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 :
www.formav.co/explorer

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

Base Nationale des Sujets d'Examens Enseignement supérieur réseau SCEREN

B.T.S. Hôtellerie Restauration Option A : Mercatique et Gestion Hôtelière

Éléments de corrigé de l'étude de cas d'économie et de gestion.

Durée : 5 heures

L'Hostellerie de l'Artois Proposition de barème sur 140

Avertissement :

La circulaire d'organisation précise que la nature de l'épreuve **impose**, pour sa correction, la convocation de professeurs d'économie et gestion, qui enseignent l'environnement économique et juridique, la mercatique et la gestion hôtelière.
Il est rappelé aux correcteurs que :
- Le logiciel "OCÉAN", gérant les examens, permet de noter toute unité au ½ point près. Cette disposition s'applique à cette épreuve E3 qui correspond à l'unité U3.
- Les commissions de correction ne peuvent pas remettre en cause le barème porté à la connaissance des candidats : nombre de points attribués à chacun des quatre dossiers.

Base Nationale des Sujets d'Examens Enseignement Supérieur réseau SCEREN

BARÈME DE CORRECTION sur 140 points

*** points portés à la connaissance des candidats**

Les dossiers	Les points attribués
Dossier 1 :	**62 points**
1-1	5
1-2	6
1-3	8
1-4	4
1-5	12
1-6	9
1-7	4
1-8	5
1-9	3
1-10	4
1-11	2
Dossier 2 :	**17 points**
2-1	5
2-2	12
Dossier 3 :	**9 points**
3-1	3
3-2	6
Dossier 4 :	**40 points**
4-1	20
4-2	6
4-3	3
4-4	4
4-5	7
Dossier 5 :	**12 points**
5-1	3
5-2	4
5-3	5
TOTAL GÉNÉRAL	**140 points**

Dossier 1 : Analyse de l'exploitation et mise en évidence de son niveau insuffisant.

1.1. À partir des annexes 1 et 2 **compléter l'annexe A (à rendre avec la copie)** des indicateurs commerciaux **(5 points soit 0.5 pt par ligne de calcul et 1 pt pour le REVPAR).**

Hébergement	Exercice 2007
CA chambres HT	1 743 696
Nombre de chambres louables	21 900
Nombre de chambres louées	12 264
Taux d'occupation	56 %
Prix moyen HT de la chambre	142,18
REVPAR HT	79,62

Restaurant	Exercice 2007
CA restaurant HT	647 826
Nombre de couverts servis	13 360
Capacité du restaurant	36 500
Taux de fréquentation	36,60 %
Ticket moyen HT	48,49

1.2. À partir des annexes 1 et 2 **calculer** dans un tableau le coût matières hébergement et le coût matières restaurant **(6 points).**

Hébergement 2pts		**Restauration 4 pts**	
Produits d'accueil	34 914	MP restaurant	229 861
+ SI	4 534	MP pts déjeuners	154 990
- SF	6 318	MP bar	22 481
		+ SI MP restaurant	20 342
		+ SI MP pts déjeuners	13 428
		+ SI MP bar	5 356
		- SF MP restaurant	23 412
		- SF MP pts déjeuners	15 951
		- SF MP bar	3 842
		- coût matières offerts rest.	6 465
		- coût matières offerts bar	5 218
		- AN nourriture	25 874
Coût matières	**33 130**	**Coût matières**	**365 696**

1.3. À partir des annexes 1 et 2 **calculer** dans un tableau le montant des frais généraux et celui des coûts d'occupation **(8 points).**

Frais généraux 6 pts		**Coûts d'occupation 2 pts**	
Autres achats et ch. externes	652 538	Redevances CB	12 272
- redevances CB	12 272	Locations	21 200
- locations	21 200	Intérêts	11 706
- frais recrut. personnel	2 628	Amortissements	303 038
+ autres charges	7 948		
- autres produits	2 360		
+ com. sur moyens de paiement	3 455		
+ ITVA	146 591		
- charges fisc. sur rémunérations	1 780		
- subv. d'exploit.	8 140		
TOTAL	**762 152**	**TOTAL**	**348 216**

Base Nationale des Sujets d'Examens Enseignement Supérieur réseau SCEREN

1.4. À partir des annexes 1 et 2 **compléter le tableau de gestion** figurant en **annexe B (à rendre avec la copie) (4 points).**

1 pt pour cha de personnel,1.5 pts pour marge brute (0.5pt * 3),1pt pour résultat exceptionnel et 0.5 pour le RBE.

Hostellerie de l'Artois	Etablissement		Hébergement (1)		Restauration (2)	
	En euros	En % du CA	En euros	En % du CA	En euros	En % du CA
Chiffre d'affaires HT	2 785 901	100 %	1 838 645	100 %	947 256	100 %
Coût des matières consommées	398 826	14,32 %	33 130	1,80 %	365 696	38,61 %
Marge brute	2 387 075	85,68 %	1 805 515	98,20 %	581 560	61,39 %
Charges de personnel (1)	1 258 063	45,16 %				
Marge sur coût principal	1 129 012	40,52 %				
Frais généraux	762 152	27,36 %				
RBE	366 860	13,16 %				
Coûts d'occupation	348 216	12,50 %				
RCAI	18 644	0,67 %				
Résultat exceptionnel	17 142	0,62 %				
Résultat de l'exercice	1 502	0,05 %				

(1) 895 467 + 358 188 + 2 628 + 1 780

1.5. Commenter de façon **structurée** l'exploitation de l'Hostellerie de l'Artois au 31/12/07 (30 lignes maximum) **(12 points).**

L'analyse doit être structurée et respecter l'impératif de concision, contenir une introduction et une conclusion…

Introduction : 1 point

- ***Activité : 4 pts***

➢ Hébergement :

- activité faible : TO de 56 %.
- REVPAR très insuffisant par rapport au prix moyen.

➢ Restauration :

- activité faible : TF de 36,60 %.

- ***Coûts : 6 pts***

➢ Coût matières :

- coût matières de l'hôtel dans les normes: 1,8 % pour 1 à 2 %.
- coût matières du restaurant trop élevé : 38,61 % pour 28 à 35 %. Il faut s'interroger sur la nécessité de mettre en place ou sur la validité des procédures de contrôle de ce coût (fiches techniques, matières utilisées, gestion des stocks, rapport qualité prix, satisfaction de la clientèle, choix des fournisseurs, etc.).
- coût matières de l'établissement inférieur à priori aux normes mais il manque ici, la donnée de la répartition de référence du chiffre d'affaires entre hébergement et restauration.

➢ Coût du personnel :

- trop élevé par rapport aux normes (45,16 % pour 38 à 42 %).
- cela renforce l'idée du niveau insuffisant de l'activité qui ne permet pas d'absorber de manière satisfaisante ces charges principalement fixes.

➢ Frais généraux :

- beaucoup trop élevés par rapport aux normes (15 à 20 %).
- nécessité absolue de réaliser un audit afin de mettre en évidence les charges superflues, les gaspillages de tout ordre.
- mise en concurrence des prestataires de services.
- attention aux charges fixes également présentes et qui, compte tenu de la faible activité, amplifient la dégradation.

- ***Conclusion : 1 pt***

L'analyse conduite montre que l'activité insuffisante de l'établissement aussi bien en hébergement qu'en restauration conduit à une dégradation des résultats notamment en ce qui concerne le RBE (13,16 contre 25 à 30 %). En effet cette sous activité ne permet pas d'absorber suffisamment les charges fixes (charges de personnel et frais généraux). Le RBE permet juste de couvrir les coûts d'occupation et de dégager un RCAI légèrement positif. Il semble nécessaire de relancer l'activité de l'établissement et la volonté de M. CARREAU de diversifier son activité semble justifiée. Attention cependant aux coûts fixes supplémentaires que cela pourrait engendrer.

Base Nationale des Sujets d'Examens Enseignement Supérieur réseau SCEREN

1.6. À partir de l'annexe 4, **compléter** le compte de résultat prévisionnel fourni **en annexe C (à rendre avec la copie) (9 points soit 1 point par ligne dont le calcul est à justifier et 0.25 pt par marge).**

Annexe C : Compte de résultat prévisionnel 2008 (à rendre avec la copie)

	Valeurs	% CA	Calculs
CA chambres	2 125 100	62,75%	0,65 x 21 900 x 142,18 x 1,05
CA divers	97 800	2,89%	
CA restauration	726 900	21,47%	13 360 x 1,1 x 1,02 x 48,49
CA petits déjeuners	173 600	5,13%	
CA bar	147 300	4,35%	
CA boutique	96 400	2,85%	21 900 x 0,65 x 1,8 x 15 x 0,3 / 1,196
CA cours	19 300	0,57%	
CA total	**3 386 400**	100 %	
Coût matières hébergement	40 000	1,8%	(2 125 100 + 97 800) x 1,8%
Coût matières restaurant	373 500	35%	(726 900 + 173 600 + 147 300 + 19 300) x 0,35
Achats boutique	72 300	75%	96 400 x 0,75
Marge brute	**2 900 600**	85,65%	
Charges de personnel	1 310 400	38,70%	(1 258 063 x 1,02) + 16636 + 10580
Marge sur coût principal	**1 590 200**	46,96%	
Frais généraux	812 700	24%	3 386 400 x 0,24
RBE	**777 500**	22,96%	
Coût d'occupation	376 000	11,10%	
RCAI	**401 500**	11,86%	

1.7. Commenter succinctement ce document (10 lignes maximum) **(4points).**

Le RCAI prévisionnel est très fortement en hausse (399 998 €). **0.5 pt**

Le CA hébergement progresse de 384 255 (+15,58 %) et le CA du restaurant de 100 544 € (+10,61 %). **1 pt**

Le coût matières du restaurant se situe encore dans la fourchette haute (35 %). Les charges de personnel sont dans la norme mais elles sont fortement tributaires de la bonne prévision de l'activité. Des efforts restent à faire surtout au niveau des frais généraux (24 %). **2 pts**

Ainsi le RBE progresse de 410 640 € (+112 %). **0.5 pt**

Il est important de valoriser les remarques du candidat qui peuvent porter :

- sur l'optimisme des prévisions (hausse des quantités vendues et des prix pratiqués),
- sur l'impossibilité de mesurer directement l'impact de la boutique et des cours ;
- sur le surcroit d'activité qui permet une meilleure absorption des charges fixes.

1.8. À partir de l'annexe 5, calculer l'annuité constante. **Présenter** les trois premières lignes du tableau de remboursement de l'emprunt **(5 points).**

$a = C \times i / (1 - (1 + i)^{-n})$

$a = 100\,000 \times 0,04 / (1 - 1,04^{-5}) = 22\,463$ **2pts**

1pt par ligne du tableau

Date	Capital restant dû	Amortissements	Intérêts	Annuités
2008	100 000	18 463	4 000	22 463
2009	81 537	19 202	3 261	22 463
2010	62 335	19 970	2 493	22 463

Base Nationale des Sujets d'Examens Enseignement Supérieur réseau SCEREN

1.9. En prenant en compte un RCAI prévisionnel de 400 000 € et un taux d'impôt sur les sociétés de 33,33 % **calculer la capacité d'autofinancement** prévisionnelle de 2008 **(3 points).**

RCAI avant impôt	400 000	
IS 33,33 %	133 333	**0.5 pt**
Résultat net	266 667	**0.5 pt**
Dotations aux amortissements	313 038	**1.5 pts**
CAF 2008	**579 705**	**0.5 pt**

1.10. À partir des annexes 1, 2 et 5 compléter le plan de financement présenté en **annexe D (à rendre avec la copie) (4 points).**

Annexe D : Le plan de financement (à rendre avec la copie)

	2008	2009	2010
Besoins de financement			
Investissements	100 000 (0. 5 pt)		
Remboursements d'emprunts			
- ancien emprunt (amortissements constants)	73 431	73 431	73 431
- nouvel emprunt (annuités constantes) 0.75 pts	18 463 (0.25 pt)	19 202 (0.25 pt)	19 970 (0.25 pt)
Total (a)	191 894	92 633	93401
Ressources de financement			
CAF	579 705 (0.25 pt)	242 000	250 000
Emprunt	100 000 (0.5pt)		
Total des ressources (b)	679 705	242 000	250 000
Solde annuel (b) – (a) 1pt	487 811	149 367	156 599
Solde cumulé 1 pt	487 811	637 178	793 777

1.11. Commenter succinctement (10 lignes maximum) et **conclure** sur le mode de financement retenu par Monsieur CARREAU **(2 points).**

Les ressources de financement permettent sans aucun souci de financer l'investissement par emprunt. Il faut se poser la question de savoir si cet investissement n'aurait pas pu être autofinancé à 100 % dans la limite de la trésorerie effectivement disponible.

Dossier 2 : Un établissement dans une région en pleine mutation

2.1. À l'aide de vos connaissances personnelles et des annexes 5 à 7, **définir** la notion de **tourisme culturel puis citer et illustrer trois autres formes** de tourisme possibles dans la région Artois. **(5 points)**

Le tourisme culturel **2 pts** : déplacement d'au moins une nuitée dont la motivation principale est d'élargir ses horizons, de rechercher des connaissances et des émotions au travers de la découverte d'un patrimoine et de son territoire.

Ce patrimoine peut être :

- matériel et concerner des sites consacrés à la culture, aux réalisations de la main de l'homme, aux musées, monuments, villes et villages d'art ou de caractère, sites archéologiques et préhistoriques, jardins, édifices religieux ou militaires,
- ou immatériel : fêtes, manifestations, traditions, savoir faire passé ou présent…

Les formes de tourisme **(3 points soit 1pt par forme citée correctement)** que l'on peut pratiquer dans cette région de l'Artois sont :

- le tourisme vert ou tourisme rural : avec de nombreuses zones naturelles, boisées, de vastes prairies qui peuvent donner lieu à des activités les plus diverses : randonnées, ballades, rallyes…
- le tourisme industriel, autour de la mine : musées de la mine, mais aussi dans les usines environnantes.
- le tourisme fluvial sur les canaux qui traversent ce secteur géographique
- le tourisme d'agrément : le parc Loisinord à Noeux les Mines offre une base nautique et de nombreuses activités ludiques.

Base Nationale des Sujets d'Examens Enseignement Supérieur réseau SCEREN

2.2. Relever dans les annexes 5 à 7, les **opportunités et contraintes** de la mise en œuvre du projet Le Louvre II pour la région Nord Pas de Calais et pour l'Hostellerie de l'Artois : vous présenterez votre réponse **sous la forme d'un tableau (12 points)**.

	Pour la région	**Pour l'hostellerie de l'Artois**
Les contraintes **6pts**	- C'est une région encore marquée par une histoire minière (« terre de désolation »), une tradition industrielle et un fort taux de chômage. - Il faudra réaliser d'importants aménagements tant sur la ville de Lens qu'aux alentours et mettre en valeur le patrimoine naturel et architectural. - Il faudra contribuer à changer l'image marque de la région et à développer l'attrait de cette forme de tourisme.	- Il faudra adapter l'offre au type de clientèle visé par le projet « Le Louvre II » intéressée par le tourisme culturel en lui proposant des produits correspondants ou complémentaires à la visite du musée. Le tourisme culturel concerne davantage les catégories socioprofessionnelles moyennes et élevées : il faudra peut-être réaliser des investissements pour satisfaire totalement ce type de clientèle. - Il faudra communiquer et anticiper la démarche des concurrents sur ce segment de clientèle, réaliser des partenariats préalables avec l'office du tourisme.
Les opportunités **6pts**	- Lens est une ville très accessible qui bénéficie d'un réseau de communication fort intéressant pour un tel projet : gare TGV, circulation facilitée en ville grâce à un réseau de transport collectif, proximité d'axes autoroutiers et d'un aéroport. - Un potentiel important de visiteurs venant de la région et d'ailleurs, notamment de Belgique, de la Grande Bretagne… (500 000 visiteurs attendus). - Un territoire de projet. - Un lieu symbolique, entre les terrils et le stade Bollaert, connu nationalement des sportifs, qui permettra aux jeunes et moins jeunes d'accéder aux grandes œuvres culturelles.	- L'hostellerie de l'Artois est située à la proximité immédiate de Lens avec un accès privilégié au futur musée. - Il dispose de capacités d'accueil tant en hébergement qu'en restauration qui permettraient d'accueillir cette clientèle culturelle. - Le tourisme culturel se caractérise par une faible saisonnalité et permettrait de lisser davantage encore l'activité sur l'année.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement Supérieur réseau CERTEN

Dossier 3 : Une diversification de l'activité nécessaire à l'Hostellerie de l'Artois

3.1. Quels sont les objectifs attendus de cette diversification pour l'Hostellerie d'Artois (3 points).

En diversifiant son activité, Mr CARREAU cherche à :
- saisir des opportunités sur un marché qui connaît actuellement un développement important,
- entrer sur ce marché porteur,
- limiter les risques puisque cette activité génère des investissements et des frais qui restent modérés en terme de coûts. Il peut en plus se faire sponsoriser par des grandes marques d'ustensiles de cuisine pour sa publicité.
- augmenter la rentabilité de ses activités.

3.2. Préciser quatre inconvénients majeurs de cette diversification pour l'Hostellerie de l'Artois : (6 points soit 1.5 points par inconvénient cité).

Inconvénients

- risque d'échec de la nouvelle activité si Mr CARREAU n'investit pas suffisamment de temps pour la lancer et faire la publicité,
- en cas d'échec de cette activité, répercussion sur l'image de l'entreprise en général,
- la gestion sera un peu plus compliquée à élaborer (notamment la gestion prévisionnelle par activités),
- il faut investir au départ pour cette activité…

Dossier 4 : Une boutique pour concrétiser l'expérience vécue pendant les cours de cuisine

4.1. À partir de cette annexe **identifier puis justifier** : **20 points**

- Ce qu'il faut conserver tel quel,
- Ce qu'il faut modifier,
- Ce qu'il faut retirer,
- Ce qu'il faut ajouter.

NB : Présenter votre réponse sous forme de tableau.

Éléments repérés	Justification
• Ce qu'il faut conserver tel quel **(3 points)**	
- question 5	Permet de repérer le motif d'achat et peut-être de proposer « des offres spéciales cadeau »
- question 3	Permet de déterminer une politique prix
• Ce qu'il faut modifier : **(7 points)**	
- titre de civilité	Pas personnalisé
- introduction	Manque des informations (objet, remerciements …)
- les questions ne concernent que les ustensiles et pas les ouvrages de cuisine	La boutique se propose de vendre deux familles d'articles et pas une seule.
- l'accélérateur de retour	Pas motivant
- question 1	À formuler autrement et à placer ailleurs dans le questionnaire
• Ce qu'il faut retirer, **(7 points)**	
- question 6	Difficile pour un tel établissement (mise en œuvre, coût, gestion …)
- question 7	Inutile, information déjà dans le fichier
- question 8	Inutile, information déjà dans le fichier
- question 2 (?)	À mettre en cohérence avec les flux de clientèle
• Ce qu'il faut ajouter **(3 points)**	
-une question générale sur le projet	Pour connaître globalement l'avis des sondés Lever les freins.
- une personnalisation forte de l'introduction et de la conclusion	Maintenir un lien personnalité avec le client.

4.2. M. CARREAU vous demande de **proposer** un « objet » qui incitera le sondé à découvrir le questionnaire. **Justifier** votre réponse. **(6 points)**

Par exemple :

Week-end à gagner
Wok ou crêpière ?

Justification : AIDA

4.3. Citer deux avantages et un inconvénient à s'intéresser à ce segment de clientèle. **(3 points)**

Avantages (2)	**Inconvénients (1)**
- augmentation du chiffre d'affaires	- cohabitation entre la clientèle de l'hôtel et la clientèle extérieure
- synergie entre les activités	- la clientèle extérieure risque de ternir l'image de l'hôtel
- retombées positives en terme d'activité, de notoriété et d'image sur le restaurant et l'hôtel	- nécessité d'une entrée distincte sur l'extérieur pour la boutique, pour ne pas faire entrer dans l'hôtel des personnes non invitées.
- permet de déconnecter l'activité cours et boutique de l'activité de l'hôtel	

Base Nationale des Sujets d'Examens Enseignement Supérieur réseau SCEREN

4.4. À l'aide des annexes 9 et 10, **citer** 4 avantages et 4 inconvénients de la carte de fidélité.**(4 points soit 8 fois 0,5 pt)**

La carte de fidélité récompense l'assiduité commerciale de son détenteur et permet d'enregistrer des données concernant le client.

Avantages	Inconvénients
- facile à mettre en place	- coûts des avantages qu'elle procure
- fait revenir la clientèle ce qui coûte moins cher que de conquérir de nouveaux clients	- banalisation des cartes de fidélité due à la multiplicité de ces cartes dans les portefeuilles des consommateurs : risque de rejet de la démarche de la part de certains consommateurs.
- permet de disposer de données pour la base de données clients	- les clients deviennent fidèles à plusieurs enseignes, elle ne sert à rien.
- diminuer les fuites des clients vers les concurrents (qui proposent la carte).	- suivi et gestion de la base de données afin de repérer les clients cibles.
- renforce la présence à l'esprit de la marque par son détenteur.	

4.5. Proposer et **justifier avec précision** 2 actions de communication répondant spécifiquement à l'objectif de fidélisation. **(7 points soit 4 points pour les actions et 3 points le vocabulaire précis)**
Communication hors média :
- promotion par le prix, opération de couponnage, promotion par l'objet (effet collection) ;
- mercatique directe : mailing, e- mailing, SMS ;
- opérations de relations publiques.

Accepter toute action pertinente et justifiée qui privilégie le long terme et des cibles de clients qui sont uniquement des clients actuels.

Dossier 5 : La « mise en place » juridique du projet

5.1. Citer la branche du droit qui va contribuer à la protection des clients de l'Hostellerie de l'Artois. **Justifier** la réponse. **(3 points : 2 fois 1,5 pt)**

Il s'agit du droit de la consommation, il vise à protéger le consommateur en situation d'infériorité face aux professionnels du tourisme. Il devra acheter le code de la consommation.

5.2. Préciser dans quelle mesure cette prestation globale pourrait constituer une vente liée contrevenant à l'obligation de ne pas forcer le consommateur. **(4 pts)**

Cette prestation constitue une vente liée s'il y a impossibilité d'obtenir chacune des prestations séparément (nuitée, petit déjeuner et demi-journée de cours).

5.3. Indiquer si cette pratique est licite. **Justifier la réponse. (5 pts)**

Il est possible d'instaurer cette politique de fidélisation au profit de la clientèle mais il convient de soigner l'information et la communication commerciale qui sera menée dans le cadre de cette fidélisation.
L'offre de prestations gratuites constitue juridiquement une vente avec primes. Or la vente et la prestation de services avec primes est en principe interdite, sauf notamment dans les cas suivants:

- Si l'objet remis est de faible valeur,
- Si la prime est identique au produit ou service principal.

Exemples : séance de cuisine offerte gratuitement à partir de cinq achetées – offre d'un produit boutique gratuit pour cinq achetés.
La pratique envisagée par M. CARREAU apparaît donc comme licite.

Base Nationale des Sujets d'Examens Enseignement Supérieur réseau SCEREN

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.