



4	مدة الإنجاز	الاختبار التوليقي في المواد المهنية – الجزء الأول (الفترة الصباحية)	المادة
10	المعامل	شعبة الخدمات : مسلك التجارة	الشعبة أو المسلك

Consignes

- L'utilisation de la calculatrice non programmable est autorisée.
- Aucun document n'est autorisé.
- La présentation de la copie doit être soignée : Eviter les ratures et surcharges, aérer le texte, numéroter les réponses, encadrer les résultats, utiliser la règle pour le traçage des tableaux.
- **Les annexes sont à compléter et à rendre avec la copie.**

Barèmes et numéros de pages

Partie 1 : Gestion des points de vente

Dossiers	Numéros de pages	Barème
Dossier N°1 : Univers de la distribution	Page 2	2.25 points
Dossier N° 2 : Gestion des approvisionnements & Gestion des moyens de paiement	Pages 3 - 4 -5	3.50 points
Dossier N°3 : Merchandising	Pages 6 - 7	4.00 points
Dossier N°4 : Promotion des ventes	Pages 7-8 -9	2.50 points
Présentation de la copie		0.25 point
Total Partie 1		12.50 points

Dossier 1 : Univers de la distribution

Document 1 : Grande distribution - Le secteur moderne ne représente que 15%

Largement dominé par les épiceries et les petits commerces, le marché de la distribution est actuellement estimé à près de 200 milliards de DH. Mais la distribution moderne ne représente qu'un petit 15%, soit 30 milliards de DH. Ce qui reste faible par rapport aux pays occidentaux où cette part est de plus de 80%.

Aujourd'hui, peu d'acteurs opèrent dans ce secteur. En effet, ils sont quatre à se partager ce marché. Bien évidemment, les enseignes Marjane-Acima-Electroplanet s'accaparent la moitié, suivies par Label'Vie (30%) et Asswak Asslam/Bim qui se partagent les 20% restants. A l'expansion de la grande distribution au Maroc, trois principaux freins sont relevés : la cherté du foncier, la pénurie des ressources humaines et l'informel.

La rareté du foncier, notamment dans les grandes villes comme Casablanca, est une entrave de taille. «Nous sommes dans un secteur qui génère très peu de marge. Lorsque le foncier est cher, nous n'arrivons pas à développer notre métier», explique, le Directeur administratif et financier du groupe Label'Vie. Les opportunités de location font également défaut, pour un supermarché, il faut compter pas moins de 1.000 à 1.500 m², des superficies plutôt rares au centre-ville.

Mais si la grande distribution souffre du foncier, elle l'est aussi en termes de ressources humaines. «Pour chaque **supermarché**, nous avons besoin de 50 personnes, pour un hypermarché, il faut compter 250 et pour un hyper cash comme Atacadaou, pas moins de 150 personnes», souligne le Directeur administratif et financier de Label'Vie.

Sauf que les métiers de la **grande distribution** (chef de rayon, responsable magasin, gestionnaire de stocks, chef de caisse...) et les profils d'artisans (boucher, poissonnier, boulanger, pâtissier ou encore vendeur de fruits et légumes) sont rares.

Le secteur du commerce est le plus touché par l'informel. Il représente en effet plus de 50% du secteur informel.

Source : L'économiste du 11/07/2017

Travail à faire N°1 / (2.25 pts)		
N°	Questions	Barème
1	Expliquer les termes soulignés	0.5 pt
2	Relever deux enseignes de la grande distribution au Maroc	0.5 pt
3	Rédiger, dans une synthèse de 10 lignes, les freins au développement du secteur de la distribution moderne en relatant les points suivants : <ul style="list-style-type: none"> • La cherté du foncier ; • La pénurie des ressources humaines. N.B. : La synthèse doit comporter une introduction, un développement et une conclusion.	1.25 pt

Dossier 2 : Gestion des approvisionnements et gestion des moyens de paiement

Vous effectuez un stage dans le service Approvisionnement de l'entreprise « Papeterie du Gharb » sise à Sidi Slimane. Vous êtes chargé de gérer les stocks des ramettes de papier et de veiller sur les opérations de paiement des fournisseurs. On vous fournit les documents ci-après, et on vous demande de réaliser les travaux nécessaires.

Document 1 : Propositions des fournisseurs reçues relatives à l'appel d'offres de l'article Ramette de papier A4 80gm² Réf. 768.

Proposition 1	
Fournisseur	Atlas Papier
Adresse	15 avenue Mohammed V Temara
Tel/fax	212 537805647
Article	Ramette de papier A4 80gm ² Réf. 768
Quantités	6 ramettes par lot
Port	Franco de port
Délai de livraison	5 jours
Délai de paiement	30 jrs fin de mois
Prix	150 dh par lot
Remise	2 %

Proposition 2	
Fournisseur	Rabat bureau
Adresse	Route de Zaer, Rabat
Tel/fax	212537652143
Article	Ramette de papier A4 80gm ² Réf. 768
Quantités	6 ramettes par lot
Port	300 dh
Délai de livraison	8 jours
Délai de paiement	A la réception de la marchandise
Prix	168 dh par lot
Remise	Pas de remise

Proposition 3	
Fournisseur	Librairie moderne
Adresse	16 avenue de l'indépendance, Kenitra
Tel/fax	212 537897423
Article	Ramette de papier A4 80gm ² Réf. 768
Quantités	6 ramettes par lot
Port	400 DH
Délai de livraison	10 jours
Délai de paiement	A la réception de la facture
Prix	180 dh par lot
Remise	Pas de remise

Document 2 : Critères de sélection des fournisseurs

Critères	Barème
Prix	<ul style="list-style-type: none"> • Entre 140 et 160 = 10 points • Entre 160 et 180 = 8 points
Remise	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de remise = 0 point • 2 % = 5 points • 5% = 10 points • 10% = 15 points
Port	<ul style="list-style-type: none"> • Franco de port = 10 points • Entre 250 DH et 350 DH = 6 points • Entre 350 DH et 450 DH = 3 points
Délai de livraison	<ul style="list-style-type: none"> • Moins de 6 jours = 10 points • Entre 6 et 9 jours = 6 points • Entre 9 et 12 jours = 4 points
Délai de Paiement	<ul style="list-style-type: none"> • 60 jours fin de mois = 10 points • 30 jours fin de mois = 8 points • A la réception de la facture = 2 points • A la réception de la marchandise = 0 points

Document 3 : Mouvement des stocks de lot de ramette de papier A4 80gm2 Réf. 768

Date	Opérations
01/10	Stock de 12 lots à 170 DH le lot.
04/10	Bon d'entrée N° 012 de 15 lots à 160 DH le lot.
12/10	Bon de sortie N° 001 de 20 lots.
16/10	Bon d'entrée N° 013 de 30 lots à 180 DH le lot.
21/10	Bon de sortie N° 002 de 26 lots.
23/10	Bon d'entrée N° 014 de 15 lots à 190 DH le lot.
25/10	Bon de sortie N° 003 de 20 lots.

Document 4 : Détermination de la quantité économique

<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de lots de ramette de papier consommés par an : 720 lots ; • Prix d'achat unitaire : 180 DH ; • Taux de possession : 10 % ; • Coût de passation (lancement) : 500 DH.

Document 5 : Facture n°A152 du fournisseur Comptoir Bureautique

COMPTOIR BUREAUTIQUE 12, avenue Moulay Ismail Kenitra	Papeterie du Gharb Sidi Slimane 25 mai 2018		
Nos réf. : Commande n°C15 Vos réf. : Bon de réception n°Z176			
Désignation	Quantité	Prix unitaire	Montant HT
Lot de ramette de papier A4 80 gm ²	25	180	4 500
Total			4 500
Remise 2 %			90
Net commercial			4 410
TVA 20%			882
Mode de paiement : Chèque Bancaire Délai de paiement : A la réception de la facture		Net à payer TTC	5 292

Travail à faire N°2 / (3.5 pts)

N°	Questions	Barème
1	Rappeler les étapes du processus d'achat.	0.25 pt
2	a) Etablir, à partir du document 1 et 2, le tableau de comparaison des différentes offres des fournisseurs en annexe 1 ; b) Désigner le fournisseur sélectionné. c) Citer les principaux contrôles effectués lors de la réception d'une commande : <ul style="list-style-type: none"> • Sur le plan quantitatif • Sur le plan qualitatif ; 	0.75 pt 0.25 pt 0.25 pt
3	Remplir, à partir du document 3, l' annexe 2 la fiche de stock des lots de ramettes de papier Réf. 768 selon la méthode du Coût Moyen Unitaire Pondéré en fin de période (CMUP). N.B. : Justifier le calcul du CMUP.	0.75 pt
4	a) Déterminer, à partir du document 4, la quantité économique selon le modèle de WILSON ; $q = \sqrt{\frac{2D \times CPC_u}{CPS_u \text{ (pour un an)}}$ b) Lire les résultats obtenus.	0.50 pt 0.25 pt
5	a) Citer les différents types de chèque ; b) Etablir le chèque N°56897541258 en annexe 3 à l'ordre du fournisseur Comptoir bureautique à partir de la facture N°A152 (document 5).	0.25 pt 0.25 pt

Dossier 3 : Merchandising

Vous êtes en stage dans un hypermarché implanté au centre-ville de Rabat, dans lequel vous aurez l'occasion de réaliser un ensemble de travaux de gestion de point de vente.

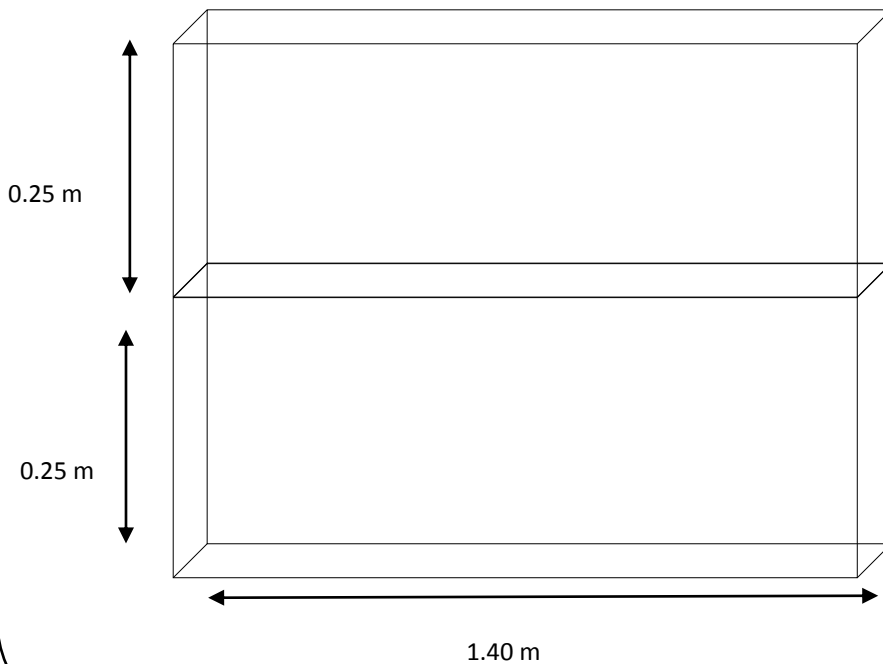
En effet, le responsable du magasin décide d'étudier la faisabilité de la création d'un nouveau point de vente dans la ville de Kénitra et vous charge d'implanter le nouvel arrivage de boîte de jeux dans une gondole du rayon jouets de l'hypermarché.

Document 1 : Etude de la zone chalandise

- Le nombre d'habitants de la zone de chalandise : 10 000 habitants.
- Le nombre de personnes par ménage : 2,5.
- La dépense mensuelle par ménage dans les grandes surfaces : 1000 DH.
- L'indice de disparité de consommation : 90.
- Le taux d'évasion de la zone de chalandise est de 40%.
- Le taux d'attraction de la zone est 10%
- La concurrence sur la zone de chalandise attire 20 % du chiffre d'affaires de la zone.

Document 2 : Evaluer les résultats de vente1. Les dimensions de la gondole :

- Linéaire au sol : 1,40 m
- Profondeur : 0,30 m
- Hauteur entre deux tablettes : 0,25 m
- La gondole se compose de 4 tablettes.
- Deux tablettes seront réservées aux boîtes de jeux.

2. Les informations relatives aux boîtes de jeux :

Travail à faire N°3 / (4 pts)		
N°	Questions	Barème
1	Définir la zone de chalandise.	0.25 pt
2	Montrer l'utilité d'une tête de gondole.	0.25 pt
3	Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel du nouveau magasin en complétant l'annexe n° 4.	1.50 pt
4	Rappeler deux critères du choix d'un Assortiment.	0.25 pt
5	Remplir l'annexe 5.	1.75 pt

Dossier 4 : Promotion des ventes

Vous effectuez un stage dans l'enseigne BIOUGNACH. On vous communique les documents suivants :

Document 1 : Page de couverture du catalogue BIOUGNACH du 30/04/2018

KOÏD NEUF?
CHEZ BIOUGNACH

OFFRE VALABLE JUSQU'AU 30 AVRIL 2018

18 CRÉDIT GRATUIT MOIS

3890
2599 DH TTC
LAVE VAISSELLE
12 COUVERTS
BEKO
DFN05210S

3369
2499 DH TTC
MACHINE À LAVER
7KG 1000 TR/MIN
WHIRLPOOL
AW07100

DES OFFRES BIEN MÛRES À SAISIR

biougnach
ELECTRO

Document 2 : Extrait du catalogue Biougnach

<p>Offre 3</p>	 <p>BOSCH</p> <p>198 333^{DH} TTC</p> <p>SÈCHE CHEVEUX VOYAGE BSH-PHD1151 • Puissance 220W • Pignone Rétractable • Interrupteur Commandé • Appareil Voyage (110/220V)</p> <p>LISSEUR VOYAGE BSH-PHS1151 • Puissance 17W • Plaques en Céramique • Température 230°C • Fonction "Curl-up"</p>
<p>Offre 2</p>	 <p>SAMSUNG Sponsor des SUPPORTERS</p> <p>100 séjours en Russie à gagner</p> <p>Achetez un téléphone Samsung ou un téléviseur UHD et participez à la tombola pour tenter de gagner un séjour en Russie !</p>
<p>Offre 1</p>	 <p>12779 10990^{DH} TTC</p> <p>RÉFRIGÉRATEUR 420L RT32K51E2S81MA • Capot à 40L • No Frost • Clime Multi-Air Flow • Twin Cooling Plus™ • Digital Inverter</p> <p>MACHINE À LAVER 6KG WW60J2280HSN1F • Capacité 6kg • Essorage 1200tr/min • Diamond Drum • 10 Programmes • Silver</p> <p>TÉLÉVISEUR LED 32" UA32N4070ASXXH • Eco Slim LED 32" • HDMI • TN+FO • HDMI 2 • USB 2</p> <p>SAMSUNG</p>

Document 3 : Informations relatives aux ventes durant la période de juin 2017 à septembre 2017.

	Juin	Juillet	Aout	Septembre
Chiffre d'affaires prévu en DH	450 000	500 000	700 000	400 000
Chiffre d'affaires réalisé durant la période de promotion en DH	400 000	600 000	800 000	300 000

Travail à faire N°4 / (2.50 pts)		
N°	Questions	Barème
1	Remplir, à partir de document 2, le tableau en annexe n° 6 .	0.50 pt
2	Relever à partir du document 1 : a) Le message publicitaire utilisé par BIOUGNACH ; b) Le support de communication utilisé par BIOUGNACH.	0.25 pt 0.25 pt
3	Déduire deux effets de cette campagne publicitaire ;	0.25 pt
4	Représenter graphiquement, à partir du document 3, l'évolution du chiffre d'affaires prévu et du chiffre d'affaires réalisé durant la période de promotion de juin à septembre 2017.	0.50 pt
5	a) Calculer les écarts mensuels entre le chiffre d'affaires réalisé et le chiffre d'affaires prévu ; b) Interpréter les résultats obtenus.	0.50 pt 0.25 pt

Annexe n°3 : Chèque N°56897541258

BANK NAMA	
N°56897541258	MDH <input style="width: 100px;" type="text"/>
Payez contre ce chèque _____	
A l'ordre de _____	
Agence	A _____ le _____
BD Mohammed V	Compte n° 54789 963587 744 12 Signature
Sidi Slimane	Papeterie du Gharb

Annexe n° 4 : Chiffre d'affaires prévisionnel

Etapas de calcul	Détails de calcul	Résultats
Nombre de Ménages		
Demande potentielle globale (annuelle)		
L'évasion commerciale		
Attraction commerciale		
Chiffre d'affaires prévisionnel total de la zone de chalandise		
Chiffre d'affaires de la concurrence		
Chiffre d'affaires prévisionnel du magasin		

Annexe n° 5 : Capacité de stockage

Elément	Détail de calcul	Résultat
Linéaire au sol en centimètre		
Linéaire développé en centimètre		
Facing par tablette		
Nombre des boites stockables En profondeur d'une tablette		
Capacité d'une tablette		
Capacité de stockage		

Annexe n°6 : Promotion de la période

	Offres	Offre 1	Offre 2	Offre 3
Eléments				
Techniques promotionnelles utilisées	
Clientèle ciblée	

الصفحة 1 7	<p>الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا المسالك المهنية الدورة الاستدراكية 2018 -عناصر الإجابة-</p>	<p>المملكة المغربية وزارة التربية الوطنية والتكوين المهني والتعليم العالي والبحث العلمي</p> <p>المركز الوطني للتقويم والامتحانات والتوجيه</p>
★★★★	RR233A	

4	مدة الإنجاز	الاختبار التوليفي في المواد المهنية – الجزء الأول (الفترة الصباحية)	المادة
10	المعامل	شعبة الخدمات : مسلك التجارة	الشعبة أو المسلك

Corrigé indicatif

Dossier 1 : Univers de la distribution (22.5 pts)

1	Le type du magasin Décathlon au Maroc : Magasin spécialisé	(2.5 pts)
2	Trois caractéristiques de ce type de magasin : <ul style="list-style-type: none"> • Assortiment étroit et profond ; • Axé sur le conseil et l'assistance du client ; • Offre spécialisée. 	(5 pts)
3	Trois éléments qui renforcent la cohérence du concept de l'enseigne Décathlon au Maroc : <ul style="list-style-type: none"> • Couverture géographique large ; • Assortiments de qualité ; • Prix bas. 	(5 pts)
4	L'impact de la production locale de Décathlon sur les perspectives de développement de la grande distribution au Maroc. <ul style="list-style-type: none"> • Réaliser des économies sur les coûts d'approvisionnement et logistique ; • Réduction des délais d'approvisionnement ; • Bénéficier d'un avantage concurrentiel pour préserver et développer les parts de marché. 	(10 pts)

Dossier 2 : Gestion des approvisionnements et gestion des moyens de paiement

(35 pts)

1	Annexe 1.	(7.5 pts)
2	Cadencier en annexe 2.	(5 pts)
3	la fiche de stock des chaussures de randonnée réf. 578 selon la méthode FIFO. (annexe 3)	(10 pts)
4	La quantité économique des paires de chaussures de randonnée réf. 578 selon le modèle de WILSON : $q = \sqrt{12\,000 \times 450 / 38.4} = 374.80$ arrondir à 375 paires de chaussures	(7.5 pts)
5	Deux anomalies du chèque N°79856412564 reçu du client MIFTAH : Non correspondance entre le montant en chiffre et en lettre ; Absence de signature.	(5 pts)

Dossier 3 : Merchandising (40 pts)

1	Comparer entre la courbe isochrone et la courbe isométrique : la courbe isochrone : elle relie des points situés à des temps de trajets identiques. <i>Exemple</i> courbe à 5, à 10 ou à 20 mn du magasin à pieds ou en voiture. la courbe isométrique : elle relie des points situés à la même distance par rapport au point de vente. <i>Exemple</i> courbe à 1 ou à 5 km du point de vente. N.B. : Accepter toute réponse juste.	(2.5 pts)
2	Le chiffre d'affaires prévisionnel du futur point de vente sur l'annexe 4	(17.5pts)
3	a) Ce nouveau point de vente sera implanté. b) Justification : le chiffre d'affaires prévisionnel dépasse le chiffre d'affaires moyen sur la zone ($1\,200\,000 > 1\,000\,000$) donc on peut ouvrir le point de vente.	(2.5 pts) (2.5 pts)
4	Les principaux niveaux de présentation dans une gondole : <ul style="list-style-type: none"> • Niveau du sol ; • Niveau des mains ; • Niveau des yeux ; • Niveau casquette ou niveau supérieur. 	(2.5 pts)
5	Annexe 5	(12.5pts)

Dossier 4 : Promotion des ventes (25 pts)

1	Annexe 6.	(5 pts)
2	Analyse du slogan de l'enseigne selon l'axe : a) Rationnel : Prix bas ; b) Emotionnel : Etablir la confiance. N.B. : Accepter toute réponse juste.	(2.5 pts) (2.5 pts)
3	Publipostage : envoi groupé, différé et personnalisé d'une offre commerciale par courrier postal ou électronique. Bon de réduction : Titre donnant droit à une réduction sur le prix normal du produit. N.B. : Accepter toute réponse juste.	(5 pts)
4	Deux inconvénients de la promotion des ventes : Irritation du consommateur ; Détérioration de l'image de marque. N.B. : Accepter toute réponse juste.	(5 pts)
5	Calculer le coût global du publipostage : <ul style="list-style-type: none"> • Coût fichier = $15\ 000/1\ 000 \times 800 = 12\ 000$ DH • Frais d'impression = $800 \times 8 = 6\ 400$ DH • Frais d'envoi = $800 \times 5 = 4\ 000$ DH Coût global de l'opération = 22 400 DH.	(5 pts)

Annexe 1 : Lettre d'appel d'offres (7.5 pts)

DECATHLON

Casablanca 20250
Maroc

**SPROTWEAR MAROC
Z.I. AIN SEBAA
CASABLANCA**

Objet : (0.5 pts)
Appel d'offres

Casablanca, (0.5 pts)
Le 25/05/2018 (0.25 pts)

Messieurs, (0.5 pts)

Nous lançons un appel d'offre pour des paires de chaussures sportives, taille de 38 à 44.
(1.5 pt)

Veillez nous faire parvenir vos propositions précises : Références, prix, volume des commandes, modalités de livraison et de paiement. (1.5 pt)

Nous vous demandons de bien vouloir nous retourner votre réponse avant le 30 mai 2018.
(1.5 pt)

Veillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées. (1 pt)

Signature (0.25 pts)

N.B. : Accepter toute rédaction juste

Annexe 2 : Cadencier des paires de chaussures de randonnée réf .578 (5 pts)

R é f	Stock minim um	Mars																Quantité à comman der	
		Semaine 1				Semaine 2				Semaine 3				Semaine 4					Stock resta nt
		S*	C*	L*	V*	S	C	L	V	S	C	L	V	S	C	L	V		
A	50	30	30	0	20	10	20	20	10	20	40	35	15	40	15	15	20	35	15

S : Stock ; C : Commande ; L : Livraison ; V : Vente

Annexe 3 : Fiche de stock des chaussures de randonnée réf. 578 selon la méthode FIFO (10 pts)

Désignation produit : chaussures de randonnées (0.5 pt)										
Réf. produit : 578 (0.5 pt)										
Date	BON N°	Entrée			Sortie			Stock		
		Qté	P.U.	Montant	Qté	P.U.	Montant	Qté	P.U.	Montant
01/04 (1.5 pt)								14	350	4 900
03/04 (1 pts)	N°110	17	340	5 780				14	350	4900
04/04 (1.5 pt)	N°0001				14	350	4 900	10	340	3 400
06/04 (1 pts)	N°111	18	380	6 840				18	380	6 840
11/04 (1.5 pt)	N°0002				10	340	3 400	18	380	6 840
16/04 (1 pts)	N°112	20	390	7 800				20	390	7 800
20/04 (1.5 pt)	N°0003				18	380	6 840	8	390	3 120

Annexe 4 : Chiffre d'affaires prévisionnel (17.5pts)

	Détail des calculs (11.5 pts)	Résultat (6 pts)
Nombre de ménages	$20\ 000 / 4$ ou $(10\ 000 + 6\ 000 + 4\ 000) / 4$ (1.5 pt)	5 000 ménages (0.5 pt)
Dépenses commercialisables annuelle de la zone de chalandise	$5\ 000 \times 12 \times 2\ 000$ (2 pts)	120 000 000 DH (1 pt)
Dépenses consacrées aux produits de sport 5 %	$120\ 000\ 000 \times 5\ %$ (1.5 pt)	6 000 000 DH (0.5 pt)
*Evasion commerciale *Attraction	$6\ 000\ 000 \times 60\ %$ Pas d'attraction (1.5 pt)	3 600 000 DH (1 pt)
Dépenses réelles (marché réel)	$6\ 000\ 000 - 3\ 600\ 000 + 0$ (2 pts)	2 400 000 DH (1 pt)
Chiffre d'affaires de la concurrence	$2\ 400\ 000 \times 50\ %$ (1.5 pt)	1 200 000 DH (1 pt)
Chiffre d'affaires prévisionnel	$2\ 400\ 000 - 1\ 200\ 000$ (1.5 pt)	1 200 000 DH (1 pt)

Annexe 5 : Analyse du linéaire (12.5 pts)

Réf.	Marge	% marge (0.6 pt)*4	Linéaire de départ en mètre	% linéaire (0.6 pt)*4	Indice de sensibilité à la marge (0.6 pt)*4	Décision (0.6 pt)*4	Nouveau linéaire (0.6 pt)*4
A	50	23,80	0,8	20	1,19	Augmenter	0,95
B	70	33,33	1,2	30	1,11	Augmenter	1,33
C	60	28,57	0,6	15	1,90	Augmenter	1,14
D	30	14,30	1,4	35	0,40	Réduire	0,56
Total	210	100	4	100			
	(0.25 pt)		(0.25 pt)				

(*) *Nouveau linéaire* [linéaire initial × indice de sensibilité à la marge]

(**) *Indice de sensibilité Marge Brute* [marge brute en % / linéaire développé en %]

Annexe 6 : Promotion 2018 (5 pts)

	Clientèle ciblée (1 pts× 2)	Techniques promotionnelles utilisées (1 pts× 2)	Utilité de la technique (1 pt)
Pack de 8 yaourts Jnane Chergui	Grand public	Gratuité, vente par lot	<ul style="list-style-type: none"> • Liquidation de stock
Pack de détergent Matic Ariel	Ménage	Vente jumelée, gratuité	<ul style="list-style-type: none"> • Attraction de nouveaux clients <p><i>N.B. : Accepter toute réponse juste.</i></p>

N.B. : Retenir une technique promotionnelle juste.

2.5 Points pour la présentation de la copie