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 Charcutier, veuillez visiter :
bpcharcutier.fr/annales-sujets-et-corriges

BP CHARCUTIER • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

E4 - U42 Environnement Eco. et Juridique et sociale de l'entreprise

Session 2005 • Code sujet : **05-1622** • Durée : **2 h 00**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Le choix d'une forme juridique** (8 questions) — **Page 3**
2. **La franchise** (4 questions) — **Page 8**
3. **La TVA** (3 questions) — **Page 11**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 14**

Sujet officiel (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise/2005/BP Charcutier - U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise - Session 2005 - 1-Sujet.pdf

1. Le choix d'une forme juridique

Dans l'entreprise artisanale Aux Délices du Périgord, Jean Sarla envisage de transformer la forme juridique de son entreprise et sollicite des conseils. Le dossier porte sur l'autonomie de décision, la protection du patrimoine privé et le choix d'une structure lorsqu'il souhaite travailler avec un associé.

Question 1. Définissez le terme « entreprise individuelle ».

L'entreprise individuelle est une activité exercée en nom propre par une personne physique, sans création d'une société. L'entrepreneur décide seul, perçoit les bénéfices et répond des dettes professionnelles sur son patrimoine personnel, selon le régime applicable en 2005. L'entreprise n'a pas de personnalité juridique distincte de celle de l'entrepreneur.

Définition de l'entreprise individuelle



✓ RÉPONSE À RETENIR

Activité exercée en nom propre par une personne physique, sans société juridiquement distincte.

Question 2. Définissez le terme « entreprise sociétaire ».

L'entreprise sociétaire est une activité exercée par une société créée par une ou plusieurs personnes qui réalisent des apports. Les associés conviennent d'affecter ces apports à une entreprise commune pour partager les bénéfices ou profiter d'une économie, et contribuer aux pertes. Après son immatriculation, la société acquiert une personnalité juridique distincte de celle de ses associés.

Définition de l'entreprise sociétaire



✓ RÉPONSE À RETENIR

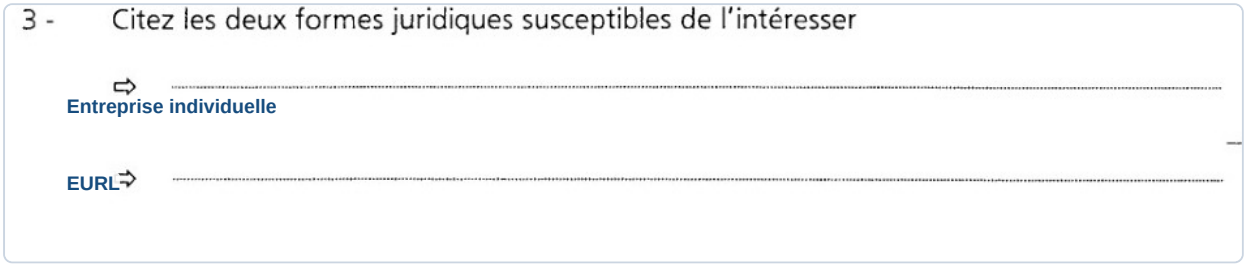
Entreprise créée par un ou plusieurs associés, dotée après immatriculation d'une personnalité juridique propre.

Question 3. Citez les deux formes juridiques susceptibles d'intéresser Monsieur Sarla, compte tenu de son souhait d'autonomie dans les prises de décisions.

Pour conserver l'autonomie de décision, Monsieur Sarla peut exercer seul en entreprise individuelle ou créer une société unipersonnelle. L'EURL permet d'être l'associé unique et de prendre seul les décisions relevant de l'associé, tout en séparant juridiquement la société de la personne. Ces deux formes répondent donc au souhait d'entreprendre sans partager le pouvoir avec un associé.

- Entreprise individuelle.
- Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL).

Formes juridiques compatibles avec l'autonomie



✓ RÉPONSE À RETENIR

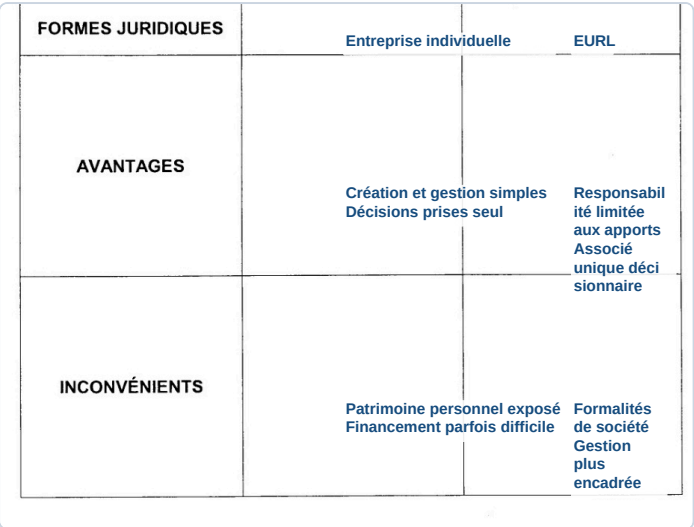
Entreprise individuelle et EURL.

Question 4. Pour chacune des formes juridiques choisies, indiquez au moins deux avantages et deux inconvénients dans le tableau.

Les deux formes permettent à Monsieur Sarla de décider seul. L'entreprise individuelle est plus simple, mais expose davantage son patrimoine. L'EURL impose des formalités de société, en contrepartie d'une responsabilité en principe limitée aux apports. Deux avantages et deux inconvénients sont indiqués pour chacune.

Forme juridique	Entreprise individuelle	EURL
Avantages	Création et gestion simples ; décisions prises seul.	Responsabilité en principe limitée aux apports ; associé unique aux commandes.
Inconvénients	Patrimoine personnel exposé en 2005 ; financement parfois plus difficile.	Formalités de création et de gestion ; comptabilité et fonctionnement plus encadrés.

Tableau comparatif complété



FORMES JURIDIQUES	Entreprise individuelle	EURL
AVANTAGES	Création et gestion simples Décisions prises seul	Responsabilité limitée aux apports Associé unique décisionnaire
INCONVÉNIENTS	Patrimoine personnel exposé Financement parfois difficile	Formalités de société Gestion plus encadrée

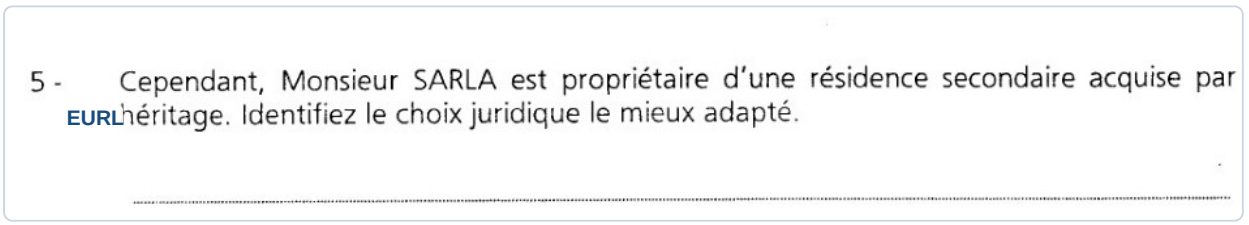
✓ RÉPONSE À RETENIR

Entreprise individuelle : simplicité, mais patrimoine exposé. EURL : protection des apports, avec plus de formalités.

Question 5. Monsieur Sarla étant propriétaire d'une résidence secondaire acquise par héritage, identifiez le choix juridique le mieux adapté.

Le choix le mieux adapté est l'EURL. Elle permet à Monsieur Sarla d'exercer seul tout en créant une société juridiquement distincte de sa personne. En 2005, l'entreprise individuelle ne sépare pas les patrimoines et expose donc davantage la résidence secondaire aux dettes professionnelles. La responsabilité limitée de l'EURL est ainsi plus appropriée pour préserver ce bien.

Choix juridique retenu



✓ RÉPONSE À RETENIR

Choix conseillé : l'EURL.

Question 6. Justifiez le choix juridique retenu.

Règle : dans une EURL, la société possède un patrimoine distinct et l'associé supporte en principe les pertes à hauteur de ses apports. En entreprise individuelle, l'activité est exercée en nom propre et les patrimoines ne sont pas séparés selon le régime applicable en 2005.

Application : Monsieur Sarla possède une résidence secondaire héritée et souhaite limiter son exposition aux risques de l'activité.

Conclusion : l'EURL est préférable, sous réserve notamment d'une caution personnelle ou d'une faute engageant sa responsabilité.

Justification du choix de l'EURL

6 - Justifiez votre choix.

Patrimoine de la société distinct .....

Responsabilité limitée aux apports ..

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

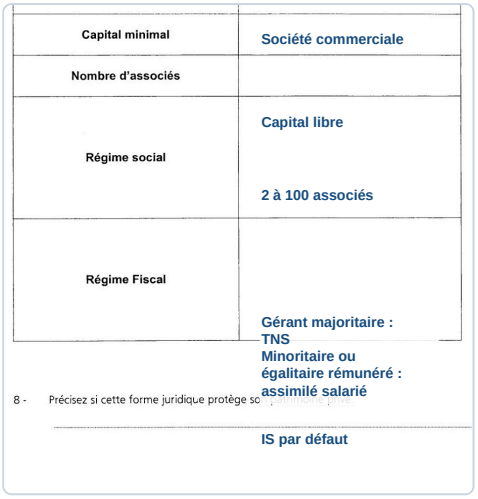
L'EURL sépare les patrimoines et limite en principe les pertes aux apports.

Question 7. Monsieur Sarla envisage de travailler avec un associé. Repérez la structure juridique adaptée et indiquez ses caractéristiques, son capital minimal, le nombre d'associés, son régime social et son régime fiscal dans le tableau.

Avec un associé, la structure adaptée est la SARL. C'est une société commerciale dirigée par un ou plusieurs gérants et la responsabilité des associés est en principe limitée à leurs apports. En 2005, le capital est fixé librement, sans minimum légal. La SARL compte de deux à cent associés. Le régime social dépend de la part détenue par le gérant ; le régime fiscal de droit commun est l'impôt sur les sociétés.

Élément	SARL
Caractéristiques	Société commerciale à responsabilité limitée, dirigée par un ou plusieurs gérants.
Capital minimal	Aucun minimum légal ; montant fixé librement.
Nombre d'associés	De 2 à 100.
Régime social	Gérant majoritaire : travailleur non salarié. Gérant minoritaire ou égalitaire rémunéré : assimilé salarié.
Régime fiscal	Impôt sur les sociétés, régime de droit commun.

Caractéristiques de la SARL



✓ RÉPONSE À RETENIR

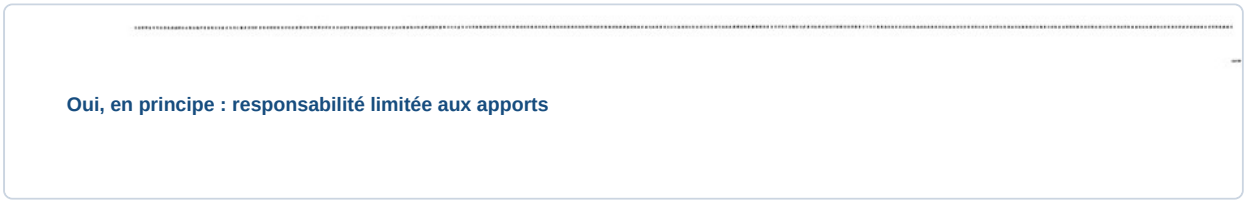
SARL : 2 à 100 associés, capital libre, IS par défaut ; statut social du gérant selon sa participation.

Question 8. Précisez si la forme juridique retenue protège le patrimoine privé de Monsieur Sarla.

Oui, la SARL protège en principe le patrimoine privé de Monsieur Sarla : chaque associé ne supporte les pertes qu'à hauteur de ses apports. Cette protection concerne aussi l'associé gérant, mais elle n'est pas absolue. Une caution personnelle peut engager ses biens propres, et une faute de gestion ou une fraude peut entraîner sa responsabilité personnelle. La résidence secondaire est donc mieux protégée qu'en entreprise individuelle, sans être à l'abri de tout risque.

- Une caution personnelle peut engager le patrimoine privé.
- Une faute de gestion ou une fraude peut engager la responsabilité personnelle.

Protection du patrimoine privé



✓ RÉPONSE À RETENIR

Oui, en principe : responsabilité limitée aux apports, sauf caution personnelle ou faute engageant sa responsabilité.

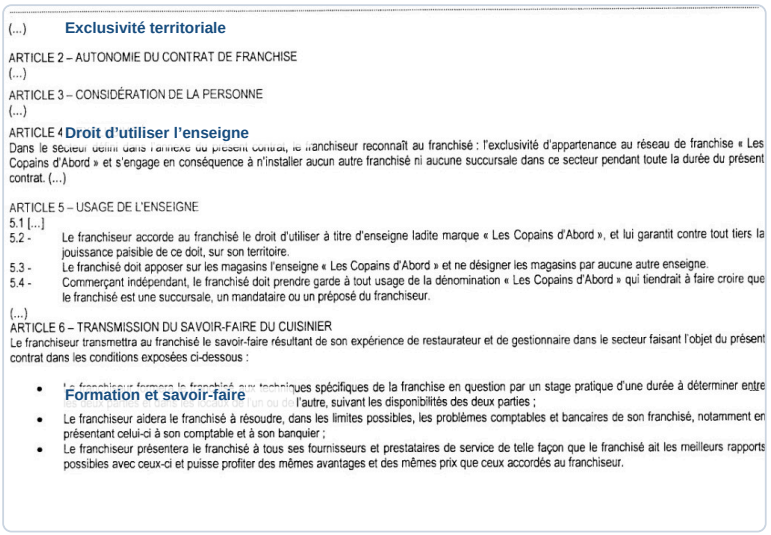
2. La franchise

Monsieur Sarla envisage d'adhérer au réseau de franchise Les Copains d'Abord, dont des extraits du contrat sont fournis. Ces extraits décrivent notamment l'usage de l'enseigne, la transmission du savoir-faire, l'assistance, les redevances et les obligations des parties.

Question 1. À l'aide du document 1, donnez la définition de la franchise.

La franchise est un contrat par lequel un entrepreneur indépendant, le franchisé, rejoint un réseau et obtient le droit d'utiliser l'enseigne et le savoir-faire du franchiseur. En contrepartie, le franchiseur transmet ce savoir-faire et apporte formation ou assistance, tandis que le franchisé respecte les normes du réseau et verse un droit d'entrée ainsi que des redevances. Le document prévoit notamment une redevance annuelle de 2 % du chiffre d'affaires hors taxes.

Éléments du contrat de franchise



(...) **Exclusivité territoriale**

ARTICLE 2 – AUTONOMIE DU CONTRAT DE FRANCHISE
(...)
ARTICLE 3 – CONSIDÉRATION DE LA PERSONNE
(...)
ARTICLE 4 **Droit d'utiliser l'enseigne**
Dans le secteur défini dans l'annexe du présent contrat, le franchiseur reconnaît au franchisé : l'exclusivité d'appartenance au réseau de franchise « Les Copains d'Abord » et s'engage en conséquence à n'installer aucun autre franchisé ni aucune succursale dans ce secteur pendant toute la durée du présent contrat. (...)

ARTICLE 5 – USAGE DE L'ENSEIGNE
5.1 [...]
5.2 - Le franchiseur accorde au franchisé le droit d'utiliser à titre d'enseigne ladite marque « Les Copains d'Abord », et lui garantit contre tout tiers la jouissance paisible de ce doit, sur son territoire.
5.3 - Le franchisé doit apposer sur les magasins l'enseigne « Les Copains d'Abord » et ne désigner les magasins par aucune autre enseigne.
5.4 - Commerçant indépendant, le franchisé doit prendre garde à tout usage de la dénomination « Les Copains d'Abord » qui tiendrait à faire croire que le franchisé est une succursale, un mandataire ou un préposé du franchiseur.
(...)
ARTICLE 6 – TRANSMISSION DU SAVOIR-FAIRE DU CUISINIER
Le franchiseur transmettra au franchisé le savoir-faire résultant de son expérience de restaurateur et de gestionnaire dans le secteur faisant l'objet du présent contrat dans les conditions exposées ci-dessous :

- Le franchiseur formera le franchisé aux techniques spécifiques de la franchise en question par un stage pratique d'une durée à déterminer entre l'un ou l'autre, suivant les disponibilités des deux parties ; **Formation et savoir-faire**
- Le franchiseur aidera le franchisé à résoudre, dans les limites possibles, les problèmes comptables et bancaires de son franchisé, notamment en présentant celui-ci à son comptable et à son banquier ;
- Le franchiseur présentera le franchisé à tous ses fournisseurs et prestataires de service de telle façon que le franchisé ait les meilleurs rapports possibles avec ceux-ci et puisse profiter des mêmes avantages et des mêmes prix que ceux accordés au franchiseur.

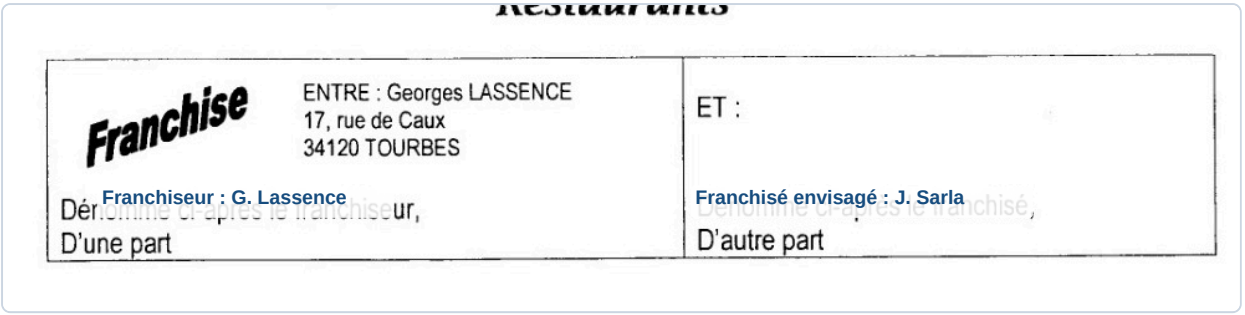
✓ RÉPONSE À RETENIR

Le franchisé indépendant exploite l'enseigne et le savoir-faire du franchiseur, en respectant les normes du réseau et en versant les sommes prévues au contrat.

Question 2. À l'aide du document 1, donnez le nom du franchiseur et celui du franchisé.

Dans l'encadré du contrat, Georges Lassence est nommé comme franchiseur. La partie réservée au franchisé est laissée vide. Toutefois, le contexte indique que Monsieur Jean Sarla envisage d'adhérer au réseau : il est donc le franchisé envisagé dans le projet. Il ne faut pas confondre cette identification à partir du contexte avec un nom effectivement inscrit dans le contrat fourni.

Identification des parties



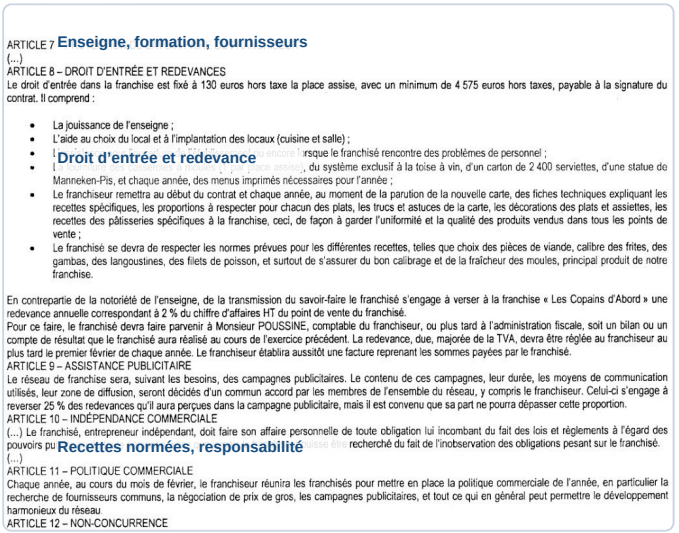
✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Franchiseur : Georges Lassence. Franchisé envisagé : Monsieur Jean Sarla.

Question 3. À l'aide du document 1, déterminez trois avantages et trois inconvénients de la franchise pour le franchisé.

Le contrat permet de relever au moins trois avantages pour le franchisé : il utilise une enseigne connue, reçoit formation et assistance, et peut profiter des conditions obtenues auprès des fournisseurs. Il prévoit aussi une exclusivité territoriale. En contrepartie, le franchisé paie un droit d'entrée et une redevance annuelle de 2 % du chiffre d'affaires hors taxes. Il doit suivre les recettes et normes du réseau, et reste responsable de ses obligations comme commerçant indépendant.

Avantages et contraintes pour le franchisé



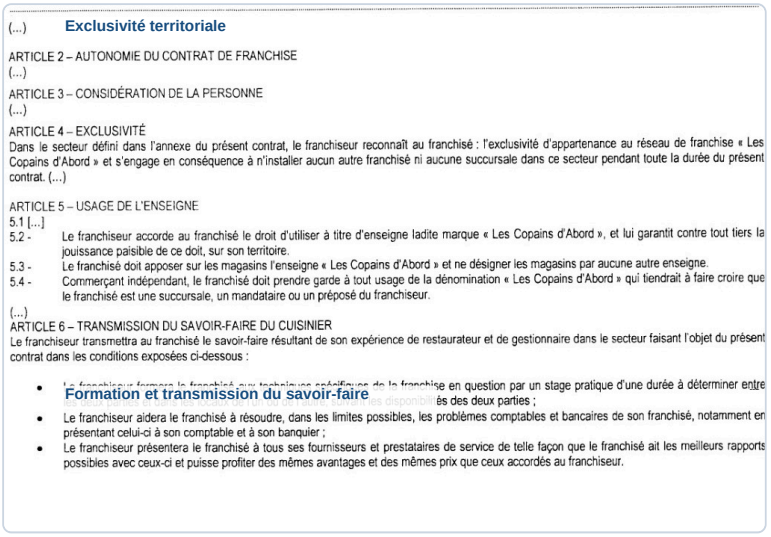
✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Avantages : enseigne connue, formation et assistance, avantages fournisseurs. Inconvénients : droit d'entrée et redevance, normes à respecter, responsabilité d'entrepreneur indépendant.

Question 4. À l'aide du document 1, déterminez trois avantages et trois inconvénients de la franchise pour le franchiseur.

Le franchiseur développe son réseau sans exploiter lui-même chaque point de vente et perçoit un droit d'entrée ainsi qu'une redevance annuelle de 2 % du chiffre d'affaires hors taxes. Le respect des recettes contribue à l'uniformité de l'offre. En contrepartie, il doit transmettre son savoir-faire, former et assister les franchisés. Il contribue aussi aux campagnes publicitaires à hauteur de 25 % des redevances perçues et s'engage à ne pas installer d'autre franchisé ni de succursale dans le secteur exclusif défini au contrat.

Obligations envers le franchisé



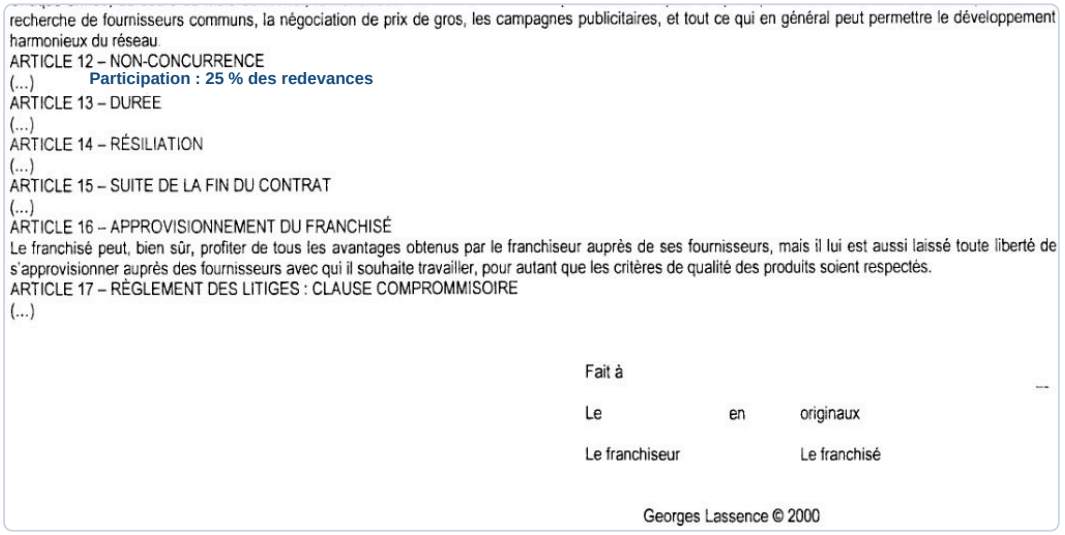
(...) **Exclusivité territoriale**

ARTICLE 2 – AUTONOMIE DU CONTRAT DE FRANCHISE
(...)
ARTICLE 3 – CONSIDÉRATION DE LA PERSONNE
(...)
ARTICLE 4 – EXCLUSIVITÉ
Dans le secteur défini dans l'annexe du présent contrat, le franchiseur reconnaît au franchisé : l'exclusivité d'appartenance au réseau de franchise « Les Copains d'Abord » et s'engage en conséquence à n'installer aucun autre franchisé ni aucune succursale dans ce secteur pendant toute la durée du présent contrat. (...)

ARTICLE 5 – USAGE DE L'ENSEIGNE
5.1 [...]
5.2 - Le franchiseur accorde au franchisé le droit d'utiliser à titre d'enseigne ladite marque « Les Copains d'Abord », et lui garantit contre tout tiers la jouissance paisible de ce doit, sur son territoire.
5.3 - Le franchisé doit apposer sur les magasins l'enseigne « Les Copains d'Abord » et ne désigner les magasins par aucune autre enseigne.
5.4 - Commerçant indépendant, le franchisé doit prendre garde à tout usage de la dénomination « Les Copains d'Abord » qui tiendrait à faire croire que le franchisé est une succursale, un mandataire ou un préposé du franchiseur.
(...)
ARTICLE 6 – TRANSMISSION DU SAVOIR-FAIRE DU CUISINIER
Le franchiseur transmettra au franchisé le savoir-faire résultant de son expérience de restaurateur et de gestionnaire dans le secteur faisant l'objet du présent contrat dans les conditions exposées ci-dessous :

- Le franchiseur formera le franchisé aux techniques spécifiques de la franchise en question par un stage pratique d'une durée à déterminer entre **Formation et transmission du savoir-faire** és des deux parties ;
- Le franchiseur aidera le franchisé à résoudre, dans les limites possibles, les problèmes comptables et bancaires de son franchisé, notamment en présentant celui-ci à son comptable et à son banquier ;
- Le franchiseur présentera le franchisé à tous ses fournisseurs et prestataires de service de telle façon que le franchisé ait les meilleurs rapports possibles avec ceux-ci et puisse profiter des mêmes avantages et des mêmes prix que ceux accordés au franchiseur.

Contribution aux campagnes publicitaires



recherche de fournisseurs communs, la négociation de prix de gros, les campagnes publicitaires, et tout ce qui en général peut permettre le développement harmonieux du réseau.
ARTICLE 12 – NON-CONCURRENCE
(...) **Participation : 25 % des redevances**
ARTICLE 13 – DUREE
(...)
ARTICLE 14 – RÉSILIATION
(...)
ARTICLE 15 – SUITE DE LA FIN DU CONTRAT
(...)
ARTICLE 16 – APPROVISIONNEMENT DU FRANCHISÉ
Le franchisé peut, bien sûr, profiter de tous les avantages obtenus par le franchiseur auprès de ses fournisseurs, mais il lui est aussi laissé toute liberté de s'approvisionner auprès des fournisseurs avec qui il souhaite travailler, pour autant que les critères de qualité des produits soient respectés.
ARTICLE 17 – RÈGLEMENT DES LITIGES : CLAUSE COMPROMMISOIRE
(...)

Fait à
Le en originaux
Le franchiseur Le franchisé

Georges Lassence © 2000

✓ RÉPONSE À RETENIR

Avantages : développement du réseau, droits et redevances, offre homogène. Inconvénients : transmission et assistance, participation à la publicité, exclusivité territoriale accordée.

3. La TVA

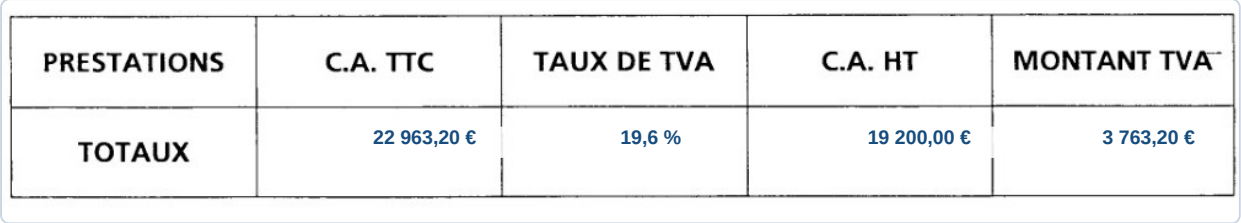
L'entreprise de Monsieur Sarla prépare les travaux de déclaration de TVA pour mai 2004 sous le régime réel normal. Le sujet fournit le chiffre d'affaires TTC ainsi que des achats de biens, services et mobilier soumis aux taux de 19,6 % et de 5,5 %.

Question 1. Complétez le tableau de calcul de la TVA collectée à partir du chiffre d'affaires TTC de mai 2004, en indiquant le taux de TVA, le chiffre d'affaires HT et le montant de TVA.

Le chiffre d'affaires TTC est soumis au taux normal de 19,6 %. Le chiffre d'affaires HT s'obtient en divisant le TTC par 1,196 ; la TVA collectée est la différence entre le TTC et le HT.

Prestations	C.A. TTC	Taux de TVA	C.A. HT	Montant TVA
Totaux	22 963,20 €	19,6 %	19 200,00 €	3 763,20 €

Tableau de TVA collectée complété



PRESTATIONS	C.A. TTC	TAUX DE TVA	C.A. HT	MONTANT TVA
TOTAUX	22 963,20 €	19,6 %	19 200,00 €	3 763,20 €

✓ RÉPONSE À RETENIR

Pour mai 2004 : chiffre d'affaires HT de 19 200,00 € et TVA collectée de 3 763,20 € au taux de 19,6 %.

Question 2. Complétez le tableau de calcul de la TVA déductible de mai 2004 pour les achats de biens et services à 19,6 %, les achats de biens et services à 5,5 % et les achats de mobilier. Renseignez pour chaque catégorie la valeur TTC, le taux, la valeur HT et le montant de TVA.

Les montants des achats sont donnés hors taxes. Pour chaque catégorie, la valeur TTC est la valeur HT augmentée de la TVA correspondante ; les montants sont arrondis au centime.

Éléments de calcul	Valeur TTC	Taux de TVA	Valeur HT	Montant TVA
Achats de biens et services	11 436,69 €	19,6 %	9 562,45 €	1 874,24 €
Achats de biens et services	134,30 €	5,5 %	127,30 €	7,00 €
Achats de mobilier	5 697,74 €	19,6 %	4 764,00 €	933,74 €

La TVA déductible sur biens et services est de 1 881,24 € ; celle sur le mobilier, immobilisation, est de 933,74 €.

Tableau de TVA déductible complété

ÉLÉMENTS DE CALCUL	VALEUR TTC	TAUX DE TVA	VALEUR HT	MONTANT TVA
Achats de biens et services à 19,6 %	11 436,69 €	19,6 %	9 562,45 €	1 874,24 €
Achats de biens et services à 5,5 %	134,30 €	5,5 %	127,30 €	7,00 €
Achats de mobilier	5 697,74 €	19,6 %	4 764,00 €	933,74 €

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

TVA déductible : 1 881,24 € sur biens et services et 933,74 € sur mobilier, soit 2 814,98 € au total.

Question 3. Complétez le tableau de calcul de la TVA à reverser à l'État ou du crédit de TVA, en reportant la TVA collectée et la TVA déductible sur biens et services et sur achats d'immobilisations.

La TVA due à l'État se calcule en retranchant de la TVA collectée la TVA déductible sur les achats courants et sur les immobilisations.

Éléments de calcul	Montant
TVA collectée	3 763,20 €
TVA déductible sur biens et services	1 881,24 €
TVA déductible sur achats d'immobilisations	933,74 €
TVA à reverser à l'État	948,22 €

Le solde est positif : il s'agit d'une TVA à payer, et non d'un crédit de TVA.

Tableau de TVA à reverser complété

3 - Complétez, ci-dessous, le tableau de calcul de la TVA à reverser à l'État.

3 763,20 €

1 881,24 €

933,74 €

948,22 € à payer

ÉLÉMENTS DE CALCUL	MONTA...
TVA collectée	

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

TVA à reverser à l’État pour mai 2004 : 948,22 € ; il n’y a pas de crédit de TVA.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2005)

Bilan de l'épreuve : Épreuve E4-U42 du BP Charcutier Traiteur, session 2005, sujet 05-1622, d'une durée de 2 h 00, sans coefficient imprimé. Elle traite du choix d'une forme juridique, de l'analyse d'un contrat de franchise et de la préparation d'une déclaration de TVA sur mai 2004. Elle évalue les connaissances juridiques, l'analyse d'un document professionnel et les calculs fiscaux.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- L'entreprise individuelle et l'entreprise sociétaire se distinguent notamment par le nombre de personnes qui portent le projet et par leur organisation juridique.
- Un contrat de franchise encadre l'usage d'une enseigne, la transmission d'un savoir-faire et les obligations réciproques du franchiseur et du franchisé.
- Pour convertir un montant TTC en HT : HT = TTC / (1 + taux de TVA exprimé en décimal).
- La TVA nette correspond à la TVA collectée moins la TVA déductible ; un résultat négatif constitue un crédit de TVA.

Points de vigilance & attentes du jury

- Dans le dossier juridique, répondez aux critères précis demandés dans les tableaux et justifiez le choix de forme juridique.
- Distinguez les avantages et les inconvénients du point de vue du franchisé, puis de celui du franchiseur.
- Pour la TVA, vérifiez les taux et distinguez soigneusement les montants HT des montants TTC avant les calculs.
- Dans le tableau final, reportez séparément la TVA déductible sur biens et services et celle sur immobilisations.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment passer d'un montant TTC à la base HT pour calculer la TVA ?

Divisez le montant TTC par 1 plus le taux exprimé en décimal. À 19,6 %, par exemple, la base HT vaut TTC / 1,196. La TVA se calcule ensuite en multipliant la base HT par le taux.

Q : Quels éléments du contrat aident à analyser la franchise ?

Relevez les clauses sur l'enseigne, le savoir-faire, l'assistance, les redevances et les obligations de qualité. Le contrat précise aussi l'indépendance du franchisé et sa liberté de choisir ses fournisseurs sous réserve des critères de qualité.

Q : Le sujet impose-t-il une répartition du temps entre les dossiers ?

Aucune répartition officielle du temps ni aucun barème par dossier n'est indiqué. Prévoyez du temps pour chacun des trois dossiers et gardez quelques minutes pour contrôler les réponses, les tableaux et les calculs.

Q : Quels critères de notation le sujet rend-il explicites ?

Aucun barème détaillé ni critère de jury n'est imprimé. Les consignes demandent toutefois des justifications, trois avantages et trois inconvénients pour chaque partie à la franchise, ainsi que des tableaux de TVA renseignés.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpcharcutier.fr/assets/annales/bp-charcutier/U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise/2005/BP Charcutier - U42 - Environnement économique, juridique et social de l'entreprise - Session 2005 - 1-Sujet.pdf
Ressources BP Charcutier : 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.