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

**SESSION 2017**

# BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

# MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

# U4 – MANAGEMENT ET GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES

**Durée : 5 heures**
**Coefficient : 4**

**Calculatrice autorisée.**
**Tout autre matériel et document de référence sont interdits.**

**Dès que le sujet est remis, assurez-vous qu'il est complet.**
**Le sujet comporte 12 pages, numérotées de 1 à 12**
**(sans compter la page de garde).**

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

# BTS Management des Unités Commerciales

## SESSION 2017

## Management et Gestion des Unités Commerciales

**Épreuve : E4** **Unité 4**

**Durée : 5 heures** **Coefficient : 4**

**Le sujet comporte 12 pages.**

Entreprise pionnière du groupe ADEO, Leroy Merlin France est aujourd'hui l'enseigne leader sur le marché français de l'amélioration de l'habitat et du cadre de vie. L'enseigne a pour ambition « d'aider chaque habitant à rêver sa maison et la réaliser » et met la satisfaction de chacun de ses clients au cœur de son métier.

L'unité commerciale de Jaux, près de Compiègne (département de l'Oise) est composée d'un directeur, de 13 responsables de secteur (RS), et de 160 collaborateurs. Elle propose plus de 40 000 produits sur une surface de 12 000 m² et une multitude de services (financement, pose, reprise marchandises, livraison, location de camionnette ou de matériel…).

La concurrence se développe et s'accentue sur la zone de chalandise, avec le projet d'implantation d'une nouvelle enseigne de bricolage sur la zone primaire mais aussi avec la concurrence grandissante de la zone de Saint-Maximin/Creil (zone tertiaire) se trouvant à 35 minutes du magasin.
Le directeur souhaite anticiper ces menaces concurrentielles, pérenniser les performances du magasin et développer le chiffre d'affaires grâce à de nouvelles actions promotionnelles sur le rayon décoration.

Vous avez rejoint l'équipe du magasin de Jaux en tant que nouveau responsable adjoint du secteur décoration. La responsable, Mme SPARTZ, vous demande de travailler sur les dossiers suivants :

- **Dossier 1 : Les performances du secteur décoration ;**
- **Dossier 2 : La gestion de l'équipe du secteur décoration ;**
- **Dossier 3 : L'opération « PODIUM DÉCORATION ».**

*NB : bien qu'inspirées d'un cas réel, pour des raisons de confidentialité et de simplification, les données chiffrées et les mises en situation sont fictives.*

Base nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel

## DOSSIER 1 : LES PERFORMANCES DU SECTEUR DÉCORATION (ANNEXE 1)

Mme SPARTZ souhaite étudier les performances du secteur décoration (rayons peinture, décoration et éclairage).

**1.1** Construisez et complétez un tableau de bord des performances du secteur décoration en utilisant les indicateurs que vous jugerez pertinents.

**1.2** Analysez les performances commerciales et financières du secteur décoration et de ses rayons au regard de la situation concurrentielle.

## DOSSIER 2 : LA GESTION DE L'ÉQUIPE DU SECTEUR DÉCORATION (ANNEXES 2 à 7)

Le secteur décoration est géré par une responsable de secteur (RS), Mme SPARTZ. Elle fait appel à vous pour la seconder dans la gestion de l'équipe et pour l'aider dans le processus de recrutement d'un.e nouveau.elle salarié.e.

**2.1** Calculez le nombre d'heures de travail nécessaires pour assurer la qualité de service à la clientèle.

**2.2** Déterminez si le potentiel d'heures de travail actuellement disponibles est suffisant.

**2.3** Présentez les avantages et inconvénients des solutions managériales possibles pour répondre aux contraintes de fonctionnement de l'équipe.

Mme SPARTZ décide de recruter un.e nouveau.elle conseiller.ère de vente qui sera intégré.e essentiellement dans l'équipe du rayon « Éclairage ».

**2.4** Élaborez et complétez un outil de classement des candidatures au poste proposé.

**2.5** Choisissez le.la candidat.e à retenir. Justifiez votre réponse.

**2.6** Construisez le planning du rayon éclairage en intégrant le.la nouveau.elle conseiller.ère de vente. Qu'en déduisez-vous ?

**2.7** Proposez une solution qui respecte les contraintes de présence du.de la nouveau.elle vendeur.se au sein du rayon éclairage.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

## DOSSIER 3 : L'OPÉRATION « PODIUM DÉCORATION » (ANNEXES 8 à 10)

À l'approche de l'été, Mme SPARTZ vous demande de l'aider dans la mise en place du « PODIUM DÉCORATION » ayant pour objectif de développer les ventes des gammes de produits dédiées à la décoration et à la rénovation.

**3.1** Présentez un schéma d'ordonnancement des tâches liées à cette opération. Vous indiquerez la durée minimale de préparation du « PODIUM DÉCORATION ».

**3.2** Indiquez les tâches de la préparation pour lesquelles un retard est à éviter. Déterminez le retard que peut prendre la préparation de la campagne de communication locale.

**3.3** Calculez le coût de la communication pour l'opération « PODIUM DÉCORATION ».

**3.4** Calculez le résultat prévisionnel de l'opération. Vous présenterez vos calculs dans un tableau.

**3.5** Déterminez le seuil de rentabilité de cette opération. Justifiez vos calculs.

**BARÈME INDICATIF**

**DOSSIER 1 : 15 points**
**DOSSIER 2 : 35 points**
**DOSSIER 3 : 25 points**
**Forme : 5 points**

**TOTAL : 80 points**

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel

## LISTE DES ANNEXES


| Numéro | Intitulé | Page |
|---|---|---|
| 1 | Les performances du secteur décoration | 5 |
| 2 | Informations relatives aux besoins en personnel du secteur décoration | 5 |
| 3 | Informations relatives à l'équipe commerciale du secteur décoration | 6 |
| 4 | Fiche de poste « conseiller.ère de vente » | 6 |
| 5 | CV reçus par Mme SPARTZ | 7 |
| 6 | Synthèse des lettres de motivation et des entretiens de recrutement | 8 |
| 7 | Organisation du travail de l'équipe du rayon éclairage | 9 |
| 8 | Planification de la mise en place de l'opération « PODIUM DÉCORATION » | 10 |
| 9 | Informations relatives aux coûts de communication du « PODIUM DÉCORATION » | 11 |
| 10 | Données prévisionnelles relatives à l'opération « PODIUM DÉCORATION » | 12 |


Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

## ANNEXE 1 : LES PERFORMANCES DU SECTEUR DÉCORATION

| | Chiffre d'affaires (CA) (HT) en milliers d'€ | | Coût d'achat des marchandises vendues en milliers d'€ | | Nombre de passages en caisse | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | **2016** | **2015** | **2016** | **2015** | **2016** | **2015** |
| **Magasin de Jaux** | 65 223 | 63 985 | 50 113 | 49 079 | 1 410 250 | 1 358 570 |
| **Secteur décoration** | 13 537 | 13 186 | 9 491 | 9 211 | 281 175 | 271 585 |
| Peinture | 7 783 | 7 596 | 5 481 | 5 312 | 217 725 | 211 850 |
| Décoration | 2 834 | 2 962 | 1 968 | 2 066 | 76 700 | 79 920 |
| Éclairage | 2 920 | 2 628 | 2 042 | 1 833 | 86 750 | 79 815 |

**Source : interne au magasin Leroy-Merlin – Jaux**

## ANNEXE 2 : INFORMATIONS RELATIVES AUX BESOINS EN PERSONNEL DU SECTEUR DÉCORATION

**Ouverture du point de vente :** Du lundi au samedi.
**Horaires d'ouverture :** 9 h à 20 h sans interruption.

Les **degrés de flux de clientèle** sont répartis comme suit sur les jours de la semaine.

| Jour / Heure | LUNDI | MARDI | MERCREDI | JEUDI | VENDREDI | SAMEDI |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **9h-10h** | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 |
| **10h-11h** | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 |
| **11h-12h** | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 |
| **12h-13h** | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 |
| **13h-14h** | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| **14h-15h** | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| **15h-16h** | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| **16h-17h** | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| **17h-18h** | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| **18h-19h** | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| **19h-20h** | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 |

Les besoins en personnel pour conseiller la clientèle sont définis comme suit :

| Niveau | Affluence du magasin | Présence requise en surface de vente |
|---|---|---|
| Degré 1 | Faible flux de clients | 2 personnes minimum |
| Degré 2 | Flux moyen de clients | 3 personnes minimum |
| Degré 3 | Flux important de clients | 4 personnes minimum |

Les conseillers clientèle sont également chargés de la mise en rayon de 6 h à 9 h :

- Le lundi : 2 personnes sont nécessaires ;
- Du mardi au samedi : une personne suffit.

**Source : interne au magasin Leroy-Merlin – Jaux**

Base nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel

## ANNEXE 3 : INFORMATIONS RELATIVES À L'ÉQUIPE COMMERCIALE DU SECTEUR DÉCORATION

Profil de l'équipe de conseillers de vente du secteur décoration :

| PRÉNOM | TYPE DE CONTRAT | HEURES HEBDOMADAIRES | POSTE OCCUPÉ |
|---|---|---|---|
| **VALÉRIE** | CDI | 35 h | Conseillère de vente |
| **KARIM** | CDI | 35 h | Conseiller de vente |
| **LAURENT** | CDI | 35 h | Conseiller de vente |
| **BRIGITTE** | CDI | 24 h | Conseillère de vente |
| **NATHALIE** | CDD | 24 h | Conseillère de vente |
| **DOMINIQUE** | Contrat étudiant | 14 h | Conseiller de vente |

**Source : interne au magasin Leroy-Merlin – Jaux**

## ANNEXE 4 : FICHE DE POSTE « CONSEILLER.ÈRE DE VENTE »

**Contexte :** Leroy Merlin de Jaux, sous l'autorité du chef du secteur décoration

**Mission :** Le.la conseiller.ère de vente est garant.e de la satisfaction du client par la qualité de son accueil, de son écoute et de ses conseils.

**Sa mission consiste à :**

- Diagnostiquer les besoins des clients et les aider dans leur choix
- Concrétiser les ventes et développer le chiffre d'affaires du rayon
- Mettre les produits en valeur (présentation, mise en situation)
- Proposer des choix de produits, des réimplantations, etc.
- Ranger et assurer la tenue du rayon en assurant la disponibilité produit, la visibilité des prix, la propreté et la sécurité
- Participer à la préparation des opérations commerciales

**Formation :**

- Formation commerciale (bac +2) ou baccalauréat commercial avec une première expérience de la vente dans le domaine de la décoration

**Compétences :**

- Connaissances produits et techniques
- Aptitudes, logistiques et administratives
- Technique de vente
- Maîtrise des procédures courantes de l'informatique

**Expérience :** Une première expérience réussie

**Qualités :**

- Dynamique et enthousiaste ;
- Autonome ;
- Aimer travailler en équipe et souhaiter travailler dans un univers où l'autonomie et la dimension humaine sont des valeurs prioritaires ;
- Intérêt pour les produits de décoration.

**Source : interne au magasin Leroy-Merlin – Jaux**

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel

## ANNEXE 5 : CV REÇUS PAR Mme SPARTZ

**CV N°1 : Éric Hochet - 26 ans –** 02 200 Soissons

FORMATION / DIPLÔME(S)
- BTS Management des unités commerciales 2010
- Bac STG 2008

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES
- Vendeur TRENOIS DECAMPS (quincaillerie située à Compiègne) depuis 2013
- Conseiller clientèle M. BRICOLAGE 2010-2012

DIVERS
- Bonne maîtrise d'Internet et des logiciels de bureautique (Word, Excel)
- Randonnée, parapente
- Célibataire
- Permis B et voiture

**CV N°2 : Hoa Tran - 34 ans -** 68 800 Crépy en Valois

FORMATION / DIPLÔME(S)
- Baccalauréat professionnel Vente en 1998

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES
- Directrice adjointe magasin AMBIANCE ET STYLES 2008-2012
- Conseillère de vente décoration JARDILAND 2001-2008
- Vendeuse Jennifer 1998-2001

DIVERS
- Disponible
- Mariée, 2 enfants
- Aime les loisirs créatifs
- Maîtrise l'anglais courant
- Permis B et voiture

**CV N°3 : Maëlle Charbonnier - 28 ans -** 80 000 Amiens

FORMATION / DIPLÔME(S)
- BTS Négociation et relation client en 2009
- Baccalauréat professionnel commerce : 2007

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES
- Vendeuse WELDOM 2014
- Vendeuse CONFORAMA secteur petit électroménager de 2012-2014
- Vendeuse BOULANGER rayon SON de 2010-2012
- Chargée d'accueil à l'agence CAISSE D'ÉPARGNE de Compiègne (60) de 2009 à 2010
- Stage de 16 semaines : BANQUE POPULAIRE de 2007-2009

DIVERS
- Permis B et voiture
- Mariée, 1 enfant

**Source : interne au magasin Leroy-Merlin – Jaux**

Base nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

## ANNEXE 6 : SYNTHÈSE DES LETTRES DE MOTIVATION ET DES ENTRETIENS DE RECRUTEMENT

Éric Hochet :

- Synthèse de la lettre de motivation :

- Est disponible immédiatement, a de bonnes connaissances dans les produits techniques d'électricité
- Ne justifie pas son arrêt d'activité d'un an dans le CV
- Présentation correcte du CV et de la lettre de motivation mais existence de fautes d'orthographe

- Éléments recueillis au cours de l'entretien de recrutement :

- Souhaite intégrer un groupe qui lui permette d'évoluer vers un poste de manager d'équipe
- Aisance verbale, discours fluide
- Cordial, gère assez bien son relationnel
- Bonne capacité à s'intégrer à une équipe
- Son expérience professionnelle indique une assez bonne autonomie dans son travail

Hoa Tran :

- Synthèse de la lettre de motivation :

- Bonne connaissance des produits du secteur décoration
- CV et lettre de motivation très soignés

- Éléments recueillis au cours de l'entretien de recrutement :

- A interrompu ses activités professionnelles pour s'occuper de ses enfants
- Souhaite à nouveau intégrer la vie active mais avec moins de responsabilités
- Candidate très volontaire, mais une certaine timidité
- Aisance verbale
- Très bonnes qualités relationnelles, capacité d'écoute
- Candidate sociable, semble pouvoir très facilement s'intégrer à une équipe

Maëlle Charbonnier :

- Synthèse de la lettre de motivation :

- Lettre de motivation confuse
- Aucune connaissance des produits du secteur

- Éléments recueillis au cours de l'entretien de recrutement :

- Parcours professionnel qui semble jalonné d'échecs dans les différents emplois occupés
- Argumentation confuse, des difficultés à se justifier
- Des difficultés relationnelles, en retrait dans les situations de communication interpersonnelle
- Semble avoir besoin de temps pour s'intégrer dans une équipe

**Source : interne au magasin Leroy-Merlin – Jaux**

Base nationale des sujets d'examen de l'enseignement professionnel

## ANNEXE 7 : ORGANISATION DU TRAVAIL DE L'ÉQUIPE DU RAYON ÉCLAIRAGE

**L'équipe commerciale du rayon Éclairage est composée de :**

- Valérie : CDI 35 h ;
- Karim : CDI 35 h ;
- Nouveau.elle recruté.e : CDI 35 h, 30 % du temps de travail est exercé dans les autres rayons du secteur décoration ;
- Dominique : Contrat étudiant de 14 h : 7h le vendredi et 7h le samedi.

**Contraintes du rayon « Éclairage » :**

- Les conseillers travaillent par blocs de 7 heures dans la mesure du possible.
- Présence sur la surface de vente

| | |
|---|---|
| Lundi, mardi, jeudi | 1 personne de 9h à 20h |
| Mercredi, vendredi | 1 personne de 9h à 13h<br>2 personnes de 13h à 20h |
| Samedi | 2 personnes de 9h à 20h |

- Les conseillers assurent le remplissage du rayon de 6 h à 9 h : 1 personne tous les jours sauf le lundi où deux personnes sont nécessaires.
- Aucune heure supplémentaire n'est possible.

**Contraintes légales** :

- Tout.e salarié.e doit bénéficier d'un repos quotidien minimal de 11 heures consécutives entre deux journées de travail.
- Le temps de travail maximal par jour est de 10 heures.
- Le temps de travail minimal par jour est de 3 heures.

**Jours de repos demandés par les conseillers**

- Valérie : Mardi
- Karim : Jeudi
- Il n'est pas possible de prendre les jours de repos le vendredi et le samedi.

**Source : interne au magasin Leroy-Merlin – Jaux**

Base Nationale des Sujets d'examens de l'enseignement professionnel

## ANNEXE 8 : PLANIFICATION DE LA MISE EN PLACE DE L'OPÉRATION « PODIUM DÉCORATION »

Pour dynamiser les ventes du secteur décoration, un podium sera mis en place entre le lundi 26 juin et le samedi 19 août 2017. Durant 8 semaines, cette animation commerciale devra créer l'événement et sera un bon moyen de générer du trafic dans le secteur et de développer le chiffre d'affaires sur une période propice aux travaux de décoration.

Il vous est demandé de planifier la préparation de cette manifestation, d'en prévoir le budget communication et d'en analyser la rentabilité.

Planning des tâches à réaliser

| N° de tâche | Tâches à réaliser | Durée en jours | Tâches antérieures |
|---|---|---|---|
| **A** | Prévoir l'organisation du PODIUM (date, durée, choix du produit) | 1 | - |
| **B** | Choisir les produits sélectionnés parmi ceux retenus par la centrale d'achat de Leroy Merlin | 2 | A |
| **C** | Vérifier auprès de la centrale d'achat les délais d'approvisionnement des produits | 1 | B |
| **D** | Négocier auprès de la centrale des ILV/PLV sur les produits exposés | 5 | B |
| **E** | Préparer la campagne de communication locale (moyen(s) de communication utilisé(s) et zone(s) de chalandise à définir) | 2 | A |
| **F** | Évaluer l'impact de chaque moyen de communication en termes de trafic et de taux de transformation | 1 | E |
| **G** | Choisir le dispositif de campagne de communication locale | 1 | F |
| **H** | Définir un budget pour l'opération | 1 | C, G |
| **I** | Briefing de l'équipe commerciale sur l'opération et formation sur les produits | 3 | H |
| **J** | Démonter la TG actuelle du secteur | 1 | H |
| **K** | Réceptionner les produits référencés sur le podium et commandés (délai d'acheminement, vérification, mise en réserve et placement des produits en magasin) | 8 | J |
| **L** | Mettre en place la signalétique du PODIUM | 8 | D, J |
| **M** | Mettre à jour la base de données (les prix, les références…) | 1 | K, L |
| **N** | Début de l'opération | 0 | I, M |

**Source : interne au magasin Leroy-Merlin – Jaux**

Base nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel

## ANNEXE 9 : INFORMATIONS RELATIVES AUX COÛTS DE COMMUNICATION DU « PODIUM DÉCORATION »

À l'occasion de cet événement et pour accroître les ventes du rayon, Mme SPARTZ décide de mettre en place une communication complémentaire à celle du réseau sur toute sa zone de chalandise.

- **Descriptif du support de communication**

Réalisation d'un catalogue numérique (sur la base du catalogue papier réalisé par le réseau) annoncé sur les réseaux sociaux du magasin de Jaux et stocké sur le réseau de l'agence de communication. Il présentera le podium ainsi que les produits proposés. Le catalogue comprendra un contenu traditionnel de 10 pages (photos, prix, descriptif interactif des produits). Mme SPARTZ mise beaucoup sur ce moyen de communication pour cibler davantage une clientèle plus jeune et surtout utilisatrice des réseaux sociaux.

Leroy Merlin confie la réalisation des catalogues (papier et numérique) à une société de communication : MEDIA PROMO.
Cette société a la particularité de facturer ses prestations, en grande partie, à la performance (c'est-à-dire au coût par consultation du site ou du réseau social). Un coût de conception et de mise en forme de la maquette est à ajouter au tarif lié à la performance.

- **Éléments de coût sur devis accepté**

| **Tarifs** | |
|---|---|
| **Selon le nombre de consultations (tarif variable selon la performance)** | **Coût unitaire hors taxes** |
| < 5000 | 0,83 € |
| 5 000 à 9 999 | 0,56 € |
| 10 000 à 14 999 | 0,29 € |
| 15 000 à 19 999 | 0,27 € |
| à partir de 20 000 | 0,21 € |
| | |
| **Coût de la réalisation de la maquette** | 350 € HT |

- **Informations fournies par le magasin Leroy Merlin Jaux**

La zone de chalandise (primaire, secondaire et tertiaire) du magasin compte environ 350 000 habitants. En fonction des éléments (les données internes fournies par les terminaux de point de vente et les données liées aux consultations sur les réseaux sociaux) dont elle dispose, Mme SPARTZ pense toucher 6 % de sa zone de chalandise grâce à cet outil.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

## ANNEXE 10 : DONNÉES PRÉVISIONNELLES RELATIVES À L'OPÉRATION « PODIUM DÉCORATION »

- **Éléments de coût relatifs à l'opération**

- Coût de communication de l'opération
- Rémunération brute pour les deux mois du « Podium Décoration » : 4 050 €
- Charges sociales : 30 % de la rémunération brute
- Rémunération variable (primes…), charges sociales comprises : 1,5 % du chiffre d'affaires prévisionnel
- Charges diverses variables (fournitures, télécommunications…) : 2,5 % du chiffre d'affaires prévisionnel

- **Autres renseignements**

- Chiffre d'affaires prévisionnel total : 92 000 € HT
- Taux de marque : 32 %

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

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.