Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

BTS OPTICIEN LUNETIER • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Gestion comptabilité et techniques commerciales - E4-U41

Session 2011 • Code sujet : **208BL09** • Durée : **3 h 00** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Les amortissements (3 questions) **Page 3**

2. Le seuil de rentabilité (5 questions) **Page 6**

3. T.V.A (2 questions) **Page 10**

4. Techniques commerciales (3 questions) **Page 12**

5. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 15**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtsol.fr/assets/annales/bts-ol/E3 - Economie et gestion de l'entreprise/2011/BTS OL - E3 - Economie et gestion de l'entreprise - Session 2011 - 1-Sujet.pdf

1. Les amortissements

M. Riébau, boucher, remplace son véhicule réfrigéré par un véhicule utilitaire acheté 21 528 € TTC et mis en service le 20 avril 2009. À partir de la durée d'amortissement de cinq ans et de la valeur résiduelle indiquée, il faut effectuer les calculs, établir le tableau d'amortissement linéaire et reporter la dépréciation dans les documents comptables.

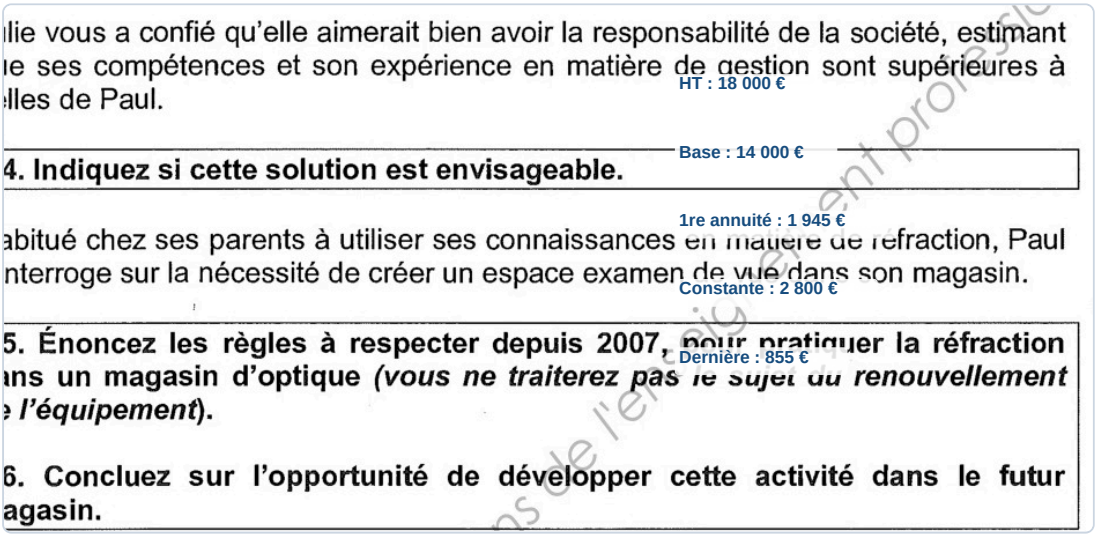
Annexe 1 : calculs détaillés

Question 1. Effectuer les calculs demandés : valeur hors taxes du véhicule, base amortissable, première annuité en arrondissant à l'euro supérieur, dernière annuité et annuité constante.

La valeur hors taxes est le prix TTC divisé par 1,196. La base amortissable est diminuée de la valeur résiduelle. L'annuité 2009 est calculée au prorata de 250 jours sur 360 et arrondie à l'euro supérieur.

Calcul	Formule	Résultat
Valeur HT	21 528 ÷ 1,196	18 000 €
Base amortissable	18 000 - 4 000	14 000 €
Première annuité	14 000 × 20 % × 250 ÷ 360	1 944,44 €, soit 1 945 € après arrondi supérieur
Annuité constante	14 000 ÷ 5	2 800 €
Dernière annuité	2 800 - 1 945	855 €

Calculs d'amortissement



✓ RÉPONSE À RETENIR

Valeur HT : 18 000 € ; base amortissable : 14 000 € ; première annuité : 1 945 € ; annuité constante : 2 800 € ; dernière annuité : 855 €.

Annexe 2 : tableau d’amortissement

Question 2. Présenter le tableau d’amortissement linéaire du véhicule en indiquant, pour chaque année, la base amortissable, l’annuité, les annuités cumulées et la valeur nette comptable en fin d’exercice.

La base amortissable est de 14 000 €. L’annuité 2009 est proratisée ; les suivantes sont de 2 800 €, sauf la dernière, ajustée à 855 €. La VNC se calcule par valeur HT moins annuités cumulées.

Année	Base amortissable	Annuité	Annuités cumulées	VNC en fin d’exercice
2009	14 000 €	1 945 €	1 945 €	16 055 €
2010	14 000 €	2 800 €	4 745 €	13 255 €
2011	14 000 €	2 800 €	7 545 €	10 455 €
2012	14 000 €	2 800 €	10 345 €	7 655 €
2013	14 000 €	2 800 €	13 145 €	4 855 €
2014	14 000 €	855 €	14 000 €	4 000 €

Le cumul atteint 14 000 € en 2014 ; la VNC finale correspond à la valeur résiduelle.

Tableau d’amortissement



✓ RÉPONSE À RETENIR

Fin 2014 : amortissements cumulés de 14 000 € et VNC de 4 000 €.

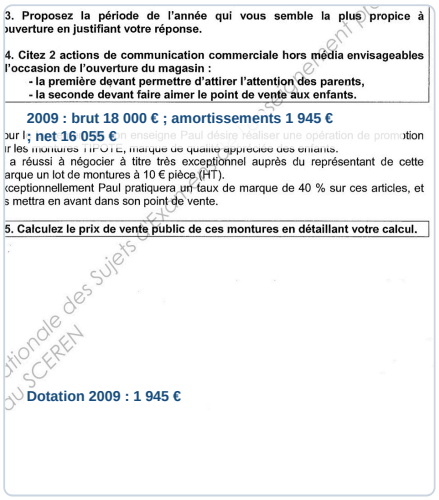
Annexe 3 : bilan et compte de résultat

Question 3. Pour l'année 2009, reporter dans le bilan et le compte de résultat la dépréciation comptable calculée précédemment. À noter : l'annexe 3 porte la mention « Pour l'année 2010 ».

La consigne demande les montants de 2009, même si l'annexe 3 est intitulée « Pour l'année 2010 ». En 2009, l'amortissement cumulé correspond à la première annuité de 1 945 €. La valeur nette du matériel est donc 18 000 - 1 945 = 16 055 €. La dotation de 2009 est également de 1 945 €.

Document au 31/12/2009	Poste	Montant
Bilan, actif immobilisé	Matériel brut	18 000 €
Bilan, actif immobilisé	Amortissements cumulés	1 945 €
Bilan, actif immobilisé	Matériel net	16 055 €
Compte de résultat, charges	Dotations aux amortissements et provisions	1 945 €

Report des montants de 2009


3. Proposez la période de l'année qui vous semble la plus propice à ouverture en justifiant votre réponse.

4. Citez 2 actions de communication commerciale hors média envisageables l'occasion de l'ouverture du magasin :
- la première devant permettre d'attirer l'attention des parents,
- la seconde devant faire aimer le point de vente aux enfants.

2009 : brut 18 000 € ; amortissements 1 945 €

our l'; net 16 055 € ...tion
ir les montures TROTE, marque de qualité appréciée des enfants.
a réussi à négocier à titre très exceptionnel auprès du représentant de cette arque un lot de montures à 10 € pièce (HT).
xceptionnellement Paul pratiquera un taux de marque de 40 % sur ces articles, et s mettra en avant dans son point de vente.

5. Calculez le prix de vente public de ces montures en détaillant votre calcul.

Dotation 2009 : 1 945 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Au 31/12/2009 : matériel brut 18 000 €, amortissements cumulés 1 945 €, matériel net 16 055 € ; dotation de l'exercice 1 945 €.

2. Le seuil de rentabilité

M. Riébau fournit les données chiffrées de son exercice comptable 2009 et un chiffre d'affaires de 290 000 € HT. Les annexes portent sur la répartition des charges, le calcul du seuil de rentabilité, la date du point mort et le volume de viande à vendre pour atteindre ce seuil.

Répartition des charges

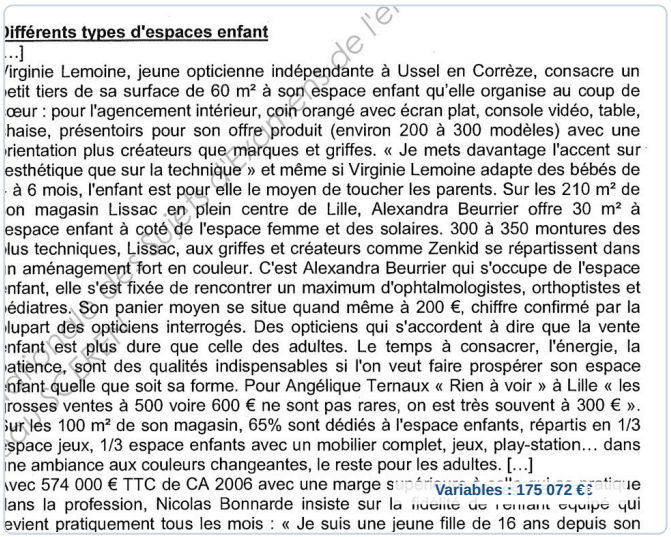
Question Annexe 4. Compléter le tableau en répartissant chaque charge entre charges fixes et charges variables, avec les pourcentages et les montants, puis calculer les totaux.

Les achats et autres approvisionnements sont variables. Les autres charges externes, impôts et taxes, charges financières et amortissements sont fixes. Les charges sociales sont réparties à 40 % en charges fixes et à 60 % en charges variables. Le tableau source indique 161 810 € pour les achats de marchandises, mais sa part variable et ses totaux confirment que le montant cohérent à retenir est 161 800 €.

Charge	Total (€)	Fixes (%)	Fixes (€)	Variables (%)	Variables (€)
Achats de marchandises	161 800	0 %	0	100 %	161 800
Autres approvisionnements	2 670	0 %	0	100 %	2 670
Autres charges externes	28 000	100 %	28 000	0 %	0
Impôts et taxes	6 200	100 %	6 200	0 %	0
Charges sociales	17 670	40 %	7 068	60 %	10 602
Charges financières	2 000	100 %	2 000	0 %	0
Dotation aux amortissements	1 945	100 %	1 945	0 %	0
Total	220 285		45 213		175 072

La répartition des charges sociales donne 7 068 € fixes et 10 602 € variables.

Totaux de la répartition des charges



✓ RÉPONSE À RETENIR

Charges fixes : 45 213 € ; charges variables : 175 072 € ; total : 220 285 €.

Tableau de calcul du seuil de rentabilité

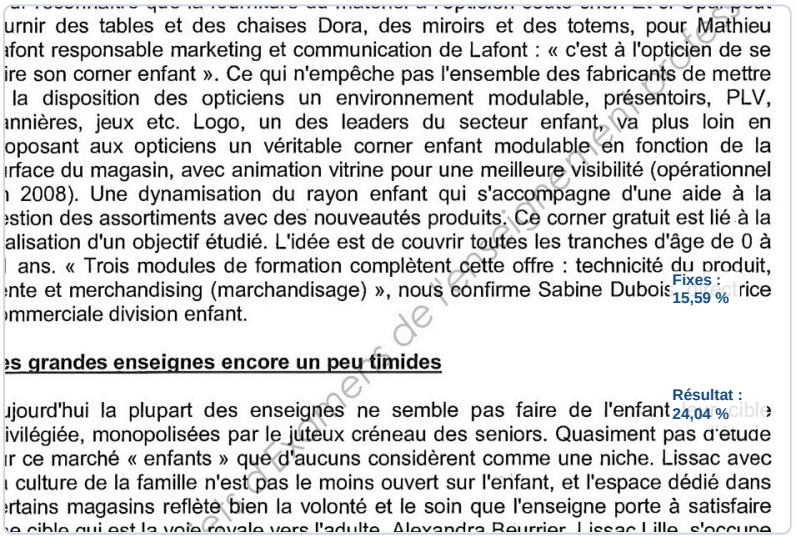
Question Annexe 5. Compléter le tableau avec les montants et les pourcentages demandés pour le chiffre d'affaires, les charges variables, la marge sur coût variable, les charges fixes et le résultat. Arrondir les pourcentages au centième.

Le chiffre d'affaires est la base de calcul, soit 100 %. Pour chaque poste, le pourcentage est égal au montant divisé par 290 000 €, puis multiplié par 100. La marge sur coût variable est le chiffre d'affaires diminué des charges variables ; le résultat est la marge diminuée des charges fixes. Les pourcentages sont arrondis au centième.

Élément	Montant (€)	Pourcentage du CA
Chiffre d'affaires	290 000	100,00 %
Charges variables	175 072	60,37 %
Marge sur coût variable	114 928	39,63 %
Charges fixes	45 213	15,59 %
Résultat	69 715	24,04 %

La marge couvre les charges fixes et dégage un résultat positif.

Pourcentages du tableau de rentabilité


urnir des tables et des chaises Dora, des miroirs et des totems, pour Mathieu
afont responsable marketing et communication de Lafont : « c'est à l'opticien de se
ire son corner enfant ». Ce qui n'empêche pas l'ensemble des fabricants de mettre
la disposition des opticiens un environnement modulable, présentoirs, PLV,
annières, jeux etc. Logo, un des leaders du secteur enfant, va plus loin en
oposant aux opticiens un véritable corner enfant modulable en fonction de la
rface du magasin, avec animation vitrine pour une meilleure visibilité (opérationnel
2008). Une dynamisation du rayon enfant qui s'accompagne d'une aide à la
stion des assortiments avec des nouveautés produits. Ce corner gratuit est lié à la
alisation d'un objectif étudié. L'idée est de couvrir toutes les tranches d'âge de 0 à
ans. « Trois modules de formation complètent cette offre : technicité du produit,
nte et merchandising (marchandisage) », nous confirme Sabine Dubois
mmerciale division enfant.
Fixes : 15,59 %
es grandes enseignes encore un peu timides
ujourd'hui la plupart des enseignes ne semble pas faire de l'enfant
ivilégiée, monopolisées par le juteux créneau des seniors. Quasiment pas d'etude
r ce marché « enfants » que d'aucuns considèrent comme une niche. Lissac avec
culture de la famille n'est pas le moins ouvert sur l'enfant, et l'espace dédié dans
rtains magasins reflète bien la volonté et le soin que l'enseigne porte à satisfaire
Résultat : 24,04 %
Aperçu réservé à l'examen de rentrée en mode test

✓ RÉPONSE À RETENIR

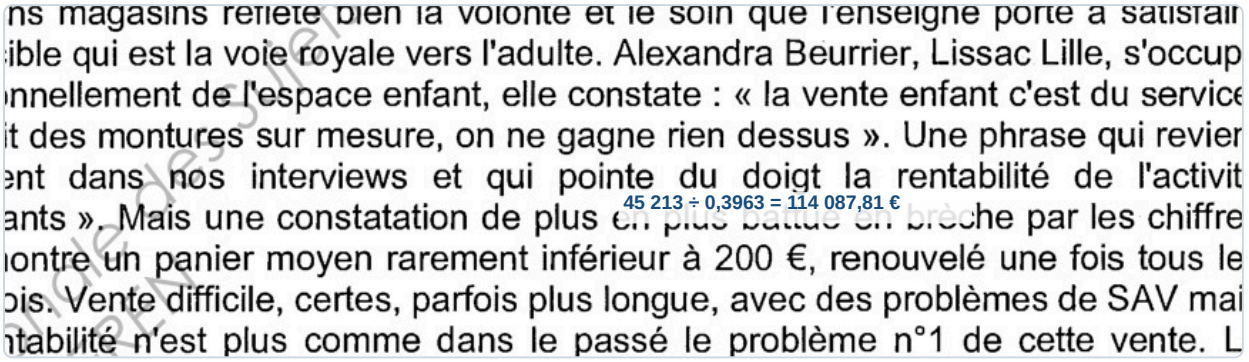
Résultat : 69 715 €, soit 24,04 % du chiffre d'affaires.

Calcul du seuil de rentabilité

Question Annexe 6. Effectuer le calcul du seuil de rentabilité de l'entreprise.

Le seuil de rentabilité est atteint lorsque la marge sur coût variable couvre les charges fixes. Le taux de marge sur coût variable est de 39,63 %, soit 0,3963 en valeur décimale. Le seuil se calcule donc ainsi : charges fixes ÷ taux de marge sur coût variable, soit 45 213 ÷ 0,3963 = 114 087,81 € HT.

Calcul du seuil de rentabilité



ns magasins reflete bien la volonte et le soin que l'enseigne porte a satisfai
ible qui est la voie royale vers l'adulte. Alexandra Beurrier, Lissac Lille, s'occup
nnellement de l'espace enfant, elle constate : « la vente enfant c'est du service
it des montures sur mesure, on ne gagne rien dessus ». Une phrase qui revier
ent dans nos interviews et qui pointe du doigt la rentabilité de l'activit
ants ». Mais une constatation de plus en plus battue en brèche par les chiffre
ontre un panier moyen rarement inférieur à 200 €, renouvelé une fois tous le
ois. Vente difficile, certes, parfois plus longue, avec des problèmes de SAV mai
ntabilité n'est plus comme dans le passé le problème n°1 de cette vente. L

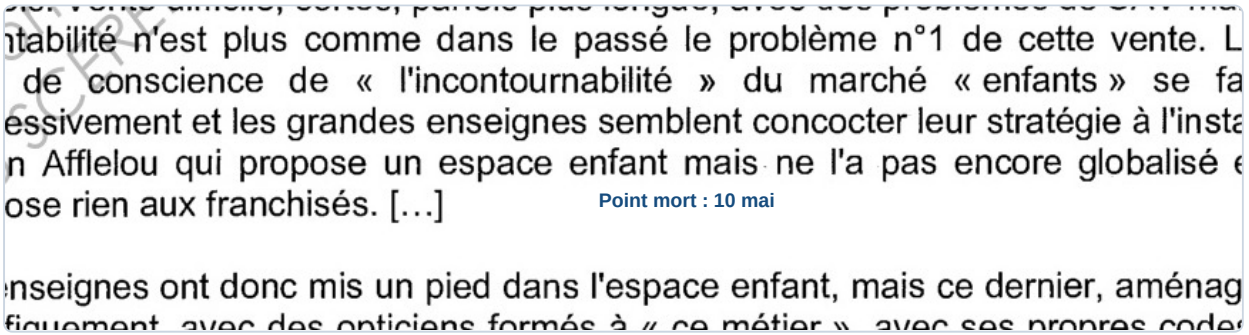
> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Seuil de rentabilité : 114 087,81 € HT.

Point mort

Question Annexe 7. Calculer la date du point mort en tenant compte d'une activité sur onze mois et de la fermeture de l'entreprise en août.

Le point mort correspond à la part des 11 mois d'activité nécessaire pour atteindre le seuil : 11 × 114 087,81 ÷ 290 000 = 4,327 mois, soit environ 4,33 mois d'activité. Après quatre mois d'activité, il reste environ 0,327 mois, soit près de 10 jours. L'entreprise étant fermée en août, cette date intervient avant la fermeture.

Date du point mort



ntabilité n'est plus comme dans le passé le problème n°1 de cette vente. L
de conscience de « l'incontournabilité » du marché « enfants » se fa
essivement et les grandes enseignes semblent concocter leur stratégie à l'insta
n Afflelou qui propose un espace enfant mais ne l'a pas encore globalisé e
ose rien aux franchisés. […]

nseignes ont donc mis un pied dans l'espace enfant, mais ce dernier, aménag

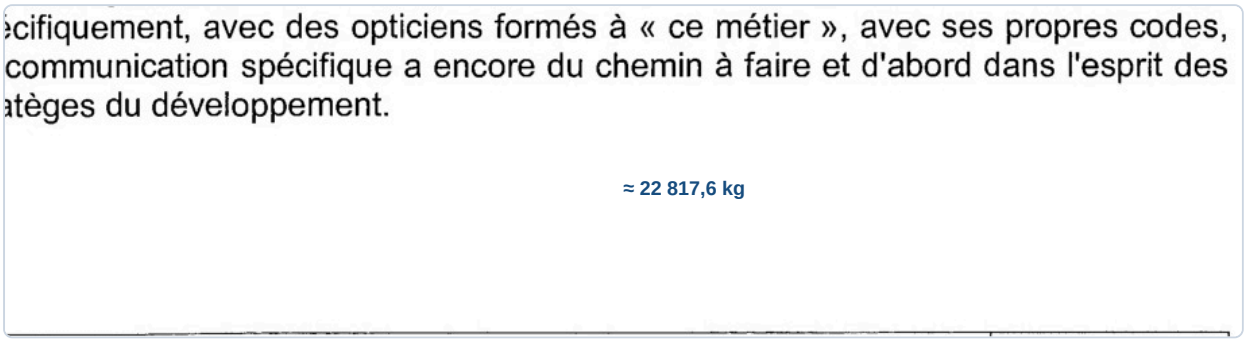
> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Point mort : 10 mai.

Seuil de rentabilité en kilogrammes

Question Annexe 8. Calculer le poids de viande, en kilogrammes, qu'il est nécessaire de vendre pour atteindre le seuil de rentabilité, sachant que l'entreprise travaille un volume annuel de 58 000 kg.

Le poids à vendre est proportionnel au chiffre d'affaires. On applique au volume annuel de 58 000 kg le rapport entre le seuil de rentabilité et le chiffre d'affaires : 58 000 × 114 087,81 ÷ 290 000 = 22 817,562 kg. Arrondi au dixième de kilogramme, le résultat est 22 817,6 kg.

Poids de viande au seuil



✓ RÉPONSE À RETENIR

Poids à vendre : environ 22 817,6 kg.

3. T.V.A

L'entreprise Riébau fournit des informations relatives aux factures du mois d'avril, notamment des achats de viandes et d'abats, des ventes et l'achat d'un véhicule. Il faut préparer la déclaration de TVA, justifier les calculs et déterminer le montant à payer ou le crédit de TVA.

Tableau préparatoire à la déclaration de T.V.A.

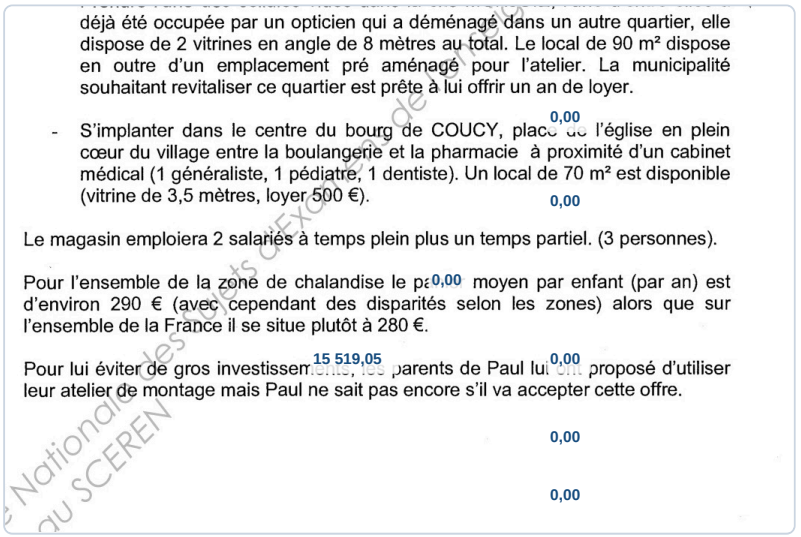
Question Annexe 9. Compléter le tableau préparatoire à la déclaration de TVA à partir des informations des factures d'avril. Indiquer les montants HT et TTC, la TVA déductible ou collectée selon les colonnes, et justifier les calculs dans les espaces prévus.

Les achats ouvrent droit à déduction de la TVA ; les ventes génèrent de la TVA collectée. Pour chaque facture, la TVA se calcule sur le montant hors taxes au taux indiqué, puis le montant TTC s'obtient en ajoutant la TVA au montant HT. Le véhicule est soumis au taux de 19,6 %. La facture n°161 comporte une incohérence imprimée : son TTC correct est 15 519,05 €, d'après le HT et la TVA indiqués.

Date	Facture	HT (€)	TTC (€)	TVA déductible (€)	TVA collectée (€)
03/04/09	n°127, achats de viandes	12 600,00	13 293,00	693,00	0,00
05/04/09	n°141, achats d'abats	1 320,00	1 392,60	72,60	0,00
Avril	Ventes du mois	30 370,00	32 040,35	0,00	1 670,35
15/04/09	n°161, achats de viandes	14 710,00	15 519,05	809,05	0,00
15/04/09	n°171, achats d'abats	1 430,00	1 508,65	78,65	0,00
20/04/09	Achat du véhicule	18 000,00	21 528,00	3 528,00	0,00

Les totaux à reporter sont 1 670,35 € de TVA collectée et 5 181,30 € de TVA déductible.

Annexe 9 complétée


déjà été occupée par un opticien qui a déménagé dans un autre quartier, elle dispose de 2 vitrines en angle de 8 mètres au total. Le local de 90 m² dispose en outre d'un emplacement pré aménagé pour l'atelier. La municipalité souhaitant revitaliser ce quartier est prête à lui offrir un an de loyer.

0,00

- S'implanter dans le centre du bourg de COUCY, place de l'église en plein cœur du village entre la boulangerie et la pharmacie à proximité d'un cabinet médical (1 généraliste, 1 pédiatre, 1 dentiste). Un local de 70 m² est disponible (vitrine de 3,5 mètres, loyer 500 €).

0,00

Le magasin emploiera 2 salariés à temps plein plus un temps partiel. (3 personnes).

Pour l'ensemble de la zone de chalandise le pa 0,00 moyen par enfant (par an) est d'environ 290 € (avec cependant des disparités selon les zones) alors que sur l'ensemble de la France il se situe plutôt à 280 €.

Pour lui éviter de gros investissements, les parents de Paul lui ont proposé d'utiliser 15 519,05 0,00 leur atelier de montage mais Paul ne sait pas encore s'il va accepter cette offre.

0,00

0,00

Réseau National des Centres d'Expertise et de Formation du SCEREN

✓ RÉPONSE À RETENIR

TVA collectée : 1 670,35 € ; TVA déductible : 5 181,30 €.

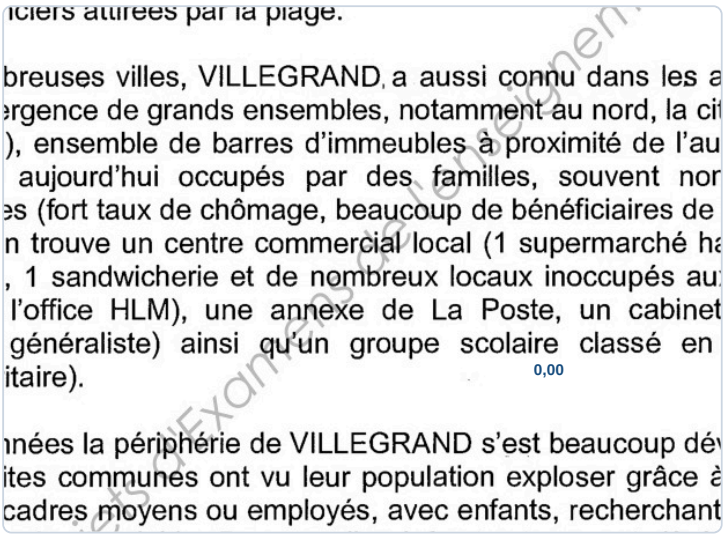
T.V.A. à payer ou crédit de T.V.A.

Question Annexe 10. À partir des montants de TVA collectée et de TVA déductible, calculer et indiquer la TVA à payer ou le crédit de TVA pour le mois d'avril.

La TVA collectée est comparée à la TVA déductible. Lorsque la TVA déductible est supérieure, l'entreprise n'a rien à payer pour la période : la différence constitue un crédit de TVA. Le calcul porte sur les montants d'avril reportés dans l'annexe précédente ; le crédit est inscrit dans la ligne correspondante et la TVA à payer est nulle.

Calcul d'avril	Montant (€)
TVA collectée	1 670,35
TVA déductible	5 181,30
Crédit de TVA : 5 181,30 - 1 670,35	3 510,95

Annexe 10 complétée


iciers attirées par la plage.

breuses villes, VILLEGRAND a aussi connu dans les a
ergence de grands ensembles, notamment au nord, la cit
), ensemble de barres d'immeubles à proximité de l'au
aujourd'hui occupés par des familles, souvent nor
es (fort taux de chômage, beaucoup de bénéficiaires de
n trouve un centre commercial local (1 supermarché ha
, 1 sandwicherie et de nombreux locaux inoccupés au
l'office HLM), une annexe de La Poste, un cabinet
généraliste) ainsi qu'un groupe scolaire classé en
itaire).

0,00

nnées la périphérie de VILLEGRAND s'est beaucoup dév
ites communes ont vu leur population exploser grâce à
cadres moyens ou employés, avec enfants, recherchant

Tests d'Examens de Langues

✓ RÉPONSE À RETENIR

TVA à payer : 0 € ; crédit de TVA à reporter : 3 510,95 €.

4. Techniques commerciales

M. Riébau envisage une action publicitaire afin de faire connaître son entreprise et de valoriser ses produits, avec un prospectus distribué dans le quartier pour les fêtes de fin d'année. Les tâches portent sur le vocabulaire commercial, les mentions utiles du prospectus et des actions pour attirer les clients.

Définitions

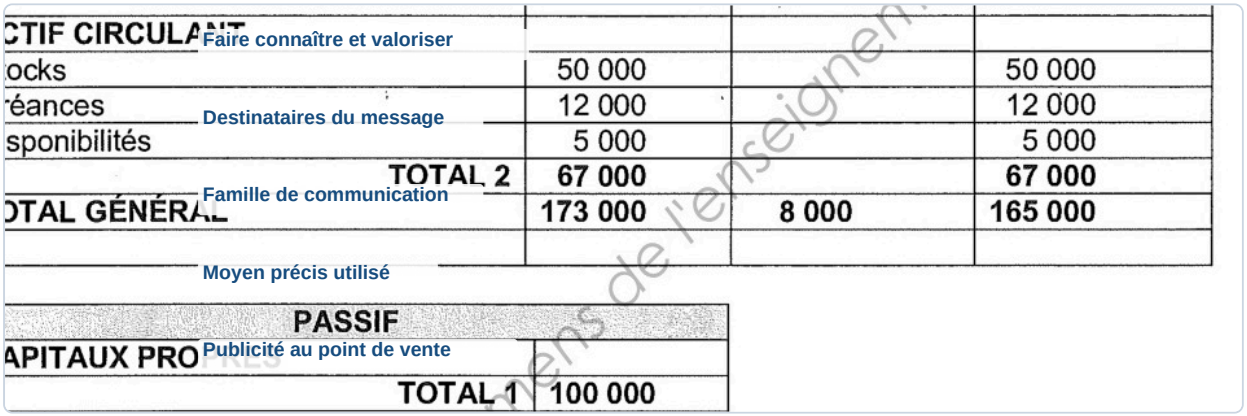
Question Annexe 11. Définir les termes suivants : publicité, cible, média, support et P.L.V. (publicité sur le lieu de vente).

Ces cinq notions décrivent les éléments d'une communication commerciale : son objectif, ses destinataires et les moyens employés. Les définitions ci-dessous reprennent le sens attendu dans l'annexe.

Terme	Définition
Publicité	Action visant à faire connaître un produit et à vanter ses qualités afin de déclencher l'achat.
Cible	Personnes auxquelles le message s'adresse.
Média	Support ou famille de communication, par exemple la presse.
Support	Moyen précis utilisé dans une famille de médias, par exemple Ouest-France.
P.L.V.	Publicité sur le lieu de vente qui met un produit en avant.

À retenir : le média désigne la catégorie de communication, tandis que le support en est le moyen concret.

Annexe 11 complétée



✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Publicité : faire connaître et valoriser un produit. Cible : destinataires. Média : famille de communication. Support : moyen précis. P.L.V. : publicité au lieu de vente.

Mentions figurant sur le prospectus

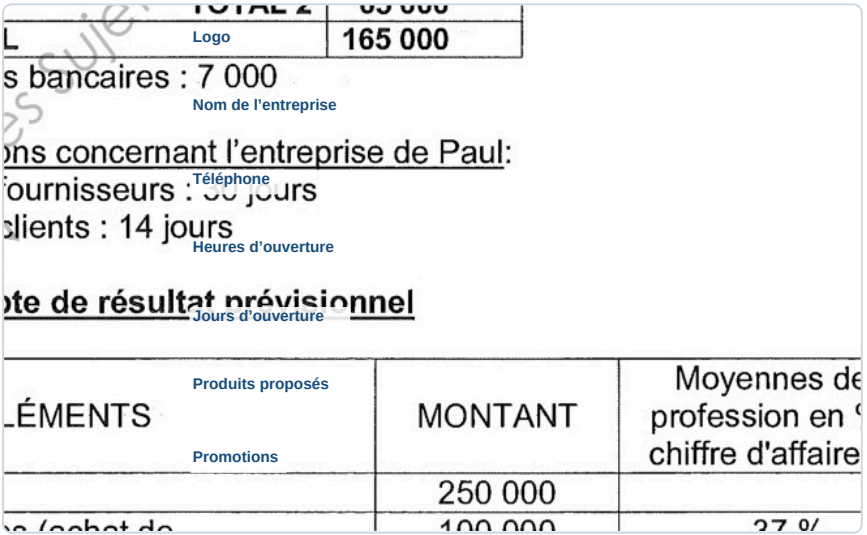
Question Annexe 12. Citer sept mentions jugées indispensables sur le prospectus distribué dans le quartier pour les fêtes de fin d'année.

Le prospectus doit aider les habitants du quartier à reconnaître l'entreprise, à la contacter et à préparer leur visite pendant les fêtes. Il doit aussi présenter clairement ce qu'ils pourront y acheter et les offres qui peuvent les inciter à venir.

Mention à faire figurer	Contenu
1	Logo
2	Nom de l'entreprise
3	Numéro de téléphone
4	Heures d'ouverture du magasin
5	Jours d'ouverture
6	Produits proposés
7	Promotions

Les coordonnées et les horaires facilitent la venue en magasin ; les produits et promotions mettent l'offre en valeur.

Annexe 12 complétée



✓ RÉPONSE À RETENIR

Logo, nom de l'entreprise, numéro de téléphone, heures et jours d'ouverture, produits proposés et promotions.

Actions pour attirer les clients

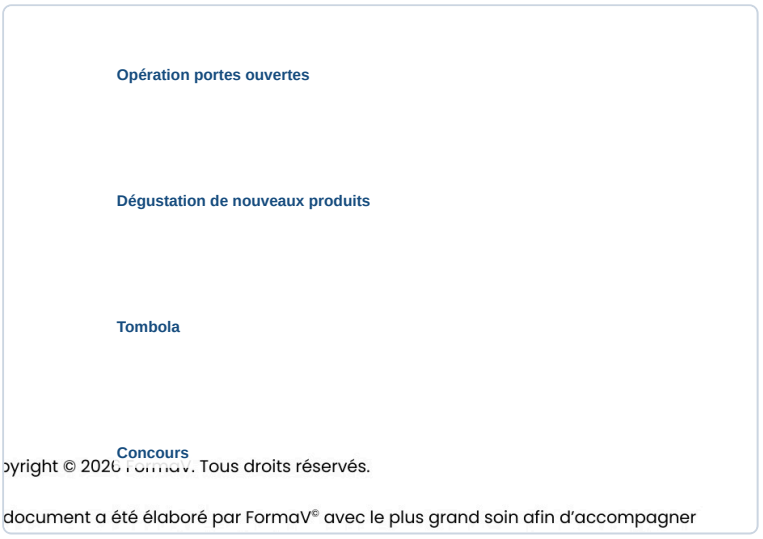
Question Annexe 13. Proposer quatre autres actions que M. Riébau peut mettre en œuvre pour faire venir les clients dans son entreprise.

Pour faire venir les clients, M. Riébau peut proposer des rendez-vous qui leur donnent une raison concrète de découvrir l'entreprise et ses produits. Quatre actions adaptées, conformes aux exemples de l'annexe, sont :

1. Organiser une opération portes ouvertes.
2. Proposer la dégustation de nouveaux produits.
3. Mettre en place une tombola.
4. Organiser un concours.

Les portes ouvertes et la dégustation font découvrir le magasin et son offre ; la tombola et le concours ajoutent une animation attractive.

Annexe 13 complétée



pyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.
document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner

✓ RÉPONSE À RETENIR

Organiser des portes ouvertes, proposer une dégustation de nouveaux produits, mettre en place une tombola et organiser un concours.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2011)

Bilan de l'épreuve : Épreuve de BP Boucher, session 2011, code 208BL09, E4-U41 de gestion, comptabilité et techniques commerciales, d'une durée de 3 h et de coefficient 4. Le sujet étudie l'amortissement d'un véhicule, la rentabilité d'une boucherie, la TVA et la communication commerciale. Il évalue les calculs comptables, l'analyse financière et la capacité à proposer des actions commerciales adaptées.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La base amortissable correspond au coût d'acquisition HT diminué de la valeur résiduelle.
- La marge sur coût variable est égale au chiffre d'affaires moins les charges variables.
- Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires = charges fixes ÷ taux de marge sur coût variable.
- La TVA à payer correspond à la TVA collectée moins la TVA déductible, si le résultat est positif.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les montants HT et TTC et utiliser le taux de TVA indiqué pour chaque opération.
- Appliquer le prorata de mise en service pour la première annuité et respecter l'arrondi demandé.
- Classer les charges en fixes ou variables avant de calculer la marge et le seuil de rentabilité.
- Vérifier les arrondis et justifier les calculs dans les espaces prévus par les annexes.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité à partir des charges fixes et du chiffre d'affaires ?

Calculez le taux de marge sur coût variable en divisant la marge sur coût variable par le chiffre d'affaires. Divisez ensuite les charges fixes par ce taux pour obtenir le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires.

Q : Comment calculer la première annuité d'un bien mis en service en cours d'année ?

Déterminez la base amortissable et l'annuité annuelle, puis appliquez le prorata de la période d'utilisation pendant l'exercice. Pour ce sujet, le véhicule est mis en service le 20 avril 2009 et le résultat est arrondi à l'euro supérieur.

Q : Combien de temps dure l'épreuve et comment les points sont-ils répartis ?

L'épreuve dure 3 h et son coefficient est 4. Le barème total est de 80 points : 20,5 pour les amortissements, 22 pour le seuil de rentabilité, 17 pour la TVA et 20,5 pour les techniques commerciales.

Q : Quels critères faut-il vérifier dans les calculs de TVA et de rentabilité ?

Pour la TVA, distinguez les montants collectés et déductibles et appliquez les taux indiqués. Pour la rentabilité, vérifiez la répartition des charges, le taux de marge sur coût variable et les arrondis demandés.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtsol.fr/assets/annales/bts-ol/E3 - Economie et gestion de l'entreprise/2011/BTS OL - E3 - Economie et gestion de l'entreprise - Session 2011 - 1-Sujet.pdf

Ressources BTS Opticien Lunetier : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.