



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV®](#)

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

www.formav.co/explorer

Corrigé du sujet d'examen - Bac STMG - Management, sciences de gestion et numérique - Session 2025

Correction de l'épreuve d'enseignement de spécialité - Baccalauréat Technologique

| Matière : Management, sciences de gestion et numérique

| Session : 2025

| Durée de l'épreuve : 4 heures

| Coefficient : 16

Cette correction est destinée à présenter les réponses attendues pour chaque question du sujet, en fournissant une démarche de résolution claire et détaillée.

| Correction des dossiers

Dossier 1 - Hériland face à un environnement concurrentiel

Ce dossier a pour objectif d'analyser l'environnement concurrentiel du parc d'attractions Hériland en identifiant les opportunités, menaces, facteurs de succès, faiblesses et types de décisions à prendre.

1.1 Recenser les opportunités et les menaces de l'environnement du parc d'attractions Hériland.

Il est demandé de faire un diagnostic SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces) du parc.

- **Opportunités :**

- Augmentation du nombre de visiteurs français dans les parcs d'attractions (recherche de proximité).
- Distinction du parc en tant que "meilleur parc d'attractions de France", ce qui peut stimuler l'attractivité.
- Possibilité d'attraction d'une clientèle populaire même en période d'inflation.

- **Menaces :**

- Concurrence accrue des grands parcs (Disneyland, Parc Astérix).
- Pénurie de main-d'œuvre saisonnière sur le marché du travail.
- Risque de saturation du marché local des parcs d'attractions.

1.2 Identifier les facteurs clés de succès du marché des parcs d'attractions.

Les facteurs clés de succès (FCS) à mentionner comprennent :

- Innover régulièrement en termes d'attractions.
- Qualité de l'expérience cliente (services, propreté, sécurité).
- Capacité à fidéliser les visiteurs.
- Ressources humaines compétentes et bien formées.

1.3 Recenser les ressources du parc d'attractions Hériland et en déduire les deux principales

faiblesses.

Les ressources à considérer sont :

- Capitaux propres de 6,6 millions d'euros.
- Une infrastructure incluant 43 attractions sur 45 hectares.
- Un personnel permanent de 65 employés et jusqu'à 400 saisonniers.

Les deux faiblesses identifiées peuvent être :

- Une dépendance élevée à la main-d'œuvre saisonnière.
- Un manque de notoriété par rapport aux plus grands parcs.

1.4 Caractériser le type de décision que constitue l'investissement lié à la construction du nouveau manège.

L'investissement de 16 millions d'euros pour un nouveau manège constitue une **décision stratégique**. Cette décision vise à renforcer l'offre d'attractions pour attirer plus de visiteurs et moderniser le parc, ce qui implique un engagement financier significatif et des impacts à long terme.

Dossier 2 - Le renouvellement des attractions comme source de développement de Hériland

Ce dossier évalue comment les choix d'investissement impactent la fréquentation et la rentabilité.

2.1 Analyser la pertinence de l'approche marketing du parc Hériland.

Il faut expliquer que l'approche marketing doit s'appuyer sur :

- Un ciblage de la clientèle familiale et populaire.
- Des promotions ciblées et l'utilisation de réseaux sociaux pour améliorer la visibilité.
- Des événements spéciaux et des saisons à thème pour attirer des visiteurs récurrents.

2.2 Analyser la croissance du nombre de visiteurs de 1991 à 2022 à la suite des différents investissements réalisés.

Il est utile d'utiliser les données suivantes :

- 1991 : 250 000 visiteurs
- 1992 : 350 000 visiteurs - après l'introduction de Stars Experience.
- 2021 : 580 000 visiteurs - plusieurs investissements au fil des ans.
- 2022 : 763 000 visiteurs - un nouveau manège a été ouvert.

On doit en conclure que chaque investissement a contribué à une augmentation significative de la fréquentation.

2.3 Calculer le seuil de rentabilité en euros et en nombre de visiteurs du parc Hériland prévu pour 2028.

Pour le calcul :

- **Charges fixes** : 22 110 000 €
- **Taux de marge sur coût variable** : 57 % du CA
- **Chiffre d'affaires prévu** : 42 000 000 €
- **Seuil de rentabilité (SR) en euros** : $(SR = \frac{\text{Charges fixes}}{\text{Taux de marge}} = \frac{22\,110\,000}{0,57} \approx 38\,824\,561 \text{ €})$
- **Panier moyen** : 46 €
- **Nombre de visiteurs nécessaires** : $(\text{Nombre de visiteurs} = \frac{SR \text{ en euros}}{\text{Panier moyen}} = \frac{38\,824\,561}{46} \approx 843\,824 \text{ visiteurs})$

Cette analyse confirme que l'investissement dans le grand huit est pertinent, compte tenu du seuil de rentabilité élevé.

2.4 Proposer des sources de financement pertinentes pour assurer l'ouverture du nouveau manège.

Les suggestions de financement pourraient inclure :

- Émission d'obligations ou de titres de créance.
- Partenariats avec des sponsors ou investisseurs privés.
- Subventions éventuelles de l'État pour le développement touristique.
- Renégociation de prêts existants pour obtenir de meilleures conditions.

Dossier 3 - Les choix opérationnels mis en œuvre par Hériland

Ce dossier aborde la gestion des ressources humaines et l'utilisation des technologies pour améliorer la performance organisationnelle.

3.1 Démontrer l'intérêt d'une démarche de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences.

Cette démarche est essentielle pour :

- Anticiper les besoins en personnel saisonnier et solide.
- Former les employés pour répondre aux exigences des nouveaux manèges.
- Fidéliser le personnel et réduire le turn-over en proposant des perspectives de carrière.

3.2 En une quinzaine de lignes, montrer que les facteurs de motivation des salariés sont une des conditions du développement des organisations.

Il est impératif d'expliquer que des salariés bien motivés sont plus productifs et restent plus longtemps dans l'entreprise, réduisant ainsi les coûts liés au recrutement. Les pratiques recommandées incluent :

- Amélioration des conditions de travail.
- Reconnaissance des performances (primes, récompenses).
- Perspectives de développement personnel.

Les exemples du parc Hériland montrent comment la fidélisation des saisonniers a un impact positif sur la qualité du service client, entraînant une meilleure expérience client et donc une hausse des visites.

3.3 Analyser l'apport des technologies numériques mises en œuvre par le parc Hériland.

À traiter au travers des éléments suivants :

- Système de réservation en ligne et de vente de billets.
- Application mobile permettant aux visiteurs d'avoir accès à des informations en temps réel.
- Utilisation des réseaux sociaux pour engager et fidéliser les visiteurs.

3.4 Indiquer les contraintes que le parc Hériland doit respecter suite à la collecte des données personnelles des clients.

Il est important de rappeler que le parc doit :

- Respecter le RGPD concernant la gestion et la protection des données personnelles.
- Obtenir le consentement des utilisateurs pour la collecte et le traitement de leurs données.
- Informer clairement les visiteurs sur l'utilisation de leurs données.

Les réponses hereby fournies visent à guider les élèves dans la rédaction de leurs réponses en s'appuyant sur le contenu des documents ainsi que sur leurs connaissances en management et en sciences de gestion.

Conseils pratiques pour l'épreuve

- Gérez votre temps afin de ne pas passer trop de temps sur une seule question.
- Relisez-vous pour corriger les incohérences ou maladresses dans vos réponses.
- Utilisez des schémas ou des tableaux pour clarifier vos idées si nécessaire.
- Appuyez-vous sur les documents fournis pour étayer vos réponses.
- Préparez-vous à expliciter vos raisonnements ; les justifications comptent dans l'évaluation.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

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.