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

Économie et gestion de l’entreprise

Session 2019 • Code sujet : **OLECO** • Durée : **3 h 00** • Coefficient : **5**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Positionnement du magasin et communication** (6 questions) — **Page 3**
2. **Situation financière et rentabilité de l’entreprise** (11 questions) — **Page 6**
3. **Réfraction et réglementation** (4 questions) — **Page 10**
4. **Législation et tenue professionnelle** (3 questions) — **Page 12**
5. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 14**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtsol.fr/assets/annales/bts-ol/E3 - Economie et gestion de l’entreprise/2019/BTS OL - E3 - Economie et gestion de l’entreprise - Session 2019 - 1-Sujet.pdf

1. Positionnement du magasin et communication

Le magasin LOOK & VUE, situé à Cannes, combine la vente de montures et de verres de qualité avec la création de lunettes sur mesure. Le dossier étudie son positionnement, la cohérence de son plan de marchéage, la rentabilité d'une nouvelle marque et les moyens de valoriser son offre.

Question 1.1. Indiquer le positionnement commercial du magasin LOOK & VUE.

LOOK & VUE adopte un **positionnement haut de gamme, spécialisé et différenciant**. Le magasin cible notamment une clientèle aisée, avec des prix et des paniers moyens supérieurs aux moyennes nationales. Il se distingue par des marques reconnues, des matériaux prestigieux et des créations artisanales sur mesure. Le conseil personnalisé et l'attention portée à l'esthétique complètent cette image. Il ne s'agit donc pas d'une offre généraliste à bas prix, mais d'un service individualisé associé à des produits de qualité.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> LOOK & VUE se positionne sur l'optique haut de gamme, avec des produits de qualité et une offre artisanale personnalisée.

Question 1.2. Après avoir rappelé ce qu'est le plan de marchéage, montrer que celui adopté par Maud LOUCAS est cohérent avec le positionnement du magasin. Donner deux réponses pour chacune des variables du plan de marchéage.

Le plan de marchéage regroupe les décisions relatives aux quatre variables : produit, prix, distribution et communication. Chacune contribue ici à l'image haut de gamme et personnalisée du magasin.

Variable	Éléments cohérents
Produit	Marques réputées et matériaux prestigieux ; montures sur mesure adaptées au client.
Prix	Monture la moins chère à 250 € ; paniers moyens supérieurs aux moyennes nationales.
Distribution	Implantation dans un beau quartier de Cannes ; essayage gratuit à domicile et conseil personnalisé.
Communication	Bouche-à-oreille ; parutions dans des magazines féminins et prêts de montures à des célébrités.

Ces choix associent qualité, service individualisé et visibilité ciblée, en cohérence avec la clientèle recherchée et la différenciation artisanale du magasin.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les quatre variables sont cohérentes : offre qualitative, prix élevés, emplacement valorisant et communication ciblée soutiennent le positionnement haut de gamme.

Question 1.3. **Pour la nouvelle marque de montures proposée au prix d'achat de 360 euros HT et au prix de vente conseillé de 645 euros TTC, calculer la marge brute réalisée par Maud LOUCAS, le taux de marque et le coefficient multiplicateur.**

Le prix de vente hors taxes est obtenu en retirant la TVA de 20 % du prix TTC : 645 ÷ 1,20 = 537,50 €. La marge brute commerciale est donc le prix de vente HT diminué du prix d'achat HT : 537,50 − 360 = 177,50 €. Le taux de marque rapporte cette marge au prix de vente HT, soit 177,50 ÷ 537,50 × 100. Le coefficient multiplicateur retenu est le prix de vente TTC divisé par le prix d'achat HT.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Marge brute : 177,50 € ; taux de marque : 33,02 % ; coefficient multiplicateur : 1,79.

Question 1.4. **Conclure sur l'opportunité pour Maud LOUCAS de référencer cette nouvelle marque.**

Le référencement paraît opportun : l'exclusivité obtenue et le nom du couturier renforcent la différenciation du magasin, tandis que le design peut séduire sa clientèle aisée. La marge brute calculée est positive, à 177,50 € par monture. Cela ne suffit toutefois pas à garantir la rentabilité globale : Maud devra vérifier l'intérêt réel de ses clients, les quantités susceptibles d'être vendues et les éventuels coûts supplémentaires liés au référencement.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Référencement envisageable : exclusivité valorisante et marge brute positive de 177,50 € par monture, sous réserve d'une demande suffisante.

Question 1.5. **Présenter deux avantages pour Maud LOUCAS d'avoir Adriana K., top modèle reconnue, comme cliente.**

La présence d'Adriana K. peut d'abord accroître la visibilité de LOOK & VUE : la création sur mesure réalisée pour elle fournit un sujet valorisable auprès de la clientèle et des relais de communication. Ensuite, son image de top modèle reconnue renforce le prestige et la crédibilité du savoir-faire artisanal de Maud. Ces retombées peuvent attirer de nouveaux clients sensibles aux créations exclusives et consolider la différenciation du magasin à Cannes.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Adriana K. apporte une visibilité accrue au magasin et renforce son image de prestige, de savoir-faire et de création exclusive.

Question 1.6. Proposer à Maud LOUCAS deux actions de communication hors média lui permettant de faire connaître son offre de produits, en justifiant vos choix.

Organiser une présentation privée de la monture en bambou, avec démonstration du savoir-faire et essayages sur rendez-vous. Cette action fait découvrir la création et permet un échange direct avec la clientèle aisée.
Adresser une invitation personnalisée aux clients fidèles et aux prospects ciblés du département, avec des photos de la monture et une proposition de rendez-vous. Cette communication directe valorise l'offre unique sans recourir aux médias et vise les personnes les plus susceptibles d'être intéressées.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Organiser une présentation privée avec démonstration artisanale et envoyer des invitations personnalisées aux clients et prospects ciblés.

2. Situation financière et rentabilité de l'entreprise

Le dossier analyse la santé financière de LOOK & VUE à partir de son bilan fonctionnel 2018, de données du compte de résultat et d'indicateurs de 2017. Il étudie également la rentabilité de l'activité et le financement d'une tour de prise de mesures par amortissement et emprunt.

Question 2.1. À partir des annexes, calculer les indicateurs FRNG, BFR et trésorerie nette, puis vérifier la relation entre FRNG et BFR.

Le FRNG est l'excédent des ressources stables sur les emplois stables. Le BFR compare les actifs et passifs circulants hors trésorerie. La trésorerie nette se vérifie aussi par la différence entre FRNG et BFR.

Indicateur	Calcul	Montant
FRNG	237 000 - 179 400	57 600 €
BFR	(80 000 + 25 000) - (24 000 + 22 400)	58 600 €
Trésorerie nette	9 000 - 10 000	-1 000 €

La relation est vérifiée : 57 600 - 58 600 = -1 000 €.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> FRNG : 57 600 €. BFR : 58 600 €. Trésorerie nette : -1 000 €.

Question 2.2. Calculer la durée moyenne de crédit que Maud LOUCAS accorde à ses clients ainsi que la durée moyenne de crédit que ses fournisseurs lui accordent.

Les délais se calculent sur une année commerciale de 360 jours. Le délai client rapporte le solde clients au chiffre d'affaires annuel. Le délai fournisseur rapporte les dettes fournisseurs aux achats annuels de matières premières et marchandises, conformément aux données disponibles.

Clients : 25 000 / 380 000 × 360 = 23,68 jours. Fournisseurs : 24 000 / 152 000 × 360 = 56,84 jours.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Crédit clients : 23,68 jours. Crédit fournisseurs : 56,84 jours.

Question 2.3. Commenter l'évolution de la situation financière de l'entreprise entre 2017 et 2018 à l'aide du FRNG, du BFR, de la trésorerie nette et des ratios calculés précédemment.

La comparaison des indicateurs montre une dégradation de la trésorerie entre 2017 et 2018. Le FRNG augmente légèrement, tandis que le BFR progresse plus fortement. La trésorerie nette passe donc de 15 000 € à -1 000 €.

- FRNG : de 56 000 € à 57 600 €.
- BFR : de 41 000 € à 58 600 €.

- Délai client : de 10 à 23,68 jours ; délai fournisseur : de 48 à 56,84 jours. Les deux délais s'allongent, mais le crédit client augmente davantage, ce qui pèse sur la trésorerie.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le FRNG progresse peu face à la hausse du BFR ; la trésorerie devient négative. Les délais clients et fournisseurs s'allongent.

Question 2.4. Conclure sur la situation financière de l'entreprise au 31 décembre 2018.

Au 31 décembre 2018, le BFR dépasse le FRNG de 1 000 €, ce qui entraîne une trésorerie nette légèrement négative. L'entreprise reste bénéficiaire, avec un résultat de 37 000 €, mais son équilibre financier est fragile. Elle doit notamment maîtriser les stocks et accélérer les encaissements clients.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Situation bénéficiaire, mais trésorerie négative de 1 000 € : l'équilibre financier est fragile.

Question 2.5. Établir le compte de résultat différentiel pour l'année 2018.

Les charges variables comprennent les achats et 20 % des charges externes. Les charges fixes comprennent les 80 % restants, les dotations aux amortissements et les frais de personnel.

Compte de résultat différentiel 2018	Montant
Chiffre d'affaires	380 000 €
Charges variables : 152 000 + 17 200	169 200 €
Marge sur coût variable	210 800 €
Taux de marge sur coût variable	55,47 %
Charges fixes : 68 800 + 15 000 + 90 000	173 800 €
Résultat	37 000 €

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Marge sur coût variable : 210 800 €. Charges fixes : 173 800 €. Résultat : 37 000 €.

Question 2.6. Calculer le seuil de rentabilité pour l'année 2018 et rappeler l'intérêt de ce calcul pour l'entreprise.

Le seuil de rentabilité est le chiffre d'affaires pour lequel la marge sur coût variable couvre exactement les charges fixes. Le taux de marge sur coût variable vaut 210 800 / 380 000. Ainsi, le seuil est de 173 800 / (210 800 / 380 000) = 313 301,71 €. Il indique le chiffre d'affaires minimal à atteindre pour ne pas subir de perte.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Seuil de rentabilité 2018 : 313 301,71 € de chiffre d'affaires.

Question 2.7. Calculer le point mort sachant que l'entreprise travaille 330 jours par an et ferme en août. Commenter le résultat.

Le point mort est atteint après 313 301,71 / 380 000 × 330 = 272,08 jours d'activité. En comptant environ 30 jours d'activité par mois et en ajoutant la fermeture d'août, ce délai conduit au début du mois de novembre. À partir de cette date, le chiffre d'affaires couvre les charges ; l'activité devient ensuite bénéficiaire.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Point mort : 272,08 jours d'activité, soit vers le début novembre en tenant compte de la fermeture d'août.

Question 2.8. À partir des données relatives à la tour de prise de mesures, présenter son plan d'amortissement.

La base amortissable est de 20 000 - 2 000 = 18 000 €. L'annuité pleine est de 18 000 / 5 = 3 600 €. Pour 2019, le prorata temporis retenu du 15 mars au 31 décembre correspond à 9,5 mois sur 12. La dernière dotation ajuste le cumul à la base amortissable et conserve une valeur nette comptable égale à la valeur résiduelle.

Exercice	Dotation	Amortissements cumulés	Valeur nette comptable
2019	2 850 €	2 850 €	17 150 €
2020	3 600 €	6 450 €	13 550 €
2021	3 600 €	10 050 €	9 950 €
2022	3 600 €	13 650 €	6 350 €
2023	3 600 €	17 250 €	2 750 €
2024	750 €	18 000 €	2 000 €

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Dotation 2019 : 2 850 €. Annuité pleine : 3 600 €. Dernière dotation 2024 : 750 €. Valeur nette finale : 2 000 €.

Question 2.9. Expliquer l'impact fiscal pour Maud LOUCAS de l'enregistrement comptable de l'amortissement sur l'exercice 2019.

La dotation aux amortissements de 2019, calculée au prorata temporis, est de 2 850 €. C'est une charge déductible qui réduit d'autant le résultat imposable de l'exercice, et donc l'assiette de l'impôt sur les sociétés. L'économie d'impôt dépend du taux applicable. L'amortissement est une charge comptable sans décaissement correspondant en 2019.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La dotation déductible réduit le résultat imposable 2019 de 2 850 €.

Question 2.10. Établir le plan de remboursement de l'emprunt.

L'emprunt représente 80 % du prix HT, soit 16 000 €. L'amortissement constant du capital est de 16 000 / 5 = 3 200 € par échéance. Les intérêts sont calculés au taux annuel de 3,5 % sur le capital restant dû au début de chaque période.

Échéance	Capital début	Amortissement	Intérêts	Annuité	Capital restant dû
29/02/2020	16 000 €	3 200 €	560 €	3 760 €	12 800 €
28/02/2021	12 800 €	3 200 €	448 €	3 648 €	9 600 €
28/02/2022	9 600 €	3 200 €	336 €	3 536 €	6 400 €
28/02/2023	6 400 €	3 200 €	224 €	3 424 €	3 200 €
29/02/2024	3 200 €	3 200 €	112 €	3 312 €	0 €

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Emprunt : 16 000 €. Amortissement constant : 3 200 € par échéance. Capital restant dû après la dernière échéance : 0 €.

Question 2.11. Calculer le coût de cet emprunt pour Maud LOUCAS.

Le coût de l'emprunt correspond au total des intérêts versés, hors éventuels frais annexes. En additionnant les intérêts du tableau de remboursement : 560 + 448 + 336 + 224 + 112 = 1 680 €.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Coût total en intérêts : 1 680 €.

3. Réfraction et réglementation

Maud LOUCAS, opticienne titulaire d'une licence d'optométrie, réalise des examens de vue dans une salle dédiée. Elle doit répondre à plusieurs demandes de clients dans le respect de la réglementation et examiner les conditions de rentabilité de cette activité.

Question 3.1. Préciser l'information légale que Maud LOUCAS doit communiquer oralement à ses clients avant de réaliser un examen de vue.

Avant de commencer, Maud doit informer oralement chaque client que l'examen de réfraction réalisé par un opticien-lunetier **ne constitue pas un examen médical**. Cette information distingue son acte de celui d'un médecin et permet au client de comprendre que l'examen ne remplace pas une consultation ophtalmologique, notamment en présence de symptômes ou d'un besoin de suivi médical.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> « L'examen de réfraction ne constitue pas un examen médical et ne remplace pas une consultation ophtalmologique. »

Question 3.2. Traiter les quatre cas proposés en annexe 6 : exposer, pour chacune des situations, si Maud LOUCAS est en droit de répondre à la demande du client compte tenu de la législation en vigueur.

Cas	Réponse	Justification
1. Mme Sanchez, 46 ans	Oui	L'ordonnance de juin 2016 est encore valable en janvier 2019, sa validité étant de trois ans après 42 ans. Maud peut adapter la correction, sauf opposition du prescripteur.
2. Mme Da Silva, 37 ans	Oui	L'ordonnance de février 2016 est valable cinq ans pour une personne âgée de 16 à 42 ans. Maud peut adapter la correction lors du renouvellement, sauf opposition du prescripteur.
3. Mehdi, 15 ans	Non	L'opticien ne peut pas adapter la correction d'un patient de moins de 16 ans. Les maux de tête justifient une consultation médicale.
4. Mme Gilbert, 80 ans	Non	Les douleurs oculaires et les paupières gonflées nécessitent un avis médical. Maud ne doit pas administrer le collyre.

Les deux premières demandes relèvent de l'adaptation d'une ordonnance en cours de validité. Pour Mehdi, l'âge et les symptômes imposent une orientation vers un ophtalmologiste plutôt qu'une adaptation en magasin. Pour Mme Gilbert, Maud doit également s'abstenir de tout geste médical et l'orienter rapidement vers un professionnel de santé.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Cas 1 : oui. Cas 2 : oui. Cas 3 : non, orienter Mehdi vers un ophtalmologiste. Cas 4 : non, orienter Mme Gilbert vers un médecin.

Question 3.3. **Maud LOUCAS envisage de faire payer trente euros le service de réfraction. Justifier si cette pratique commerciale est juridiquement envisageable.**

Oui, Maud peut facturer séparément l'examen de réfraction : aucun principe n'impose sa gratuité. Le tarif de 30 euros doit toutefois être annoncé clairement au client avant la prestation, conformément à l'obligation d'information sur les prix. Elle doit aussi rappeler que l'examen n'est pas médical, rester dans le champ de compétence de l'opticien et orienter le client vers un médecin si les symptômes le nécessitent.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Oui, l'examen peut être facturé 30 euros, à condition d'annoncer le tarif au client avant sa réalisation.

Question 3.4. **Proposer une solution commerciale qui permette à Maud LOUCAS de rentabiliser son activité sans pénaliser financièrement ses clients.**

Maud peut facturer l'examen 30 euros, puis déduire cette somme du prix de l'équipement si le client achète des lunettes au magasin. Le client qui concrétise son achat ne supporte ainsi aucun coût supplémentaire pour la réfraction, tandis que la facturation des examens sans achat rémunère le temps consacré. Le tarif et les conditions de déduction doivent être annoncés avant l'examen.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Facturer l'examen, puis déduire son coût du prix de l'équipement acheté dans le magasin.

4. Législation et tenue professionnelle

Pour renforcer l'image de standing de LOOK & VUE, Maud LOUCAS envisage d'imposer une tenue noire et blanche et un badge à son équipe. Le dossier porte sur les avantages de cette tenue, les règles encadrant les restrictions vestimentaires et la possibilité d'exiger le badge de l'ensemble du personnel.

Question 4.1. Indiquer deux avantages pour l'employeur et deux avantages pour les salariés de porter la tenue vestimentaire envisagée.

Pour l'employeur, cette tenue donne une image soignée et cohérente avec le positionnement haut de gamme de LOOK & VUE. Elle permet aussi aux clients d'identifier facilement l'équipe. Pour les salariés, elle évite de devoir choisir chaque jour une tenue adaptée au travail et limite l'usure de leurs vêtements personnels. Portée par toute l'équipe, elle peut également renforcer le sentiment d'appartenance et l'égalité entre collègues.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Employeur : image de standing et équipe identifiable. Salariés : choix vestimentaire simplifié et sentiment d'appartenance renforcé.

Question 4.2. Présenter le cadre légal qui permet à Maud LOUCAS d'exiger le port de la tenue vestimentaire par l'ensemble de son personnel.

1. L'employeur peut restreindre la liberté de se vêtir pour préserver l'image de l'entreprise auprès de la clientèle, si la restriction est justifiée par la nature des tâches et proportionnée au but recherché. Ces deux conditions sont cumulatives.
2. La tenue peut donc être exigée des salariés en contact avec les clients. En revanche, Michel travaille exclusivement à l'atelier et ne rencontre pas la clientèle : l'exigence doit être justifiée au regard de ses tâches. La veste doit aussi rester adaptée aux conditions de travail, notamment à la chaleur.
3. L'employeur prend en charge l'achat et l'entretien. Si l'habillage est imposé sur le lieu de travail, une contrepartie est due.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Tenue imposable si elle est justifiée par les tâches et proportionnée. L'employeur en assume les frais, et l'habillage imposé sur place ouvre droit à une contrepartie.

Question 4.3. Expliquer si Maud LOUCAS peut imposer à tous les membres de l'équipe le port d'un badge avec la mention « opticien - lunetier ».

Maud peut demander un badge lorsque cela aide les clients à identifier les membres de l'équipe, à condition que cette exigence soit justifiée et proportionnée. En revanche, elle ne peut pas imposer à tous la mention « opticien-lunetier » si elle ne correspond pas à leur fonction ou à leur qualification. Sophie et Maud sont opticiennes, tandis que Michel est monteur et qu'Antony est monteur-vendeur. Un intitulé inexact pourrait induire les clients en erreur.

- Réserver la mention « opticien-lunetier » aux personnes concernées.
- Pour les autres, choisir un badge avec leur prénom ou leur fonction exacte.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Un badge peut être demandé si la mesure est justifiée, mais la mention « opticien-lunetier » ne doit pas être imposée à toute l’équipe.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2019)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve d'Économie et gestion de l'entreprise du BTS Opticien Lunetier, session 2019, porte le code OLECO et dure 3 heures, coefficient 5. À partir du magasin LOOK & VUE, elle évalue le positionnement commercial, l'analyse financière et la rentabilité, l'amortissement et le financement d'un investissement, la réglementation des examens de vue ainsi que les règles relatives à la tenue professionnelle.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- FRNG = ressources stables - emplois stables ; BFR = besoins d'exploitation - ressources d'exploitation.
- La trésorerie nette se vérifie par FRNG - BFR et par trésorerie active - trésorerie passive.
- Le seuil de rentabilité est le chiffre d'affaires pour lequel le résultat est nul ; le point mort traduit ce seuil en durée ou en date.
- Pour un amortissement linéaire, répartir sur la durée prévue la base amortissable, égale à la valeur d'origine diminuée de la valeur résiduelle.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les montants HT et TTC avant de calculer la marge brute, le taux de marque et le coefficient multiplicateur.
- Présenter les calculs financiers avec les données, les unités et une interprétation des résultats.
- Pour comparer 2017 et 2018, examiner séparément les soldes financiers et les durées de crédit clients et fournisseurs.
- En droit, appliquer la règle aux faits précis de chaque situation et justifier la conclusion.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment vérifier les indicateurs FRNG, BFR et trésorerie nette ?

Calculez le FRNG par différence entre ressources stables et emplois stables, puis le BFR à partir des éléments d'exploitation. La trésorerie nette doit être égale au FRNG moins le BFR et au solde entre trésorerie active et trésorerie passive.

Q : Comment différencier le seuil de rentabilité du point mort ?

Le seuil de rentabilité est le chiffre d'affaires nécessaire pour couvrir toutes les charges et obtenir un résultat nul. Le point mort traduit ce seuil en durée ou en date, en tenant compte du nombre de jours travaillés dans l'année.

Q : Comment organiser le temps sur cette épreuve de trois heures ?

L'épreuve comprend quatre dossiers, un barème indicatif sur 100 points et un coefficient 5. Répartissez le temps selon les points et la difficulté des calculs, puis gardez une marge pour vérifier les résultats et soigner la présentation.

Q : Quels critères juridiques appliquer à une tenue imposée aux salariés ?

La restriction à la liberté vestimentaire doit être justifiée par la nature de la tâche et proportionnée au but recherché. Si la tenue est imposée, l'employeur prend en charge les frais liés à celle-ci.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtsol.fr/assets/annales/bts-ol/E3 - Economie et gestion de l'entreprise/2019/BTS OL - E3 - Economie et gestion de l'entreprise - Session 2019 - 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.