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 consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BP Fleuriste, veuillez visiter :
bpfleuriste.fr/annales-sujets-et-corriges

E32 Techniques commerciales

Session 2018 • Code sujet : **18SP-BP FL U32** • Durée : **2 h** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Étude de marché et calculs commerciaux (6 questions) **Page 3**

2. Argumentation et communication (2 questions) **Page 8**

3. Une gamme de produits (7 questions) **Page 10**

4. Zone de chalandise (1 question) **Page 13**

5. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 14**

Sujet officiel (PDF) : https://bpfleuriste.fr/assets/annales/bp-fleuriste/U32 - Techniques commerciales/2018/BP Fleuriste - U32 - Techniques commerciales - Session 2018 - 1-Sujet.pdf

1. Étude de marché et calculs commerciaux

Dans une boutique de fleuriste à Nantes, la responsable souhaite comprendre l'évolution du chiffre d'affaires et des quantités vendues pour plusieurs fleurs coupées entre 2016 et 2017. Le candidat analyse ces résultats, conseille la boutique sur une baisse constatée et complète des calculs commerciaux concernant le Strelitzia, avant et après une remise fournisseur.

Évolutions des ventes

Question 1. À l'aide du document 1, compléter l'annexe 1 en calculant, pour chaque catégorie de fleurs coupées, les taux d'évolution du chiffre d'affaires et des quantités vendues entre 2016 et 2017. Arrondir les résultats à deux chiffres après la virgule.

Le taux d'évolution se calcule ainsi : $(valeur\ 2017 - valeur\ 2016)/valeur\ 2016 \times 100$. Le chiffre d'affaires est exprimé en euros et les quantités en unités, mais le taux est sans unité. Les valeurs positives indiquent une hausse, les valeurs négatives une baisse. Les résultats sont arrondis à deux chiffres après la virgule.

Fleur	Évolution du chiffre d'affaires	Évolution des quantités
Roses	+2,64 %	+1,85 %
Strelitzia	+38,91 %	+39,25 %
Germini	-11,46 %	-11,45 %
Calla	-77,68 %	-77,68 %
Gypsophile	+2,51 %	+3,03 %

Annexe 1 complétée

CATEGORIES DE FLEURS COUPEES	CHIFFRE D'AFFAIRES 2016	CHIFFRE D'AFFAIRES 2017	TAUX D'EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRE	QUANTITES VENDUES 2016	QUANTITES VENDUES 2017	TAUX D'EVOLUTION DES QUANTITES VENDUES
Roses	25185	25850	+2,64 %	395	8550	+1,85 %
Strelitzia	17501	24310	+38,91 %	41	4513	+39,25 %
Germini	3508	3106	-11,46 %	89	2824	-11,45 %
Calla	7606	1698	-77,68 %	71	1132	-77,68 %
Gypsophile	13696	14040	+2,51 %	988	7200	+3,03 %

✓ RÉPONSE À RETENIR

Roses : +2,64 % et +1,85 % ; Strelitzia : +38,91 % et +39,25 % ; Germini : -11,46 % et -11,45 % ; Calla : -77,68 % et -77,68 % ; Gypsophile : +2,51 % et +3,03 %.

Résultats des roses

Question 2. Détailler les deux résultats obtenus pour les roses dans l'annexe 1, en présentant les calculs des taux d'évolution du chiffre d'affaires et des quantités vendues.

Le taux d'évolution compare l'écart entre les deux années à la valeur de départ, ici celle de 2016. On applique la même formule séparément au chiffre d'affaires et aux quantités de roses. Les montants du document sont en euros et les quantités en unités ; les taux obtenus sont des pourcentages.

1. Chiffre d'affaires : $(25\,850 - 25\,185)/25\,185 \times 100 = 2,64\,\%$.
2. Quantités vendues : $(8\,550 - 8\,395)/8\,395 \times 100 = 1,85\,\%$.

Les deux taux positifs indiquent une progression.

Calculs des évolutions des roses

2. Détailler les deux résultats pour les roses.

- CA : (25 850 - 25 185) / 25 185 × 100 = +2,64 %

- Quantités : (8 550 - 8 395) / 8 395 × 100 = +1,85 %

✓ RÉPONSE À RETENIR

Chiffre d'affaires : +2,64 %. Quantités vendues : +1,85 %.

Analyse des évolutions

Question 3. Indiquer quelle fleur coupée a connu la plus forte baisse en 2017, en vous appuyant sur les évolutions calculées.

Le Calla présente le recul le plus marqué parmi les fleurs du tableau. Son chiffre d'affaires diminue de 77,68 % et ses quantités vendues baissent également de 77,68 % après arrondi. Le Germini recule, lui aussi, mais d'environ 11,5 % pour le chiffre d'affaires et les quantités. Les trois autres catégories affichent une évolution positive. Le Calla est donc la fleur à retenir pour cette question.

Fleur ayant subi la plus forte baisse

3. Quelle fleur coupée a connu en 2017 la plus forte baisse ?

Calla : baisse maximale, -77,68 % en chiffre d'affaires et en quantités

✓ RÉPONSE À RETENIR

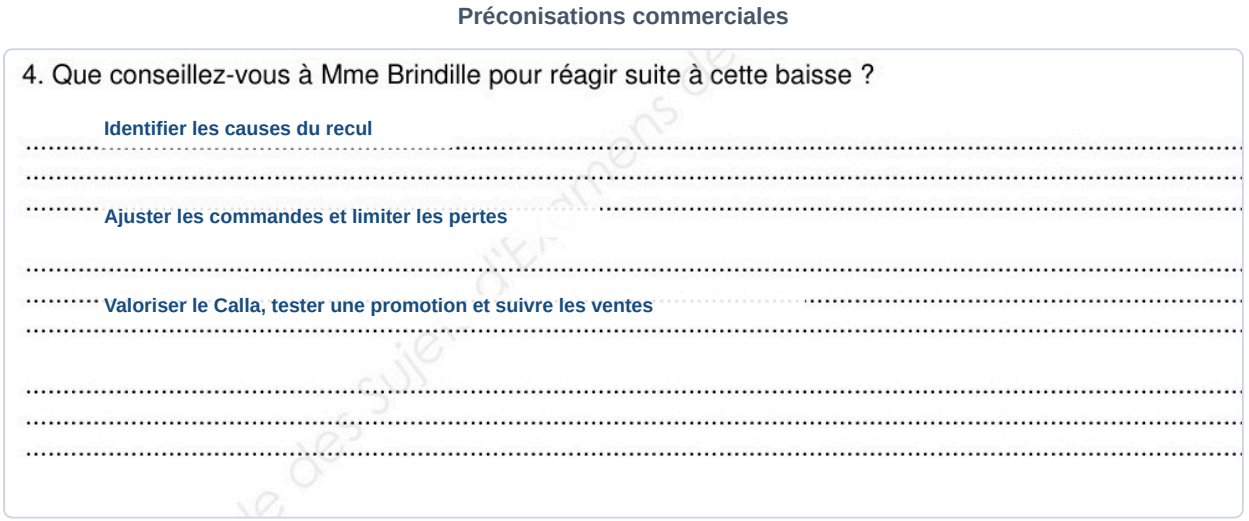
Le Calla : -77,68 % en chiffre d'affaires et -77,68 % en quantités vendues.

Préconisations commerciales

Question 4. Conseiller à Mme Brindille des actions pour réagir à la baisse constatée.

La baisse du Calla justifie d'abord d'en rechercher la cause : demande, prix, saison ou qualité. Mme Brindille peut ensuite adapter ses commandes pour réduire les invendus et tester des actions commerciales limitées dans le temps. Il est utile de mesurer les résultats avant de maintenir ou de modifier l'offre.

- Mettre le Calla en valeur en vitrine et dans des compositions attractives.
- Proposer une promotion ciblée et demander l'avis des clients.
- Suivre les ventes pour ajuster les quantités commandées.



✓ RÉPONSE À RETENIR

Analyser les causes, ajuster les commandes, valoriser le Calla et tester une promotion en suivant les ventes.

TVA

Question 5. Indiquer le taux de TVA applicable à la vente à l'unité d'un Strelitzia.

Pour une fleur coupée vendue à l'unité, le taux de TVA applicable est le taux réduit de 10 %. Le Strelitzia est vendu à la tige, donc à l'unité, et non sous la forme d'une composition florale. C'est ce mode de vente qui permet d'identifier le taux demandé ici. Il ne faut pas confondre le prix hors taxes mentionné dans l'énoncé avec le prix de vente toutes taxes comprises.

Taux de TVA applicable

5. Indiquer le taux de TVA qui s'applique sur cette fleur vendue à l'unité.

Fleur coupée vendue à l'unité : TVA à 10 %

✓ RÉPONSE À RETENIR

TVA applicable : 10 %.

Prix d'achat et calculs commerciaux

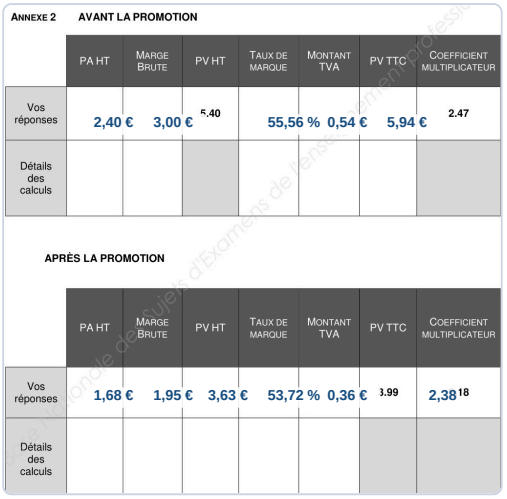
Question 6. Compléter l'annexe 2 pour les Strelitzias avant et après la promotion du fournisseur. Calculer le prix d'achat et renseigner les autres éléments du tableau à partir des données fournies, en détaillant les calculs et en arrondissant les résultats à deux chiffres après la virgule.

Avant remise, $PV\ TTC = 5,40 \times 1,10 = 5,94$ €, puis $PA\ HT = 5,94/2,47 = 2,40$ €. La remise fournisseur donne $PA\ HT = 2,40 \times 0,70 = 1,68$ €. Après promotion, $PV\ HT = 3,99/1,10 = 3,63$ €. Marge = PV HT - PA HT ; taux de marque = marge / PV HT ; TVA = PV TTC - PV HT.

Élément	Avant promotion	Après promotion
PA HT	2,40 €	1,68 €
Marge brute	3,00 €	1,95 €
PV HT	5,40 €	3,63 €
Taux de marque	55,56 %	53,72 %
Montant de TVA	0,54 €	0,36 €
PV TTC	5,94 €	3,99 €
Coefficient multiplicateur	2,47	2,38 calculé

Le coefficient après remise est $3,99/1,68 = 2,38$. La valeur 2,18 imprimée dans l'annexe est incompatible avec la remise de 30 % et les autres données : elle impliquerait un PA HT de 1,83 €.

Annexe 2 complétée



ANNEXE 2 **AVANT LA PROMOTION**

	PA HT	MARGE BRUTE	PV HT	TAUX DE MARQUE	MONTANT TVA	PV TTC	COEFFICIENT MULTIPLICATEUR
Vos réponses	2,40 €	3,00 €	5,40	55,56 %	0,54 €	5,94 €	2,47
Détails des calculs							

APRÈS LA PROMOTION

	PA HT	MARGE BRUTE	PV HT	TAUX DE MARQUE	MONTANT TVA	PV TTC	COEFFICIENT MULTIPLICATEUR
Vos réponses	1,68 €	1,95 €	3,63 €	53,72 %	0,36 €	3,99	2,38 18
Détails des calculs							

Le Monde des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

✓ RÉPONSE À RETENIR

PA HT : 2,40 € avant remise et 1,68 € après remise. Coefficient après remise calculé : 2,38, et non 2,18.

2. Argumentation et communication

La boutique souhaite augmenter les ventes d'une composition florale comprenant notamment des Strelitzias, présentée dans le document 2. Le candidat prépare des arguments adaptés aux mobiles d'achat SONCAS à l'aide de la méthode CAP, puis crée un publipostage annonçant une remise temporaire selon la méthode AIDA.

Argumentaire de vente

Question 1. À l'aide du document 2 et de vos connaissances sur la méthode CAP, compléter l'annexe 3 : indiquer la signification de chacun des mobiles d'achat SONCAS et rédiger, pour chacun, un argument de vente adapté à la composition proposée.

SONCAS désigne six motivations d'achat. Pour construire chaque argument selon CAP, on relie une caractéristique de la composition à son avantage pour la cliente, puis on s'appuie sur une preuve présente dans le document 2. La fiche indique notamment la composition, le prix, la hauteur, la disponibilité en stock et les couleurs de pot proposées.

Mobile	Signification	Argument de vente selon CAP
S	Sécurité	La composition est indiquée en stock : vous pouvez repartir avec votre choix dès aujourd'hui.
O	Orgueil	Son mélange audacieux de vert, d'orange et de violet crée une composition originale qui se remarque.
N	Nouveauté	Le Strelitzia et les feuillages exotiques apportent une touche dépaysante, visible dans cette composition.
C	Confort	La composition mesure environ 60 cm et son pot est personnalisable : vous choisissez sa couleur.
A	Argent	Affichée à 45,90 €, cette composition réunit roses, orchidées, Strelitzias, santinis et feuillages exotiques.
S	Sympathie	Vous choisissez la couleur du pot parmi celles proposées : nous préparons une composition qui vous ressemble.

Les arguments reprennent les caractéristiques vérifiables de la fiche produit sans ajouter de promesse de service ou de qualité non indiquée.

Annexe 3 complétée

Méthode	Signification	Arguments
S	Sécurité	En stock, disponible aujourd'hui
O	Orgueil	Mélange coloré et original
N	Nouveauté	Strelitzia et feuillages exotiques
C	Confort	Environ 60 cm, pot personnalisable
A	Argent	45,90 €, fleurs et feuillages variés
S	Sympathie	Choisissez la couleur du pot

✓ RÉPONSE À RETENIR

SONCAS : Sécurité, Orgueil, Nouveauté, Confort, Argent, Sympathie. Six arguments adaptés à la composition du document 2.

Publipostage

Question 2. À l'aide du document 3, créer un publipostage à adresser à une cliente et compléter l'annexe 4. Annoncer une remise de 30 % sur les futures compositions de Strelitzias, valable les 24 et 25 juin 2018, en structurant le message selon les étapes de la méthode AIDA.

Madame [Nom de la cliente],

A - Accroche : Une composition exotique à prix doux : profitez de 30 % de remise !

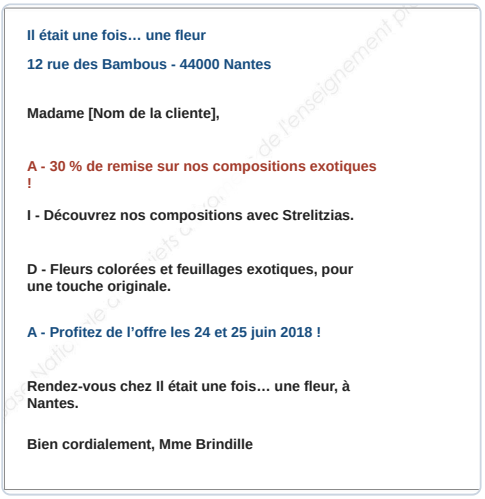
I - Intérêt : Découvrez nos compositions florales avec Strelitzias et bénéficiez de cette offre promotionnelle.

D - Désir : Le mélange de fleurs colorées et de feuillages exotiques apporte une touche originale, à offrir ou à garder chez vous.

A - Action : Rendez-vous en boutique les 24 et 25 juin 2018 pour en profiter. Nous vous conseillerons dans le choix de votre composition.

À bientôt chez « Il était une fois… une fleur », 12 rue des Bambous, 44000 Nantes.
Bien cordialement,
Mme Brindille

Publipostage AIDA


Il était une fois… une fleur

12 rue des Bambous - 44000 Nantes

Madame [Nom de la cliente],

A - 30 % de remise sur nos compositions exotiques !

I - Découvrez nos compositions avec Strelitzias.

D - Fleurs colorées et feuillages exotiques, pour une touche originale.

A - Profitez de l'offre les 24 et 25 juin 2018 !

Rendez-vous chez Il était une fois… une fleur, à Nantes.

Bien cordialement, Mme Brindille

✓ RÉPONSE À RETENIR

Publipostage AIDA : 30 % de remise sur les futures compositions de Strelitzias, les 24 et 25 juin 2018.

3. Une gamme de produits

À partir d'un article sur les achats et les tendances florales liées aux funérailles, le candidat étudie les dépenses, les prix et les fleurs les plus demandées. Il propose une politique de prix et identifie des gammes de produits de deuil à développer dans la boutique.

Dépenses pour des funérailles

Question 1. À partir du document 4, indiquer le panier moyen pour des funérailles.

Le document précise que le panier moyen pour des funérailles est d'environ 70 à 80 €. Cette estimation correspond à la moyenne entre les achats de fleurs et les petites attentions apportées par les proches. Les dépenses peuvent toutefois être plus élevées lorsque la famille se regroupe ou que des entreprises participent. Il s'agit donc d'un repère moyen, et non d'un montant fixe pour chaque commande.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le panier moyen pour des funérailles se situe autour de 70 à 80 €, fleurs et petites attentions des proches comprises.

Prix des chaînes de transmission florales

Question 2. Indiquer le montant maximum constaté par les chaînes de transmission florales.

L'article indique que l'offre de produits de la chaîne de transmission florale s'étend d'une trentaine d'euros jusqu'à 700 €. Le montant maximum demandé est donc le prix plafond mentionné dans l'article. Il ne faut pas le confondre avec le panier moyen des achats de fleurs pour des funérailles, annoncé autour de 70 à 80 €, ni avec le coût moyen d'un convoi funéraire.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le montant maximum constaté pour l'offre des chaînes de transmission florales est de 700 €.

Étendue de la gamme

Question 3. Déterminer l'étendue des prix à l'intérieur de la gamme de produits pour le deuil chez l'agitateur floral.

Repère de prix chez l'Agitateur floral	Montant
Prix minimum indiqué	Environ 30 €
Prix maximum	700 €
Étendue calculée	700 - 30 = 670 €

L'étendue se calcule en soustrayant le prix minimum du prix maximum. Le prix d'entrée étant donné comme « une trentaine d'euros », le résultat est une estimation. La gamme de produits de deuil de l'Agitateur floral présente ainsi une étendue d'environ 670 €.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> L'étendue des prix est d'environ 670 €, pour une gamme allant d'une trentaine d'euros à 700 €.

Politique de prix

Question 4. Proposer à Mme Brindille une politique de prix pour sa boutique et justifier cette proposition à partir du document 4.

Je conseille une gamme de prix étagée : des compositions accessibles, des produits de milieu de gamme et des créations haut de gamme. L'article situe le panier moyen des fleurs et des attentions autour de 70 à 80 €, mais signale aussi des achats bien supérieurs et une offre allant d'une trentaine à 700 €. Cette diversité permettrait de répondre aux budgets variés et de proposer des créations qualitatives et personnalisées.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Adopter une gamme de prix étagée, accessible et qualitative, avec des compositions personnalisées adaptées aux différents budgets.

Fleurs demandées

Question 5. Identifier la fleur la plus demandée et justifier la réponse à partir du document 4.

La rose est la fleur la plus demandée pour les présentations florales de deuil. Le document indique qu'elle représente près de 50 % des espèces achetées. Elle constitue donc un incontournable de l'offre de la boutique. Il reste pertinent de la proposer dans plusieurs couleurs et styles, car les clients recherchent aussi des compositions colorées et personnalisées, tandis que les roses et les tons roses demeurent appréciés par les personnes âgées.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La rose est la fleur la plus demandée : elle représente près de 50 % des espèces achetées pour les présentations florales.

Tendances des compositions florales

Question 6. Présenter les nouvelles tendances remarquées dans les compositions florales.

Les compositions évoluent vers davantage de couleur, de modernité et de personnalisation. Le document relève une baisse d'intérêt pour certaines fleurs traditionnellement associées au deuil, jugées trop sombres, et une demande croissante de compositions adaptées aux goûts du défunt et des proches.

- Couleurs vives et contrastées, notamment l’orange.
- Formes contemporaines et arrangements personnalisés.
- Bouquets ronds et compositions à petit budget, appréciés en ligne.
- Roses vendues seules ou présentées dans des bulles d’eau pour prolonger leur tenue.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les tendances privilégient les couleurs vives, les formes contemporaines et personnalisées, ainsi que les bouquets ronds et les offres accessibles.

Développement de l’offre

Question 7. Choisir les deux gammes de produits qui paraissent les plus intéressantes à développer dans l’offre de deuil et justifier les choix à partir du document 4.

Je développerais les bouquets ronds et les compositions à petits budgets. Le document indique que ces deux propositions rencontrent un franc succès dans les commandes en ligne chez Télefleurs. Elles répondent à des attentes complémentaires : une présentation florale appréciée et une solution plus accessible. La boutique pourra les décliner avec des fleurs et des couleurs variées, tout en proposant une personnalisation selon les souhaits des proches.

Gamme à développer	Justification
Bouquets ronds	Ils rencontrent un franc succès en ligne.
Compositions à petits budgets	Elles rencontrent aussi un franc succès et conviennent aux budgets limités.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Développer les bouquets ronds et les compositions à petits budgets, tous deux signalés comme rencontrant un franc succès en ligne.

4. Zone de chalandise

La responsable envisage de développer la vente par distributeur automatique et souhaite en estimer le chiffre d'affaires annuel prévisionnel. Le candidat exploite les données de population, d'évasion commerciale, de dépenses annuelles en fleuristerie et de répartition des achats par secteur, en tenant compte de l'objectif de part de marché indiqué.

Prévision du chiffre d'affaires

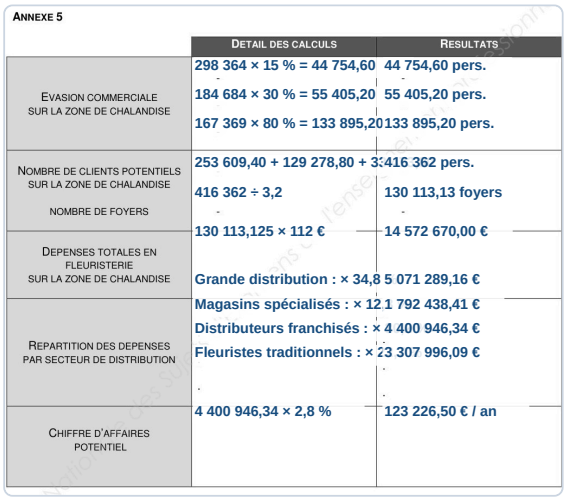
Question 1. À partir du document 5 et des données fournies sur les foyers nantais, déterminer le chiffre d'affaires annuel prévisionnel que pourrait réaliser un distributeur automatique. Compléter l'annexe 5 en détaillant les calculs, tenir compte de l'évasion commerciale et de l'objectif de réaliser 2,8 % du chiffre d'affaires des distributeurs franchisés, puis arrondir les résultats à deux chiffres après la virgule.

On déduit l'évasion de chaque zone, puis on additionne les personnes restantes. Le nombre de foyers est obtenu en divisant par 3,2. Les dépenses annuelles sont ensuite réparties selon les parts de marché indiquées ; le distributeur vise 2,8 % des dépenses attribuées aux franchisés.

Étape	Calcul	Résultat
Personnes après évasion	298 364 − 44 754,60 ; 184 684 − 55 405,20 ; 167 369 − 133 895,20	253 609,40 ; 129 278,80 ; 33 473,80
Clients potentiels	253 609,40 + 129 278,80 + 33 473,80	416 362 personnes
Foyers et dépenses totales	416 362 ÷ 3,2 = 130 113,125 foyers ; 130 113,125 × 112 €	130 113,13 foyers ; 14 572 670,00 €
Dépenses des franchisés	14 572 670 × 30,2 %	4 400 946,34 €
Chiffre d'affaires prévisionnel	4 400 946,34 × 2,8 %	123 226,50 € par an

Le calcul des dépenses utilise le nombre de foyers non arrondi afin de limiter les écarts d'arrondi.

Annexe 5 complétée



ANNEXE 5

	Detail des calculs	Resultats
Evasion commerciale sur la zone de chalandise	298 364 × 15 % = 44 754,60 184 684 × 30 % = 55 405,20 167 369 × 80 % = 133 895,20	44 754,60 pers. 55 405,20 pers. 133 895,20 pers.
Nombre de clients potentiels sur la zone de chalandise	253 609,40 + 129 278,80 + 33	416 362 pers.
Nombre de foyers	416 362 ÷ 3,2	130 113,13 foyers
Depenses totales en fleuristerie sur la zone de chalandise	130 113,125 × 112 €	14 572 670,00 €
Repartition des depenses par secteur de distribution	Grande distribution : × 34,8 Magasins spécialisés : × 12 Distributeurs franchisés : × Fleuristes traditionnels : × 23	5 071 289,16 € 1 792 438,41 € 4 400 946,34 € 307 996,09 €
Chiffre d'affaires potentiel	4 400 946,34 × 2,8 %	123 226,50 € / an

✓ RÉPONSE À RETENIR

Chiffre d'affaires annuel prévisionnel : 123 226,50 €.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2018)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E32 Techniques commerciales du BP Fleuriste, session 2018, code 18SP-BP FL U32, dure 2 h et a un coefficient 2. Elle étudie les ventes de fleurs coupées, les calculs commerciaux liés au Strelitzia, l'argumentation CAP et SONCAS, la communication AIDA, la gamme funéraire et le chiffre d'affaires potentiel d'un distributeur automatique.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Taux d'évolution : (valeur d'arrivée - valeur de départ) / valeur de départ × 100.
- La méthode CAP associe une caractéristique du produit, un avantage pour le client et une preuve.
- SONCAS désigne les mobiles d'achat : sécurité, orgueil, nouveauté, confort, argent et sympathie.
- AIDA structure un message en accroche, intérêt, désir et action.

Points de vigilance & attentes du jury

- Calculer séparément les évolutions du chiffre d'affaires et des quantités vendues.
- Présenter les détails des calculs commerciaux et respecter les arrondis à deux décimales.
- Adapter chaque argument CAP au mobile SONCAS concerné et à la composition proposée.
- Pour le chiffre d'affaires prévisionnel, appliquer l'évasion commerciale puis la part de marché visée au bon secteur.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer un taux d'évolution entre deux années ?

Soustrayez la valeur de départ à la valeur d'arrivée, divisez le résultat par la valeur de départ, puis multipliez par 100. Un résultat négatif indique une baisse et un résultat positif une hausse.

Q : Comment distinguer CAP et SONCAS dans l'argumentaire de vente ?

SONCAS sert à repérer le mobile d'achat du client. CAP structure l'argument : présentez une caractéristique de la composition, expliquez l'avantage pour ce client et apportez une preuve concrète.

Q : Comment organiser son temps dans cette épreuve de deux heures ?

Les quatre parties valent respectivement 13, 12, 8 et 7 points. Répartissez votre temps en conséquence, sans négliger les annexes et les calculs, et gardez quelques minutes pour vérifier les résultats et les réponses.

Q : Quels critères faut-il respecter pour répondre aux attentes du jury ?

Appuyez les réponses d'analyse sur les données du document, détaillez les calculs demandés et indiquez les unités utiles. Respectez les arrondis, complétez les annexes et formulez des propositions commerciales cohérentes avec le contexte.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpfleuriste.fr/assets/annales/bp-fleuriste/U32 - Techniques commerciales/2018/BP Fleuriste - U32 - Techniques commerciales - Session 2018 - 1-Sujet.pdf

Ressources BP Fleuriste : 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.