur, qui compte 310 magasins dans le pays, prépare donc ses équipes, et a même loué un entrepôt supplémentaire de 33 000 m².

Parmi les produits saisonniers qui ont souffert du confinement, il y a aussi le chocolat, qui accuse une baisse des ventes de 27 % selon le syndicat du chocolat. Les chocolatiers ont fait en sorte que les produits de

Pâques soient proposés le plus longtemps possible aux consommateurs, notamment dans les rayons de la grande distribution, précise Gilles Rouvière, secrétaire général du syndicat du chocolat. Mais cela n'a pas permis d'éviter d'importants invendus. Autre solution pour déstocker, la solidarité : pendant le confinement, plus de 7 millions de produits ont été distribués.

Un stock « toxique »

La question des invendus a aussi été particulièrement problématique dans les boutiques de vêtements. La fermeture au mois de mars a fait que la plupart de nos entreprises étaient fournies à 90 % de la totalité de stocks de saison », explique Étienne Djelloul, vice-président de la Fédération de l'habillement. Commerçants indépendants, nos stocks sont déjà payés. Et là, ça devient un vrai stock toxique, puisque nos fournisseurs ne jouent pas le jeu la plupart du temps : la seule chose qu'ils regardent, c'est le paiement. À l'heure du déconfinement, il était question de près de 2 milliards de stocks pour l'ensemble de la profession.

DOCUMENT 3

Marché – Relation acheteurs-fournisseurs

Extrait du site Internet ZePro.fr, publié le 8 septembre 2020

Présente dans 12 pays, 180 points de vente dans le monde, dont 125 en France, l'enseigne Sushi Shop a un service achat pointu. Quand on gère du poisson frais, il est important de référencer les bons fournisseurs et de tisser une relation étroite de partenaire avec eux. Fondée en 1998 par Grégory Marciano et Hervé Louis, Sushi Shop appartient depuis fin 2018 au groupe AmRest, acteur majeur de la restauration en Europe. Rencontre croisée avec Christopher Jones, son P-DG, et Pierre Clément, directeur des achats, « *pilier de l'enseigne, tant les achats sont une pierre angulaire de notre métier* », explique d'entrée le président.

Un service français pour l'Europe

Le service achat est centralisé. Il gère tous les approvisionnements pour la France, mais aussi l'Europe. Et assure également la logistique. « *Nous achetons près de 8 000 tonnes d'aliments par an. Essentiellement du poisson frais, 2 000 tonnes, des avocats et du riz* », explique Pierre Clément. Le directeur gère un catalogue de plus de 300 références, qui évolue, en fonction des recettes mises à la carte. Un travail particulier est réalisé sur les filières en amont, afin d'identifier les producteurs. Sushi Shop crée régulièrement des recettes, notamment en collaboration avec des chefs. C'est le cas cet été, avec la « Summer Poké », une offre de trois pokés bowls, en édition limitée.

Des partenaires historiques

« *Il est important pour nous de recourir à des fournisseurs spécialisés en produits asiatiques. Le poisson arrive frais chaque matin dans les restaurants et est découpé par nos chefs. Nous travaillons avec nos partenaires historiques : Pomona et La Maison Nordique* », explique Christopher Jones. Ainsi les livraisons sont fréquentes, six fois par semaine, ce qui est essentiel pour garantir la qualité premium et la fraîcheur des produits, comme les avocats, ou les mangues. « *Cette fraîcheur impose un vrai savoir-faire. C'est plus facile de recevoir des produits sous vide ou surgelés* », poursuit le P-DG.

S'engager sur des volumes annuels

Et puis il y a tout le travail sur le développement des recettes par le service R&D, qui implique que le service achat soit continuellement à la recherche de produits et de fournisseurs. « *Pour nos pokés, nous avons créé nos propres sauces. Une fois validées, elles sont confiées à un partenaire, dont le nom reste confidentiel, en charge de les fabriquer. On se bat pour obtenir les bons produits. C'est un coût, mais je refuse de passer par une cuisine centrale* », s'exclame Christopher Jones.

Tout comme pour le riz, essentiel à la qualité et à la saveur des sushis et makis. « *C'est le même depuis le début. Nous travaillons avec une variété particulière. Et pour être sûrs d'être fournis, nous nous engageons sur un volume annuel* », détaille Pierre Clément. Une qualité qui se paie : « *De 30 à 50 % de plus que la concurrence* », note Christopher Jones.

Durant la crise, l'enseigne, bien que fermée en partie, est restée très proche de ses fournisseurs, lourdement impactés par la situation. La carte a été adaptée et des partenariats ont été noués. « *Il a fallu réinventer un modèle économique* », détaille le président. Depuis mi-juin, tout est redevenu normal, et 100 % de la gamme est à la carte. Pourtant, l'enseigne préfère attendre de passer l'été avant de s'exprimer sur l'avenir.

OPTION D : GÉOGRAPHIE ÉCONOMIQUE ET HUMAINE

Les « nouvelles routes de la soie » : facteur de développement de la Chine
