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 STMG, veuillez visiter :
coursbacstmg.fr/annales-sujets-et-corriges

BAC STMG • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Bac STMG

Sciences et technologies du management et de la gestion

Session 2024 • Code sujet : **24-MGMSGNIN1** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **16**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. La performance de l'entreprise Eyecontact (4 questions) **Page 3**

2. Le développement de l'entreprise Eyecontact (4 questions) **Page 5**

3. La gestion des ressources humaines de l'entreprise Eyecontact (3 questions) **Page 7**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 9**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbacstmg.fr/assets/annales/bac-stmg/Management, sciences de gestion et numérique/2024/Bac STMG - Management, sciences de gestion et numérique - Session 2024 - 2-Sujet.pdf

1. La performance de l’entreprise Eyecontact

Eyecontact conçoit des solutions numériques d’essayage virtuel et de numérisation 3D pour les professionnels de l’optique. Les documents présentent son processus de production, ses indicateurs commerciaux, sa présence au CES, son développement et des données financières de 2022.

Question 1.1. Présenter les forces de Eyecontact et en déduire son avantage concurrentiel.

Eyecontact dispose d’un savoir-faire technologique protégé par 16 brevets et soutenu par un investissement en R&D de 30 % du chiffre d’affaires. Ses Studio Box et sa base de plus de 140 000 montures 3D sont difficiles à reproduire. L’entreprise compte 1 044 clients dans plus de 75 pays et réalise plus de 120 millions d’essayages virtuels par an.

Ces ressources lui permettent de proposer une expérience pratique et innovante sur différents supports numériques. Son avantage concurrentiel repose sur la différenciation technologique, l’étendue de sa base de données et la qualité de l’expérience proposée.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Avantage concurrentiel : une offre d’essayage virtuel innovante et difficile à imiter, soutenue par des brevets et une vaste base de montures 3D.

Question 1.2. Identifier l’approche marketing retenue par Eyecontact.

Eyecontact adopte une approche marketing principalement B to B : elle commercialise par abonnement une application destinée aux entreprises, notamment aux professionnels de l’optique. Son offre répond aux besoins de ces clients et se distingue par l’innovation.

- **Cible :** opticiens et marques de lunettes.
- **Valeur proposée :** faciliter l’essayage et améliorer l’expérience d’achat des consommateurs.
- **Promotion :** présence au CES et développement commercial à l’international pour faire connaître ses solutions.

Les consommateurs utilisent l’essayage virtuel, mais les entreprises en sont les clientes directes.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Marketing B to B ciblé sur les professionnels de l’optique, avec une offre par abonnement différenciée par l’innovation.

Question 1.3. Analyser la performance commerciale de Eyecontact à l’aide de calculs pertinents.

Les indicateurs commerciaux progressent entre 2020 et 2022. Les essayages passent de 70 à 120 millions, soit (120-70)/70 × 100 = 71,4 %. Les numérisations annuelles passent de 35 800 à 40 000, soit une hausse de 11,7 %.

Indicateur	Calcul	Résultat
Évolution du chiffre d'affaires, 2018-2022	(9,7 - 4,37) / 4,37 × 100	+122,0 %
Part du chiffre d'affaires à l'export en 2022	8 / 9,7 × 100	82,5 %

La hausse des indicateurs et la part importante de l'export montrent une performance commerciale dynamique et internationale.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> De 2020 à 2022 : essayages +71,4 %, numérisations +11,7 %. Le chiffre d'affaires progresse de 122,0 % entre 2018 et 2022 ; l'export représente 82,5 % du CA en 2022.

Question 1.4. Montrer que l'entreprise Eyecontact est rentable à l'aide de deux indicateurs de la performance financière.

Le bénéfice net de 2022 est de 380 837 €. Rapporté à la production vendue de 9 867 790 €, il donne un taux de marge nette positif : 380 837 / 9 867 790 × 100 = 3,86 %.

Le résultat d'exploitation est de 302 908 €, soit 11 097 748 - 10 794 840. Rapporté aux capitaux investis de 8 082 305 €, il donne un taux de rentabilité économique de 3,75 %. Les deux indicateurs positifs confirment que l'entreprise réalise un bénéfice et rentabilise les capitaux engagés.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Bénéfice net : 380 837 €. Taux de marge nette : 3,86 %. Rentabilité économique : 3,75 %. Eyecontact est rentable en 2022.

2. Le développement de l’entreprise Eyecontact

Le dossier retrace le développement de Eyecontact, ses choix de financement et les technologies mobilisées pour innover dans le secteur de la lunetterie. Il présente aussi les menaces concurrentielles, l’obsolescence possible et les risques liés à l’utilisation des outils numériques.

Question 2.1. Identifier les modalités de développement de l’entreprise Eyecontact depuis sa création.

Depuis 2006, Eyecontact se développe principalement par **croissance interne** : création d’un miroir virtuel, lancement du Studio Box, innovations successives et investissements importants en R&D. Elle complète cette croissance par une coopération avec Eyefinity en 2012, qui facilite la commercialisation en Amérique du Nord, puis par son implantation à l’étranger avec une filiale à Miami en 2015. Enfin, l’entrée au capital de Fielmann en 2018 et de Jins en 2021 renforce ses moyens et son développement international, sans faire perdre aux fondateurs leur majorité.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Croissance interne par l’innovation, partenariat avec Eyefinity, implantation internationale et apports d’investisseurs stratégiques.

Question 2.2. Repérer les modes de financement choisis par l’entreprise Eyecontact pour accompagner son développement et montrer l’intérêt de ces modes de financement pour l’entreprise.

Eyecontact mobilise des financements variés : emprunts bancaires, emprunts obligataires et titres participatifs, subventions et prêts de Bpifrance, financement participatif, puis augmentations de capital. Les levées de fonds de 2009, 2012 et 2014 atteignent respectivement 1,5, 1,2 et 2,1 millions d’euros. Fielmann apporte 3,9 millions d’euros en 2018, puis Jins entre au capital en 2021.

Ces ressources financent la R&D, les équipements et l’expansion internationale. Les emprunts et titres participatifs procurent des fonds sans céder de droits de vote ; les subventions limitent le recours à l’endettement. Les investisseurs-clients apportent aussi leur connaissance du secteur. Les fondateurs conservent plus de 50 % des droits de vote.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Des financements diversifiés financent l’innovation et l’expansion, tandis que les fondateurs conservent la majorité des droits de vote.

Question 2.3. Repérer les technologies numériques utilisées par l'entreprise Eyecontact pour son activité et montrer que chacune contribue à son développement.

Technologie	Usage et contribution
Réalité augmentée	Superpose une monture virtuelle au visage et permet l'essayage en temps réel.
Réalité diminuée	Efface les lunettes portées pour essayer une monture sans retirer les verres correcteurs.
Numérisation 3D	Transforme les montures physiques en modèles alimentant une vaste base de données d'essayage.
Intelligence artificielle	Génère une monture virtuelle ou supprime la monture réelle en quelques millisecondes.
Technologies web et mobiles	Diffusent les fonctionnalités sans installation d'application, notamment sur les réseaux sociaux.

Ensemble, ces technologies rendent l'essayage accessible à distance, améliorent l'expérience d'achat et différencient les services proposés aux opticiens et à leurs clients.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Réalité augmentée et diminuée, numérisation 3D, intelligence artificielle et technologies web mobiles soutiennent l'essayage à distance et l'innovation.

Question 2.4. Présenter les différents risques auxquels l'entreprise Eyecontact pourrait être confrontée au regard de la spécificité de son activité.

La dépendance d'Eyecontact au numérique expose l'entreprise à des risques stratégiques, techniques et cyber. Ils peuvent interrompre le service, compromettre les données et fragiliser la relation client.

- **Stratégiques :** obsolescence rapide, concurrence de grands acteurs comme Google, Apple ou Snapchat, et solutions de substitution aux lunettes.
- **Techniques :** pannes de réseau, de serveurs ou de terminaux, bugs, erreurs et virus.
- **Cyber :** hameçonnage, rançongiciel, déni de service ou attaque via un prestataire, pouvant causer vol ou indisponibilité de données.
- **Conséquences :** pertes financières, arrêt d'activité, atteinte à la réputation et perte de confiance des clients.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Eyecontact risque l'obsolescence et la concurrence, les pannes et cyberattaques, ainsi que des pertes financières et une dégradation de la confiance client.

3. La gestion des ressources humaines de l’entreprise Eyecontact

Dans un contexte de pénurie de spécialistes des technologies numériques, Eyecontact met en avant son environnement de travail, sa culture et ses pratiques de gestion des ressources humaines. Les documents décrivent notamment le télétravail, les outils collaboratifs, la cohésion, la formation et la fidélisation des salariés.

Question 3.1. Montrer que la culture d’entreprise de Eyecontact est favorable au recrutement des profils recherchés.

La culture d’Eyecontact valorise l’innovation, la convivialité, la confiance et le développement personnel. Elle répond aux attentes des experts du numérique, qui recherchent des missions stimulantes, de l’autonomie et un cadre de travail flexible. Les outils collaboratifs et les espaces aménagés favorisent la créativité.

Le télétravail, possible depuis toute la France, élargit le recrutement au-delà des contraintes de mobilité : 25 % des salariés travaillent entièrement à distance. L’entreprise propose aussi une intégration suivie, des formations, des évolutions internes et des moments de cohésion. Ces pratiques renforcent son attractivité dans un secteur où les profils qualifiés sont rares.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Innovation, flexibilité, télétravail, formation et qualité de vie au travail rendent Eyecontact attractive pour les experts numériques.

Question 3.2. Montrer que le style de direction des dirigeants de Eyecontact est adapté à la culture de l’organisation.

Les dirigeants adoptent un style participatif, fondé sur la confiance, le partage de l’information et la délégation de certaines décisions. Un comité intermédiaire réunit des collaborateurs de services et de niveaux hiérarchiques différents pour discuter des projets.

- Cette participation nourrit la créativité et l’innovation.
- La responsabilisation et l’autonomie renforcent l’implication des salariés.

Ce style est cohérent avec la culture collaborative d’Eyecontact et son objectif de favoriser l’épanouissement professionnel et personnel.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le style participatif et responsabilisant correspond à la culture collaborative, innovante et fondée sur la confiance d’Eyecontact.

Question 3.3. En une quinzaine de lignes, à partir de vos connaissances et d’exemples d’organisations, dont celui de Eyecontact, montrer que les technologies du numérique sont sources d’opportunités mais aussi de risques, tant pour les salariés que pour les organisations.

Les technologies numériques offrent aux organisations des gains de temps, une communication rapide et un accès élargi aux compétences. Chez Eyecontact, OneDrive, Teams et l’intranet facilitent le partage d’informations ; le télétravail permet de recruter partout en France. L’intelligence artificielle peut aussi accélérer la présélection

des candidatures, tandis que l'infogérance apporte un soutien technique spécialisé.

Ces usages comportent toutefois des risques. Les cyberattaques peuvent voler des données ou bloquer l'activité : EasyJet a subi un vol de données, Bouygues Construction une attaque par rançongiciel et l'AP-HP une attaque DDoS. Les pannes et les erreurs logicielles menacent aussi la continuité des services.

Pour les salariés, l'hyperconnexion peut provoquer fatigue, stress, isolement et brouillage entre vie professionnelle et vie personnelle. Les organisations doivent sécuriser leurs systèmes, accompagner les usages et respecter le droit à la déconnexion.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le numérique facilite le travail, le recrutement et la collaboration, mais expose aux cyberattaques, aux pannes et aux risques psychosociaux. Sécurité et droit à la déconnexion sont essentiels.

SYNTHÈSE DE L'ÉPREUVE & RÉFÉRENTIEL • BAC STMG

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2024)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve de spécialité Management, sciences de gestion et numérique du baccalauréat technologique, session 2024, porte le code 24-MGMSGNIN1. D'une durée de 4 heures et de coefficient 16, elle étudie Eyecontact, entreprise de solutions numériques pour l'optique. Les trois dossiers évaluent la performance, le développement et la gestion des ressources humaines, par l'analyse de documents, des calculs et une synthèse argumentée.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- L'avantage concurrentiel repose sur des ressources et compétences distinctives qui apportent une valeur supérieure aux clients.
- Taux de rentabilité économique = résultat d'exploitation / capitaux investis × 100.
- La réalité augmentée superpose des éléments virtuels au réel, tandis que la réalité diminuée fait disparaître des éléments réels.
- La croissance du chiffre d'affaires se mesure par une évolution absolue ou en pourcentage entre deux périodes.

Points de vigilance & attentes du jury

- Justifier chaque force ou risque par des éléments précis des documents et les relier à la situation d'Eyecontact.
- Pour les indicateurs commerciaux, préciser les données, la formule, le calcul et l'interprétation.
- Distinguer les modes de financement et expliquer leurs effets sur les ressources et le contrôle de l'entreprise.
- Dans la question de synthèse, traiter les opportunités et les risques numériques pour les salariés comme pour les organisations.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment analyser la performance commerciale à partir des données du sujet ?

Comparez les indicateurs entre les périodes disponibles, calculez leur évolution en valeur ou en pourcentage, puis interprétez-la. Vous pouvez notamment exploiter la progression du chiffre d'affaires, des essayages virtuels et des montures numérisées.

Q : Comment calculer la rentabilité économique de Eyecontact ?

Divisez le résultat d'exploitation par les capitaux investis, puis multipliez par 100. Les capitaux investis sont définis dans le sujet comme la somme des immobilisations brutes et du besoin en fonds de roulement d'exploitation.

Q : Comment répartir le temps entre les dossiers et tenir compte du barème ?

L'épreuve dure quatre heures. Le barème indicatif répartit les points sur 100 ainsi : 34 pour le dossier 1, 35 pour le dossier 2 et 31 pour le dossier 3. Prévoyez du temps pour les calculs et la relecture.

Q : Qu'attend-on dans les réponses et dans la question de synthèse ?

Appuyez vos réponses sur les documents et les notions du programme, en expliquant les liens avec Eyecontact. Pour la question 3.3, rédigez environ quinze lignes, donnez des exemples d'organisations et traitez les opportunités comme les risques.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbacstmg.fr/assets/annales/bac-stmg/Management, sciences de gestion et numérique/2024/Bac STMG - Management, sciences de gestion et numérique - Session 2024 - 2-Sujet.pdf
Ressources Bac STMG : 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.