FormaV

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 Général SVT + SES, veuillez visiter :
bac-svt-ses.fr/annales-sujets-et-corriges

BACCALAURÉAT GÉNÉRAL • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Sciences économiques et sociales

Session 2024 • Amérique du Nord • Jour 1

Code sujet **24-SESJ1AN1** 4 heures

Proposition de corrigé pédagogique • FormaV

Se repérer dans le corrigé

Dissertation s’appuyant sur un dossier documentaire — Le commerce international
1 réponses • sujet p. 2–6

Première partie : Mobilisation des connaissances — Marché unique et croissance économique dans l’Union européenne
1 réponses • sujet p. 7–7

Deuxième partie : Étude d’un document — Destinée sociale des femmes selon la catégorie socioprofessionnelle de leur mère en 1977 et en 2015
2 réponses • sujet p. 8–8

Troisième partie : Raisonnement s’appuyant sur un dossier documentaire — Variables sociodémographiques et engagement politique
1 réponses • sujet p. 9–11

Les numéros, parties et pages renvoient au sujet original. Chaque réponse rappelle la consigne, explique la démarche et donne le résultat.

Dissertation s’appuyant sur un dossier documentaire None points

Le commerce international

Question Sujet

Sujet p. 2, 3, 4, 5, 6

> Comment expliquer le commerce international ? Construisez une argumentation à partir d’une problématique que vous élaborerez, en mobilisant des connaissances et des informations pertinentes pour traiter le sujet, notamment celles figurant dans le dossier, et en organisant le développement sous la forme d’un plan cohérent qui ménage l’équilibre des parties.

Introduction. Le commerce international désigne les échanges de biens et de services entre les pays. Il recouvre aussi bien les échanges de produits différents que les échanges croisés de produits issus d’une même branche. Les documents montrent la diversité de ces échanges : spécialisations nationales, échanges de variétés ou de gammes différentes, et production répartie entre plusieurs pays. On peut donc se demander quels mécanismes conduisent les pays à échanger et comment les entreprises organisent ces échanges. Le commerce international s’explique par les avantages comparatifs et les différences de ressources ou de productivité, mais aussi par la différenciation des produits, les économies d’échelle et la fragmentation internationale des chaînes de production.

I. Les différences entre pays conduisent à des spécialisations et aux échanges.

Selon la théorie des avantages comparatifs, un pays a intérêt à se spécialiser dans les productions pour lesquelles son coût relatif est le plus faible, puis à échanger une partie de sa production contre d’autres biens ou services. Il peut ainsi bénéficier de l’échange même s’il est moins productif dans toutes les activités qu’un autre pays : ce sont les coûts relatifs, et non seulement les coûts absolus, qui importent. Ces avantages comparatifs peuvent notamment être liés aux dotations en facteurs de production : un pays relativement abondant en travail, en capital ou en ressources naturelles peut se spécialiser dans les activités qui utilisent davantage le facteur dont il dispose en abondance. Les écarts de qualifications, de productivité et de maîtrise technologique contribuent également aux spécialisations.

Le document 3 présente les cinq premiers avantages comparatifs de plusieurs pays en 2021. La France se distingue notamment par l’aéronautique et l’espace, tandis que le Bangladesh se spécialise entre autres dans les vêtements de bonneterie et de confection. Le Kenya présente notamment des avantages comparatifs dans certains produits agricoles, et le Japon dans les automobiles particulières et les machines spécialisées. Ces exemples illustrent des spécialisations différentes. Le tableau fait aussi apparaître des services parmi les avantages comparatifs cités, par exemple les services de finance pour le Royaume-Uni et les services de transport pour la France et le Kenya : le commerce international porte donc également sur des services.

Les capacités technologiques sont aussi susceptibles de contribuer aux spécialisations. Le document 4 indique qu’en 2021 les exportations de haute technologie représentent environ 24 % des exportations de biens manufacturés du Royaume-Uni, 22 % de celles de la France, 18 % de celles du Japon et 5 % de celles du Kenya. Ces différences sont compatibles avec des spécialisations technologiques distinctes, mais le graphique seul ne démontre pas que les écarts de haute technologie causent les différences de commerce. En se spécialisant dans les activités où elles sont relativement performantes, les économies peuvent exporter ces productions et importer d’autres biens ou services qu’il leur est relativement plus coûteux de produire.

II. La différenciation des produits et les économies d’échelle expliquent aussi le commerce intrabranche.

Le commerce intrabranche désigne les échanges internationaux de produits issus d'une même branche d'activité. Il est vertical lorsque les produits échangés sont de qualités et de prix différents, et horizontal lorsque les produits sont des variétés différentes de gamme et de prix similaires. D'après le document 2, entre 2019 et 2021, pour les importations et exportations manufacturières françaises, 39,7 % des échanges sont interbranches, 46,7 % sont intrabranches avec différenciation verticale et 13,5 % sont intrabranches avec différenciation horizontale. Les deux catégories intrabranches représentent ainsi 60,2 % des échanges manufacturiers présentés, sous réserve des arrondis et des flux difficiles à classer signalés dans le document.

Ces échanges peuvent s'expliquer par la diversité des préférences des consommateurs : ceux-ci ne souhaitent pas nécessairement acheter la même variété d'un produit, même lorsque les produits sont de gamme et de prix comparables. Les entreprises peuvent donc exporter certaines variétés et en importer d'autres. Le commerce intrabranche horizontal atteint ainsi 26,4 % dans le secteur des véhicules, contre 13,5 % pour l'ensemble manufacturier. Les échanges peuvent aussi porter sur des qualités et des gammes différentes : dans la mécanique, 51,0 % des échanges sont classés comme intrabranches avec différenciation verticale.

La recherche d'économies d'échelle favorise également les échanges. Lorsque la production augmente, une entreprise peut répartir ses coûts fixes — par exemple ceux de conception, de recherche ou d'équipement — sur un plus grand nombre d'unités, ce qui peut réduire son coût moyen. L'accès à des clients étrangers élargit ses débouchés et peut rendre rentable une production de plus grande ampleur. Les consommateurs peuvent en retour accéder à davantage de variétés ou à des produits de gammes différentes. Ainsi, même des pays ayant des niveaux de développement ou des ressources proches peuvent échanger des produits appartenant aux mêmes branches.

III. La fragmentation internationale de la production multiplie les échanges.

Les entreprises peuvent répartir les différentes étapes de la production entre plusieurs pays : fabrication de composants, assemblage et autres tâches productives. Cette fragmentation de la chaîne de valeur peut être motivée par les coûts, les compétences disponibles, la proximité des fournisseurs ou des marchés et les infrastructures. Les échanges portent alors aussi sur des composants et des biens intermédiaires qui franchissent une ou plusieurs frontières avant la vente du produit final.

Le document 1 illustre cette organisation à partir de l'Airbus A320. La carte associe notamment le caisson central des ailes à Nantes, le fuselage central et le cône de queue à Hambourg, le stabilisateur vertical à Stade, les volets à Bremen, les ailes à Broughton, le stabilisateur horizontal à Getafe, les pylônes de moteurs à Toulouse-Saint-Éloi, et les fuselages avant et central avant à Saint-Nazaire. Elle indique également quatre lignes d'assemblage final : Mobile, Toulouse, Hambourg et Tianjin. La fabrication d'un même avion mobilise ainsi des tâches et des sites situés dans plusieurs pays, ce qui suppose une coordination entre eux et des échanges de composants. La carte illustre cette répartition géographique, sans mesurer la part de chaque facteur dans le choix des lieux de production.

Les entreprises multinationales peuvent organiser ces chaînes en produisant dans leurs filiales à l'étranger ou en coordonnant des fournisseurs implantés dans différents pays. La baisse des coûts de transport et de communication, ainsi que la réduction de certains obstacles aux échanges, facilitent cette organisation. Ces facteurs ne remplacent toutefois pas les autres explications : les avantages comparatifs, la différenciation des produits et les stratégies des entreprises participent conjointement au développement et à la structure des échanges.

Conclusion. Le commerce international s'explique donc par plusieurs mécanismes complémentaires. Les différences de coûts relatifs, de ressources, de productivité et de technologie favorisent la spécialisation selon les avantages comparatifs. La différenciation horizontale ou verticale des produits, ainsi que les économies d'échelle, expliquent les échanges intrabranches, y compris entre pays comparables. Enfin, la

fragmentation des processus productifs conduit les entreprises à échanger des composants et des biens intermédiaires entre plusieurs territoires. Les documents illustrent ces mécanismes par les avantages comparatifs de pays différents, la structure des échanges manufacturiers français et la production répartie de l'Airbus A320.

RÉPONSE À RETENIR

Le commerce international s'explique par la spécialisation des pays selon leurs avantages comparatifs, par les échanges intrabranches liés à la différenciation des produits et aux économies d'échelle, et par la fragmentation internationale des chaînes de production. Il porte donc à la fois sur des biens et services différents, sur des variétés ou des gammes d'une même branche, et sur des composants fabriqués dans plusieurs pays.

Première partie : Mobilisation des connaissances

4 points

Marché unique et croissance économique dans l’Union européenne

Première partie : Mobilisation des connaissances

Question Question

Sujet p. 7

> Quels sont les effets du marché unique sur la croissance économique dans l’Union européenne ?

Le **marché unique** est un espace économique intégré dans lequel les obstacles aux échanges entre les États membres de l’Union européenne sont supprimés ou réduits. Il repose sur la libre circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes. La **croissance économique**, c’est-à-dire l’augmentation durable de la production, peut être stimulée par les échanges et les transformations que cette intégration favorise.

D’abord, les entreprises peuvent accéder à un marché plus vaste et trouver davantage de débouchés. Elles peuvent alors accroître leur production et réaliser des **économies d’échelle** : en produisant en plus grande quantité, elles répartissent certains coûts fixes sur davantage d’unités, ce qui peut réduire leur coût moyen. La suppression des obstacles aux échanges facilite aussi la spécialisation des pays et des entreprises dans les activités où ils sont relativement plus efficaces.

Ensuite, l’intensification de la concurrence incite les entreprises à maîtriser leurs coûts, à améliorer leurs produits et à innover. Si ces changements augmentent la productivité, davantage de biens et services peuvent être produits avec une même quantité de facteurs de production, ce qui contribue à la croissance. La libre circulation des capitaux peut également faciliter les investissements et l’implantation d’entreprises dans d’autres États membres ; la mobilité des travailleurs favorise, quant à elle, la circulation des compétences et une meilleure mise en relation des travailleurs et des emplois.

Enfin, les échanges plus fluides peuvent élargir le choix offert aux consommateurs et exercer une pression à la baisse sur certains prix. À revenu nominal inchangé, une baisse des prix augmente le pouvoir d’achat réel et peut soutenir la consommation, donc la demande adressée aux entreprises. Toutefois, les gains ne sont pas automatiques ni également répartis : certaines entreprises ou certains emplois peuvent être fragilisés par la concurrence, et l’effet final dépend notamment de la capacité d’adaptation et d’investissement des acteurs économiques.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> En élargissant les débouchés et en facilitant la circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes, le marché unique peut soutenir la croissance dans l’Union européenne. Il favorise les économies d’échelle, la spécialisation, la concurrence, l’innovation et les gains de productivité ; il peut aussi faciliter l’investissement et soutenir la consommation grâce à des prix plus bas et à un choix plus large. Ces mécanismes créent des conditions favorables à la croissance, sans garantir des effets identiques pour tous les secteurs et tous les pays.

Deuxième partie : Étude d’un document

6 points

Destinée sociale des femmes selon la catégorie socioprofessionnelle de leur mère en 1977 et en 2015

Deuxième partie : Étude d’un document

Question 1.

Sujet p. 8

> À l’aide des données du document, vous montrerez que l’immobilité sociale des filles par rapport à leur mère a globalement diminué entre 1977 et 2015.

L’immobilité sociale désigne ici le fait qu’une fille appartienne à la même catégorie socioprofessionnelle que sa mère. On la repère donc, pour chaque catégorie de mère, en comparant la part des filles qui appartiennent à cette même catégorie en 1977 et en 2015.

Cette part diminue dans cinq catégories sur six. Pour les filles d’agricultrices exploitantes, elle passe de 42,2 % en 1977 à 8 % en 2015, soit une baisse de 34,2 points de pourcentage. Pour les filles d’artisanes, commerçantes ou cheffes d’entreprise, elle passe de 26 % à 10,1 % (−15,9 points). Pour les filles de professions intermédiaires, elle passe de 39,1 % à 37,7 % (−1,4 point). Pour les filles d’employées et ouvrières qualifiées, elle passe de 42,9 % à 32,9 % (−10 points). Enfin, pour les filles d’employées et ouvrières non qualifiées, elle passe de 47,2 % à 31,4 % (−15,8 points). La seule hausse concerne les filles de cadres et professions intellectuelles supérieures : leur part dans cette même catégorie passe de 40,1 % à 41,7 %, soit +1,6 point.

Ces comparaisons portent sur les proportions au sein de chaque catégorie de mères. Le document ne donne pas la répartition des mères entre les catégories socioprofessionnelles : on ne peut donc pas calculer avec ces seules données un taux global pondéré d’immobilité.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Entre 1977 et 2015, la part des filles appartenant à la même catégorie socioprofessionnelle que leur mère diminue dans cinq catégories de mères sur six. Malgré une légère hausse pour les filles de cadres et professions intellectuelles supérieures, les données montrent donc une baisse globale de l’immobilité lorsqu’on compare les catégories présentées.

Question 2.

Sujet p. 8

> À l’aide du document et de vos connaissances, vous présenterez deux facteurs expliquant l’augmentation de la mobilité sociale ascendante des filles par rapport à leur mère entre 1977 et 2015.

Premier facteur : l’élévation du niveau de formation des femmes. La massification scolaire et l’allongement des études ont permis à davantage de femmes d’acquérir des diplômes et des qualifications. Or les diplômes facilitent l’accès aux emplois qualifiés et aux positions situées plus haut dans la hiérarchie socioprofessionnelle, même si cet accès n’est pas automatique. Le document illustre une évolution compatible avec ce mécanisme : parmi les filles dont la mère était employée ou ouvrière non qualifiée, la part qui devient cadre ou exerce une profession intermédiaire passe de 1,2 % + 9,4 % = 10,6 % en 1977 à 7,5 % + 22,4 % = 29,9 % en 2015, soit une hausse de 19,3 points de pourcentage.

Deuxième facteur : la transformation de la structure des emplois. Sur la période, le recul relatif de l’agriculture et de certains emplois ouvriers, associé au développement du secteur tertiaire et des emplois de cadres et de professions intermédiaires, a modifié les positions professionnelles accessibles. Lorsque les emplois situés plus haut dans la hiérarchie se développent, les filles peuvent plus souvent accéder à une

position supérieure à celle de leur mère : cette mobilité liée à l'évolution de la structure des emplois est appelée mobilité structurelle. La hausse de 10,6 % à 29,9 % observée pour les filles de mères employées et ouvrières non qualifiées va dans le sens d'une progression des destinations vers les catégories de cadres et de professions intermédiaires.

Ces deux facteurs peuvent se renforcer : la transformation des emplois crée davantage de positions qualifiées, tandis que l'élévation de la formation peut faciliter l'accès des femmes à ces emplois. Le document décrit des évolutions de destinée sociale, mais ne permet pas à lui seul d'établir un lien causal ni de mesurer la contribution propre de chacun des facteurs.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Deux facteurs contribuent à expliquer l'augmentation de la mobilité sociale ascendante des filles par rapport à leur mère : l'élévation du niveau de formation des femmes, qui facilite l'accès aux emplois qualifiés, et la transformation de la structure des emplois, avec le développement des emplois tertiaires, de cadres et de professions intermédiaires. Le document illustre cette progression : parmi les filles de mères employées et ouvrières non qualifiées, la part des cadres et des professions intermédiaires passe de 10,6 % en 1977 à 29,9 % en 2015, soit +19,3 points.

Troisième partie : Raisonnement s’appuyant sur un dossier documentaire

10 points

Variables sociodémographiques et engagement politique

Troisième partie : Raisonnement s’appuyant sur un dossier documentaire

Question Sujet

Sujet p. 9, 10, 11

> À l’aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez que l’engagement politique dépend de différentes variables sociodémographiques.

Introduction. L’engagement politique désigne les différentes manières de participer à la vie politique ou de chercher à influencer les décisions collectives. Il comprend des formes conventionnelles, comme le vote ou la candidature à une élection, mais aussi des formes non conventionnelles, comme la participation à une mobilisation. Certaines pratiques de consommation peuvent également exprimer une préoccupation politique, par exemple environnementale, même si tout achat de produit biologique ou en vrac n’est pas nécessairement un engagement. Le dossier invite ainsi à étudier les liens entre engagement et variables sociodémographiques, c’est-à-dire des caractéristiques telles que l’âge, le diplôme, la catégorie socioprofessionnelle et le genre. Ces caractéristiques sont associées à des pratiques différentes ; leurs effets s’expliquent par des mécanismes de socialisation, de ressources et d’accès aux institutions, sans que les écarts statistiques suffisent à prouver une causalité.

1. L’âge et le niveau de diplôme sont associés à des différences de participation électorale et de pratiques de consommation. Le document 1 mesure le vote systématique lors des élections nationales de 2022 : il s’agit d’avoir voté aux deux tours de l’élection présidentielle et aux deux tours des élections législatives. C’est le cas de 17,3 % des inscrits âgés de 18 à 29 ans, de 37,2 % des 30-64 ans et de 47,7 % des personnes âgées de 65 ans ou plus. L’écart entre les deux groupes extrêmes est de 30,4 points de pourcentage, calculés ainsi : 47,7 − 17,3. Les habitudes de participation peuvent se consolider au fil de la vie, et les ressources ou contraintes liées aux différentes étapes du cycle de vie peuvent aussi varier. Toutefois, ces explications sont des mécanismes possibles : le document constate une association entre âge et vote systématique, mais ne permet pas d’isoler la cause de cet écart ni de distinguer un effet d’âge d’un effet de génération.

Le diplôme est également associé au vote systématique. En 2022, 43,7 % des titulaires d’un diplôme de l’enseignement supérieur ont voté à tous les tours, contre 28,8 % des personnes sans diplôme, soit un écart de 14,9 points (43,7 − 28,8). La relation n’est cependant pas strictement régulière : le taux est de 38,1 % pour les personnes ayant un diplôme inférieur au baccalauréat et de 33,3 % pour les titulaires du baccalauréat. Une scolarité plus longue peut contribuer à mieux comprendre les enjeux politiques et à renforcer le sentiment de compétence politique, c’est-à-dire l’impression de pouvoir comprendre la politique et d’agir sur elle. Ces ressources peuvent favoriser la participation, sans que les données établissent que le diplôme en est, à lui seul, la cause.

Le document 3 compare, selon le diplôme, les déclarations d’achat de produits issus de l’agriculture biologique et de produits en vrac au cours des six derniers mois. En 2018, 89 % des personnes titulaires d’un bac+5 déclarent avoir acheté des produits biologiques, contre 51 % des personnes sans diplôme : l’écart est de 38 points. En 2009, les proportions étaient respectivement de 75 % et 53 %, soit 22 points d’écart. Pour les produits en vrac, les proportions de 2018 sont de 54 % pour les titulaires d’un bac+5 et de 37 % pour les personnes sans diplôme, soit 17 points d’écart ; en 2009, elles étaient de 48 % et 42 %, soit 6 points d’écart. Ces écarts indiquent une différenciation des pratiques déclarées selon le diplôme. Si ces

achats sont motivés par des préoccupations environnementales, ils peuvent relever d'une forme de consommation engagée ; toutefois, le document ne précise pas les motivations des acheteurs et ne mesure donc pas directement leur engagement politique. Il ne permet pas non plus d'attribuer les différences au diplôme seul.

2. La catégorie socioprofessionnelle et le genre sont également liés à des formes différentes d'engagement. Le document 1 montre des écarts de vote systématique entre catégories socioprofessionnelles. En 2022, le taux atteint 50,5 % chez les agriculteurs exploitants et 27,2 % chez les ouvriers, soit 23,3 points d'écart (50,5 − 27,2). Il est de 47,6 % chez les cadres et professions intellectuelles supérieures, de 36,4 % chez les professions intermédiaires et de 31,7 % chez les employés. Les positions professionnelles peuvent être liées à des ressources économiques, culturelles et relationnelles différentes, ainsi qu'à des conditions de travail et à des intérêts sociaux qui influencent les possibilités ou les motifs de participation. Par exemple, le sentiment de maîtriser les enjeux politiques et l'intégration dans des réseaux peuvent favoriser le vote, tandis que certaines contraintes de temps ou de travail peuvent le rendre plus difficile. La catégorie socioprofessionnelle étant aussi liée à d'autres caractéristiques, notamment au diplôme, le tableau ne permet pas de séparer leurs effets. De plus, le taux élevé des agriculteurs montre qu'il ne s'agit pas d'une simple opposition entre catégories supérieures et populaires.

Le document 2 porte sur une autre forme de participation : l'accès des femmes aux candidatures en position éligible. Il met en évidence des inégalités dans l'accès à l'investiture, c'est-à-dire au choix d'un candidat par un parti. Les hommes sont, plus souvent que les femmes, déjà professionnels de la politique, sortants ou titulaires de plusieurs mandats. Ils sont donc davantage connus des électeurs et de la presse, disposent plus fréquemment de réseaux de soutien et ont acquis de l'expérience dans la conduite d'une campagne. Ces ressources politiques augmentent leurs chances d'être sélectionnés et élus ; l'exercice préalable du pouvoir peut ainsi faciliter l'accès ultérieur au pouvoir. Le document souligne également le rôle des stéréotypes de genre : les qualités supposées nécessaires au métier politique, telles que la disponibilité, le charisme, l'aisance oratoire ou la combativité, sont parfois associées au masculin, tandis que les femmes sont présumées moins capables de les incarner. Ces mécanismes contribuent à la sous-représentation des femmes parmi les candidats en position éligible. Ils ne permettent toutefois pas de conclure que les femmes sont moins engagées dans toutes les formes de vie politique : le document traite spécifiquement de la sélection des candidatures et de l'accès aux positions électives.

Conclusion. Le dossier montre que l'engagement politique varie selon plusieurs caractéristiques sociodémographiques. Le vote systématique est notamment plus fréquent chez les personnes âgées, les diplômés de l'enseignement supérieur et certaines catégories socioprofessionnelles. Le diplôme est aussi associé à des différences d'achats biologiques et en vrac, mais ces pratiques ne prouvent pas à elles seules un engagement politique. Enfin, le genre intervient dans l'accès aux candidatures et aux positions éligibles, du fait de ressources politiques inégalement distribuées et de stéréotypes de sélection. Ces variables sont liées à des ressources, des expériences et des possibilités de participation différentes ; leurs effets se combinent, et les documents mettent en évidence des associations et des mécanismes explicatifs plutôt qu'une causalité démontrée à eux seuls.

RÉPONSE À RETENIR

L’engagement politique varie selon l’âge, le diplôme, la catégorie socioprofessionnelle et le genre. En 2022, le vote systématique concerne 17,3 % des 18-29 ans contre 47,7 % des personnes de 65 ans ou plus, et 43,7 % des diplômés du supérieur contre 28,8 % des personnes sans diplôme. Il varie aussi selon la profession : 50,5 % des agriculteurs exploitants ont voté systématiquement, contre 27,2 % des ouvriers. Le diplôme est également associé aux achats de produits biologiques et en vrac, sans que ces achats mesurent nécessairement un engagement politique. Enfin, les ressources politiques inégalement accessibles et les stéréotypes de genre contribuent à la sous-représentation des femmes parmi les candidats en position éligible. Ces écarts s’éclairent par des différences de ressources, de socialisation et d’accès aux institutions, mais ne suffisent pas, à eux seuls, à établir une causalité.

Sujet : https://www.sujetdebac.fr/annales-pdf/2024/spe-sciences-eco-sociales-2024-amerique-nord-1-sujet-officiel.pdf
© FormaV EI • Proposition de correction, distincte d'un corrigé officiel.

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.