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 Bac STHR, veuillez visiter :
bacsthr.fr/annales-sujets-et-corriges

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE

Série :

SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE L'HÔTELLERIE
ET DE LA RESTAURATION (STHR)

ÉCONOMIE ET GESTION HÔTELIÈRE

ÉTUDE DE CAS

Durée : 4 heures Coefficient : 16

SUJET

Documents à rendre avec la copie :

- Annexe A page 13
- Annexe B page 14

Document autorisé : aucun

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de calculatrice sans mémoire « type collège » est autorisé.

Le sujet comporte 14 pages numérotées 1/14 à 14/14.

Il vous est demandé de vérifier que le sujet est complet dès sa mise à votre disposition.

ONGI BIZI			
Le sujet comporte 3 dossiers indépendants.		Barème	Page
Dossier 1	**L'opportunité de se diversifier**	36	4
Dossier 2	**La gestion des ressources humaines**	22	5
Dossier 3	**Le financement et la gestion prévisionnelle**	42	6
Le sujet comporte les annexes suivantes :			Page
Annexe 1	Le Click and Collect : Quoi, comment, pour qui ?		7
Annexe 2	Mettre en place un Click and Collect au sein de votre restaurant		8
Annexe 3	Créer une épicerie dans son restaurant		9 et 10
Annexe 4	Entretien de monsieur ETXEA avec le journaliste monsieur DUNAN, de la chaîne locale TVPI télévision		10
Annexe 5	Documentation en droit du travail		11
Annexe 6	Tableau d'amortissement de l'emprunt par annuités constantes		11
Annexe 7	Prévisions d'exploitation 2026		12
Annexe A	Extrait du bulletin de salaire du nouveau collaborateur (**à rendre avec la copie**)		13
Annexe B	Tableau de bord prévisionnel ONGI BIZI 2026 (**à rendre avec la copie**)		14

AVERTISSEMENT
Si le texte du sujet, de ses questions ou de ses annexes, vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou de les) mentionner explicitement dans votre copie.
Il vous est demandé d'apporter un soin particulier à la présentation de votre copie. Toute information calculée devra être justifiée.

SUJET

ONGI BIZI

La gastronomie basque tient sa réputation des terroirs, des petites exploitations familiales, mais aussi des savoir-faire traditionnels de cette magnifique région située à la rencontre des montagnes pyrénéennes et de l'océan Atlantique.

Monsieur ETXEA, après avoir exercé pendant plusieurs années son métier de chef de cuisine dans un restaurant gastronomique, à Londres et dans le Sud de la France, a décidé de revenir dans sa région.

Persuadé que « la cuisine est une passion qui se vit, se transmet, se partage », monsieur ETXEA a voulu créer un restaurant autour de quatre notions essentielles : avoir du plaisir et le partager ; respecter les personnes avec lesquelles il travaille ; travailler en circuit court avec des producteurs locaux ; penser à l'héritage qu'il laissera à ses enfants.

Ainsi, monsieur ETXEA a ouvert, il y a plus de 13 ans**,** le restaurant bistronomique ONGI BIZI situé dans le centre historique de Bayonne, à quelques pas des halles.

Le restaurant dispose d'une salle de 50 places. Il est ouvert toute l'année et propose deux services par jour. Il accueille principalement une clientèle d'habitués et quelques touristes.

Il offre une cuisine simple (principalement du poisson), composée de plats conçus à base de produits frais et locaux. Il ne cherche pas à dénaturer le produit mais plutôt à le sublimer. Monsieur ETXEA change sa carte en fonction des saisons, mais surtout selon ses envies. Les accords sont surprenants, innovants, et vous invitent à un voyage entre la terre et la mer, le tout dans un équilibre savamment étudié.

L'entreprise a traversé des difficultés financières en 2024. Soucieux d'assurer la pérennité de son établissement et de maintenir son personnel, monsieur ETXEA envisage de mettre en place une offre Click and Collect et de créer un espace dédié à une épicerie fine. Il vous sollicite afin de recueillir votre avis.

DOSSIER 1 – L'OPPORTUNITÉ DE SE DIVERSIFIER

Face à l'engouement des consommateurs pour les services de commande en ligne, monsieur ETXEA se demande s'il ne serait pas opportun de lancer une offre de Click and Collect dans son établissement en proposant les plats de sa carte en vente à emporter.

À partir des annexes 1, 2 et de vos connaissances :

1.1 Présenter les atouts de la mise en place d'une offre de Click and Collect pour le restaurant ONGI BIZI et pour les clients.

1.2 Préciser les incidences de la mise en place de ce nouveau service sur l'organisation de l'entreprise au niveau matériel et humain.

Pour faire face à la baisse d'activité en 2024, monsieur ETXEA envisage de se diversifier en saisissant l'opportunité d'une nouvelle tendance de consommation. Il souhaite vendre des produits d'épicerie fine dans son restaurant et aménager un espace dédié à cette nouvelle offre.

À partir des annexes 3, 4 et de vos connaissances :

1.3 Montrer que cette proposition est en cohérence avec la clientèle du restaurant ONGI BIZI.

1.4 Proposer et justifier des actions à engager auprès des clients actuels pour les informer de l'ouverture prochaine d'un espace épicerie fine au sein de leur restaurant.

1.5 Présenter l'impact de ces diversifications - Click and Collect et épicerie fine - sur l'activité de l'entreprise.

DOSSIER 2 – LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Monsieur ETXEA s'oriente vers son projet de diversification à travers le lancement d'un service de Click & Collect et la vente de produits d'épicerie fine dans son restaurant.

Il est conscient que ce projet nécessite l'adhésion de ses collaborateurs, et désire les impliquer dans la mise en place de ces nouvelles activités.

2.1 Présenter les difficultés que pourraient ressentir les collaborateurs à l'annonce du lancement de ce projet.

2.2 Présenter les leviers financiers et non financiers qui permettraient de mobiliser le personnel pour ce projet.

2.3 Montrer que l'implication des collaborateurs pourrait contribuer à améliorer la performance sociale de l'entreprise.

Après consultation de l'ensemble des équipes, le recrutement d'un nouveau collaborateur en cuisine s'impose. Monsieur ETXEA souhaite évaluer le coût supplémentaire engendré. Il serait recruté au niveau 1, échelon 1 de la grille des rémunérations de la convention collective HCR, pour un temps de travail de 39 h hebdomadaire.

À partir de l'annexe 5 et de vos connaissances :

2.4 Calculer le salaire brut mensuel de ce nouveau collaborateur en complétant l'annexe A (à rendre avec la copie).

2.5 Calculer le coût annuel du nouveau salarié sachant que le taux moyen des cotisations patronales est de 40 %.

DOSSIER 3 – LE FINANCEMENT ET LA GESTION PRÉVISIONNELLE

Monsieur ETXEA envisage de contracter un emprunt de 10 000 € auprès de sa banque pour financer l'aménagement de son épicerie fine.

À partir de l'annexe 6 et de vos connaissances :

3.1 Justifier par le calcul le montant des éléments suivants pour l'année 2026 :
- intérêts ;
- amortissements ;
- capital restant dû en fin de période.

3.2 Expliquer les incidences de l'emprunt sur le résultat de l'entreprise.

Avant de concrétiser ce projet, monsieur ETXEA souhaite évaluer l'incidence de la diversification de ces activités sur la performance.

À partir de l'annexe 7 et de vos connaissances :

3.3 Présenter le tableau de gestion prévisionnel de l'exercice 2026 en complétant l'annexe B (à rendre avec la copie).

3.4 Analyser dans un développement structuré, l'incidence de la diversification sur la performance économique de son établissement.

3.5 Conclure sur l'opportunité de se lancer dans un tel projet en justifiant son impact sur la performance globale de l'entreprise.

ANNEXE 1 - Le Click and Collect : Quoi, comment, pour qui ?

Il s'agit de permettre aux clients de commander leur repas puis de régler l'addition depuis leur téléphone, un ordinateur ou une tablette, pour une heure précise.

Une fois au restaurant, ils n'ont qu'à retirer la commande, déjà prête, sans avoir à payer, ni attendre.
Un vrai gain de temps pour les deux parties !

L'avantage par rapport à la livraison à domicile, c'est qu'une relation directe s'établit entre les personnes puisqu'il y a un contact physique entre celui qui commande et le restaurateur. Si l'on a tendance à associer le Click and Collect aux enseignes de restauration rapide, il faut savoir que la pratique commence à être adoptée également par la restauration à table.

« Il n'y a rien de péjoratif dans ce concept, qui n'est pas réservé à la restauration rapide », souligne Bernard Boutboul. En outre, *« la vente à emporter ne retire pas de chiffre d'affaires dans ce qui est consommé sur place. C'est une offre complémentaire, une vente supplémentaire et donc du chiffre d'affaires en plus. Avec une marge importante, car sans frais de personnel de salle. »*

Mais, si l'on veut que l'expérience soit un succès, il faudra cependant réorganiser les cuisines et le mode de fonctionnement du restaurant, pour faire cohabiter ces deux modèles.

L'autre gros point à surveiller avant de se lancer portera sur la solution informatique choisie. Si vous prenez un développement interne cela permet à l'établissement de garder son indépendance vis-à-vis des plateformes numériques, notamment sa gestion des plats disponibles pour ne jamais porter atteinte au service en salle.

Certes, les plateformes numériques sont alléchantes par leur formule « clef en main » permettant de gérer les commandes tout en bénéficiant d'une grande visibilité numérique. En revanche elles n'apportent pas toutes les garanties de gestion et encore moins de rentabilité sur le long terme.

Source : revuedescomptoirs.com

ANNEXE 2 - Mettre en place un Click and Collect au sein de votre restaurant

[…]
La part des achats en ligne, tous secteurs confondus, ne cesse de croître, signe que les clients sont demandeurs de solutions pratiques. Ils sont aussi de plus en plus nombreux à acheter depuis un dispositif mobile par soucis de praticité. Disposer d'une solution qui va dans ce sens permet d'attirer de nouveaux clients en quête de solutions pratiques et donne à un restaurant l'image d'un établissement dans l'air du temps.

[…]
La mise en place d'un service de commande en ligne offre un retour sur investissement important dans la mesure où il participe à largement augmenter la valeur du panier moyen (de 15 à 20 %). La raison en est simple : avec de belles présentations et des suggestions d'extras (apéritifs, boissons, desserts, etc.) astucieusement placées tout au long du parcours d'achat, le client se laisse tenter et ajoute des éléments à son panier.

Autre point important, psychologique cette fois : pour de nombreuses personnes, passer une commande de vive voix, que ce soit en face à face ou par téléphone, peut être intimidant. Via les canaux digitaux, le consommateur est largement plus libre, est moins pressé.

[…]
En orientant les clients vers la commande en ligne, les différents collaborateurs de l'enseigne de restauration passent moins de temps à prendre les commandes par téléphone ou à encaisser au comptoir, moins d'erreurs de saisie et peuvent se consacrer davantage à la cuisine et au service. Ils gagnent donc en efficacité et en productivité.

[…]
Comme les clients sont de moins en moins patients, il est essentiel d'apporter des réponses efficaces en ce sens. Cela est particulièrement vrai dans la restauration rapide où par nature, les clients sont pressés. En leur donnant accès aux outils dont ils ont besoin, ils évitent ainsi de faire la queue, de tomber sur une ligne occupée, d'être mis en attente… Ce service leur facilite alors la vie et leur permettent d'être plus flexible. Comme leur expérience sera perçue comme positive, ils seront plus à même de revenir consommer et de recommander l'établissement.

[…]
Grâce à un Click and Collect mis en place à l'aide d'un développement internet, vous reprenez le contrôle des données de vos clients et vous pourrez communiquer directement avec eux.

Source : airkitchen.fr

ANNEXE 3 (1/2) - Créer une épicerie dans son restaurant

Nombreux sont les restaurants qui aujourd'hui vendent des produits en plus de leurs traditionnels plats et font ainsi varier leur offre. Avoir une activité autour d'une épicerie ou d'une boutique en plus de sa table permet de générer des ventes additionnelles ! Deux restaurateurs témoignent, Sandrine Boireau du « P'tit qu'a Fait » à Nantes et Laurent Bolzacchini, ambassadeur Zenchef à la tête de Da Fulvio à Condom dans le Gers !

Augmenter la visibilité de son restaurant grâce à une épicerie

Une réelle mise en valeur du commerce
Sandrine Boireau a repris un restaurant-épicerie, « Le P'tit qu'a Fait » à Nantes. Son étalage se situe à l'entrée de son restaurant près de la caisse, afin que les clients en repartant et en payant voient les confitures et thés qu'elle y vend. Toutefois, la restauratrice a amélioré l'accessibilité de l'épicerie : « *Avant, il s'agissait d'un placard fermé avec des vitres, les clients n'y avaient donc pas directement accès. J'ai donc installé des cagettes pour que les gens puissent voir les produits directement et les toucher*. »

Une mise en avant des produits grâce au restaurant
Le plus, c'est que la restauratrice utilise les produits qu'elle propose à la vente dans la préparation des plats dans le restaurant. Son assiette devient ainsi le meilleur outil de communication pour convaincre les clients, et si le produit leur a plu, leur indiquer qu'il est disponible à l'achat lors du passage en caisse pour payer l'addition.

Proposez des produits locaux et jouez la carte de la rareté

Créez une vitrine de la région
Sandrine Boireau veut promouvoir les produits locaux. Ses confitures et tisanes proviennent tous de fournisseurs régionaux. Tout comme, Laurent Bolzacchini, ambassadeur Zenchef, qui s'est fait un point d'honneur à créer une épicerie locavore avec des choses made in Gers.

Des produits rares
« *Ce sont des produits que l'on ne trouve pas en grande surface mais uniquement dans des boutiques bio* », ajoute Sandrine Boireau à propos de son épicerie. Laurent Bolzacchini, lui, met en avant le fait de se fournir directement chez le producteur. « *Je fais le choix de ceux qui n'ont pas d'autre vitrine. S'ils ne sont pas représentés ailleurs, je commercialise*. »

Une marge indirecte grâce à la vente additionnelle
La restauratrice nantaise explique toutefois que la marge que son épicerie représente pour son restaurant est minime. « *Je ne vends pas tous les jours, mais au moins ces produits sont visibles* ». En revanche, si le patron de Da Fulvio vend certes les produits moins chers en épicerie, il compte sur la bonne promotion qu'il peut en faire sur la table du restaurant. « *Le coefficient est peut-être plus faible mais la plus-value bien présente : si un client a aimé une bouteille de vin, il sera capable d'en acheter six en épicerie. Je pense que proposer cette offre complémentaire va me permettre de minimiser le coup dur habituel de l'été* », ajoute celui qui vient de recevoir le Prix « Des Cafés pour Nos Régions » de la part d'Heineken.

ANNEXE 3 (2/2) - Créer une épicerie dans son restaurant

Interagir pour mieux fidéliser ses clients
Pour le restaurateur, ce point de vente directe augmente la fidélisation des clients. Il va jusqu'à accompagner le client à choisir directement sa bouteille de vin dans l'épicerie pour la consommer à table. « *Les consommateurs sont prêts à dépenser un plus haut montant pour la bouteille quand ils la voient en direct et plus simplement parmi une liste sur une carte*. »

Les gains de clientèle grâce à l'offre supplémentaire
Souvent, la clientèle de ces épiceries de restaurant est informée et fidélisée : elle revient spécifiquement pour trouver ces produits mais peut être également une énorme source de recommandation. Certaines personnes découvrent chaque jour les produits de l'épicerie grâce aux plats, ou bien le restaurant grâce à l'épicerie. Ainsi, pour Laurent Bolzacchini, cette épicerie lui « *rapporte de nouveaux clients et revalorise le restaurant*. »

Optimisation de la gestion des stocks et meilleure rotation
Pour le restaurateur du Gers, une petite épicerie n'engage pas un trop gros risque. « *Au lieu d'avoir son stock de vin dans une cave, je le mets dans l'épicerie.* » Pour lui, cela permet une meilleure rotation et des prix plus facilement négociables auprès des fournisseurs, car il demande de plus grandes quantités.

Source : blog.zenchef.fr

ANNEXE 4 - Entretien de monsieur ETXEA avec le journaliste monsieur DUNAN de la chaine locale TVPI télévision

Journaliste : « *Pourquoi envisager d'ouvrir une épicerie fine dans votre restaurant* ? »

Monsieur ETXEA : « *L'année 2020, fut pour moi, ma pire année professionnelle. Ne plus pouvoir lever le rideau de l'ONGI BIZI m'a traumatisé. Devoir mettre mes salariés au chômage technique a été un réel cauchemar. Je ne veux plus jamais me retrouver dans cette situation. Depuis, nous résistons mais quelques difficultés persistent. Je crois que diversifier mon restaurant est le moyen de faire vivre une nouvelle expérience à mes clients et d'en attirer de nouveaux.*
Je pense qu'avoir un espace épicerie dans mon restaurant va me permettre de gagner en visibilité puisque le lieu ne sera pas seulement perçu comme un restaurant mais aussi comme une boutique : les gens souhaiteront y passer aussi entre les repas, ils s'attarderont plus sur la devanture et sur les produits exposés… Le fait de vendre les produits de mes producteurs locaux valorise très bien l'ONGI BIZI. Les clients pourront y acheter des produits que je travaille dans mon restaurant »

Journaliste : « *Votre clientèle va-t-elle se reconnaître dans ce nouveau concept* ? »

Monsieur ETXEA : « *Comme je viens de le dire ma clientèle ne sera pas surprise, l'épicerie n'empiètera pas sur l'espace dédié au restaurant. Ce sera un petit espace épicerie fine, qui proposera, mettra en avant les produits vendus sur ma carte. Si je devais définir ma clientèle, je dirais qu'elle se compose de citadins modernes des CSP aisées (Catégorie Socio Professionnelles), animés par des valeurs écologiques et solidaires. Ils font des choix conscients : ce qu'ils achètent, où ils l'achètent, ce qu'ils consomment. Avec l'épicerie fine en plus du resto « authentique », qui « a une âme » et dont les produits sont « frais et de saison, ils vivront une nouvelle expérience, trouveront un vrai lieu d'échanges*. »

Source : TVPI télévision

ANNEXE 5 - Documentation en droit du travail

- **Extrait de l'avenant n° 2 à la Convention Collective Nationale des Hôtels, Cafés, Restaurants (HCR)**

Taux de majoration des heures effectuées au-delà de 35 heures :

- Les heures effectuées entre la 36ème et la 39ème heure sont majorées de 10 %.
- Les heures effectuées entre la 40ème et la 43ème heure sont majorées de 20 %.
- Les heures effectuées à partir de la 44ème heure sont majorées de 50 %.

- **Grille des rémunérations de la convention HCR - Barème à appliquer pour les prévisions 2026**

Niveau	1	2	3	4	5
Échelon 1	11,72	12,00	13,04	14,17	18,16
Échelon 2	11,80	12,27	13,26	14,54	21,50
Échelon 3	11,90	12,89	13,69	15,17	27,81

Source : Légifrance

- **Avantage en nature - Frais de repas - Barème à appliquer pour les prévisions 2026**

En 2024, le barème pris en compte pour évaluer les avantages en nature nourriture des salariés du restaurant ONGI BIZI est de 5,35 € par repas.

Source : M. ETXEA

ANNEXE 6 - Tableau d'amortissement de l'emprunt par annuités constantes (en €)

Montant de l'emprunt : 10 000 €			Taux d'intérêt :		2,5 %
			Annuité constante :		2 658,18
Durée de l'emprunt : 4 ans			Date de l'emprunt :		01/01/2026
Années	**Capital restant dû début de période**	**Intérêts**	**Amortissements**	**Annuités**	**Capital restant dû fin de période**
2026	10 000,00	250,00	2 408,18	2 658,18	7 591,82
2027	7 591,82	189,80	2 468,38	2 658,18	5 123,44
2028	5 123,44	128,09	2 530,09	2 658,18	2 593,35
2029	2 593,35	64,83	2 593,35	2 658,18	0

ANNEXE 7 - Prévisions d'exploitation 2026

Afin de faire des prévisions les plus réalistes possibles, monsieur ETXEA a décidé de faire ses prévisions en s'appuyant sur les données obtenues en 2024. Le restaurant est ouvert 365 jours, à raison de 2 services par jour.

Chiffre d'affaires :

- Click and Collect : monsieur ETXEA compte vendre 4 repas par jour au prix moyen de 32 € HT ;
- Restaurant : monsieur ETXEA estime que le CAHT restaurant 2026 pourra être calculé sur la base d'un taux de remplissage de 53 % avec un ticket moyen de 30 € HT ;
- Épicerie fine : la recette prévisionnelle pour 2026 est évaluée à 10 950 € HT.

Matières consommées et marchandises :

- Le ratio matières consommées devrait rester stable à 28 % du CAHT restauration et Click and Collect ;
- Pour l'épicerie, le ratio marchandises devrait être de 45 %.

Charges de personnel : compte tenu de l'ancienneté du personnel, elles devraient augmenter de 1 % en 2026 par rapport à celles de 2024. Il faudra ajouter le coût du nouveau collaborateur soit environ 35 000 €. En 2024, les charges de personnel s'élevaient à 201 000 €.

Frais généraux : les frais généraux de 2026 seront composés d'une partie fixe de 25 000 € et d'une partie variable représentant 10 % du CAHT total.

Coût d'occupation : pour l'année 2026, il sera estimé à 116 216 €.

À rendre avec la copie

ANNEXE A – Extrait du bulletin de salaire du nouveau collaborateur

Éléments	Nombre	Taux	Montant (en €)
Salaire de base	151,67 (1)		
Heures supplémentaires à 10 %	17,33	(2)	
Heures supplémentaires à 20 %	0		
Heures supplémentaires à 50 %	0		
Avantage en nature : nourriture	44		
		Salaire brut	

Justification par le calcul	
(1) Nombre d'heures pour le salaire de base : 151,67 h	
(2) Taux horaire des heures supplémentaires majorées de 10 %	

Modèle CCYC : ©DNE

NOM DE FAMILLE (naissance) :
(en majuscules)

PRENOM :
(en majuscules)

N° candidat :

N° d'inscription :

(Les numéros figurent sur la convocation, si besoin demander à un surveillant.)

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Né(e) le : / /

1.2

À rendre avec la copie

ANNEXE B – Tableau de bord prévisionnel ONGI BIZI 2026

Arrondir à l'euro supérieur.

Restauration et épicerie fine	2026		2024	
	Montant (en €)	% CA	Montant (en €)	% CA
Épicerie fine (L'épicerie n'existait pas en 2023)				
CAHT Épicerie **(1)**	10 950	100,00		
Coût marchandises	4 928	……..		
Marge commerciale (a)	6 022	……..		
Restauration				
CAHT Click and Collect **(2)**	46 720			
CAHT Restaurant **(3)**	580 350		536 550,00	
CAHT Total restauration (2) + (3)	627 070		536 550,00	
Coût des matières restauration	175 580	28,00	150 234,00	28,00
Marge Brute Restauration (b)	451 490		**386 316,00**	
Chiffre d'affaires HT total (1+2+3)	**638 020**	**100,00**	**536 550,00**	**100,00**
Marge totale (a + b)	457 512	……..		
Charges de personnel	……..	……..	201 000,00	37,46
Marge sur coût principal	……..		**185 316,00**	
Frais généraux	……..	……..	78 655,00	14,66
Résultat brut d'exploitation	**130 700**	**20,49**	**106 661,00**	**19,88**
Coût d'occupation	116 216	18,22	111 200,00	20,73
Résultat courant avant impôts	**14 484**	**2,27**	**- 4 539,00**	**- 0,85**

Détail des calculs (en €)	
Coût marchandises	
CAHT Click and Collect	
CAHT Restaurant	
Coût matières restauration	
Marge brute totale	
Charges de personnel	
Frais généraux	

Modèle CCYC : ©DNE

NOM DE FAMILLE (naissance) :
(en majuscules)

PRENOM :
(en majuscules)

N° candidat :

N° d'inscription :

(Les numéros figurent sur la convocation, si besoin demander à un surveillant.)

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Né(e) le : / /

1.2

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.