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

Management, sciences de gestion et numérique

Session 2024 • Code sujet : **24-MGMSGNME1** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **16**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. L'environnement en pleine évolution de Topschuss (4 questions) **Page 3**

2. Les ressources clés de la croissance de Topschuss (4 questions) **Page 5**

3. Les technologies numériques au service de la performance de Topschuss (4 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 - 4-Sujet.pdf

1. L’environnement en pleine évolution de Topschuss

Topschuss évolue sur le marché des sports en extérieur, marqué par de nouvelles attentes des consommateurs, notamment écologiques et numériques. Le dirigeant souhaite adapter son offre et évaluer les choix stratégiques ainsi que la démarche RSE de l’entreprise.

Question 1.1. Repérer les évolutions des modes de consommation dans l’univers des sports en extérieur.

Les consommateurs privilégient le rapport qualité-prix et la durée de vie des produits. Les pratiques évoluent vers les produits recyclables, la réparation, la seconde main et l’économie circulaire. La sensibilité écologique progresse : 56 % des personnes interrogées accepteraient de payer plus cher pour un produit respectueux de l’environnement. Les enseignes spécialisées restent privilégiées (73 %) et 65 % préfèrent acheter en magasin, mais 42 % déclarent que leurs achats en ligne ont augmenté. Enfin, objets connectés, applications et plateformes communautaires prennent une place croissante dans la pratique et la distribution des sports en extérieur.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les achats deviennent plus durables et numériques, tandis que les magasins spécialisés restent importants malgré la progression du commerce en ligne.

Question 1.2. Analyser les options stratégiques choisies par Topschuss.

Option stratégique	Application chez Topschuss
Spécialisation et différenciation	Offre outdoor de plus de 35 000 références et expertise des salariés.
Développement des marchés	52 % des ventes sont réalisées hors de France; de nouveaux pays européens sont visés.
Croissance interne	Entrepôt de 25 000 m² offrant quatre fois plus de capacité de stockage.
Croissance externe envisagée	Possibilité de reprendre un distributeur pour accélérer sur un marché.

Ces choix soutiennent l’objectif de 100 millions d’euros de chiffre d’affaires en 2025. Le site marchand traduit en quatre langues et les trois boutiques complètent le développement international et multicanal.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Spécialisation, expansion européenne, investissements logistiques et distribution multicanale soutiennent la croissance; une acquisition pourrait l’accélérer.

Question 1.3. Expliquer en quoi le partenariat avec l’entreprise Goodloop génère un avantage concurrentiel pour Topschuss.

Le partenariat complète l’offre de Topschuss par un service spécialisé que Goodloop réalise dans ses ateliers locaux. Le parcours client est simple :

1. Le client dépose son équipement à réparer dans la boutique Topschuss.
2. Goodloop le répare et le client le récupère en magasin, environ 15 jours plus tard.

Ce service différencie l'enseigne, encourage la fréquentation des boutiques et répond à la demande de consommation durable en prolongeant la durée de vie des équipements. L'association avec un spécialiste local de l'économie circulaire renforce aussi l'image responsable de Topschuss et peut favoriser la fidélité des clients.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> La réparation en boutique différencie Topschuss, renforce son image responsable et contribue à attirer et fidéliser les clients.

Question 1.4. Montrer que le volet environnemental de la démarche de responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE) mise en œuvre par Topschuss répond aux attentes des consommateurs.

Les consommateurs souhaitent limiter le gaspillage (47 %) et les déchets (44 %), et réaliser des économies d'énergie (40 %). De plus, 56 % accepteraient de payer plus cher pour un produit respectueux de l'environnement. Les actions de Topschuss répondent à ces attentes :

- Goodloop répare les équipements et prolonge leur durée de vie, dans une logique d'économie circulaire.
- Le siège est labellisé EFFINERGIE, construit avec du béton bas carbone et équipé d'un éclairage réglé selon les présences.
- Des panneaux photovoltaïques sont installés sur le toit; le site favorise aussi la mobilité douce et les engagements environnementaux via la fondation d'entreprise.

Ces mesures concrètes limitent l'impact écologique de l'activité.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Réparation, sobriété énergétique, panneaux photovoltaïques et mobilité douce répondent aux attentes environnementales des consommateurs.

2. Les ressources clés de la croissance de Topschuss

Pour soutenir sa croissance dans un environnement concurrentiel, Topschuss cherche à recruter des collaborateurs compétents et à favoriser leur qualité de vie au travail. Le dossier examine également l'équilibre financier de l'entreprise et le financement de son développement.

Question 2.1. Justifier l'intérêt de la marque employeur pour répondre aux besoins de recrutement de Topschuss.

Topschuss crée 10 à 15 postes par an pour accompagner sa croissance : elle doit donc attirer régulièrement des candidats compétents. Sa marque employeur valorise une équipe soudée, l'autonomie, les possibilités d'évolution, le télétravail selon les fonctions et des locaux conçus pour le bien-être. Ces avantages différencient l'entreprise et renforcent son attractivité. Ils peuvent aussi favoriser la fidélisation des salariés, limitant ainsi les départs et les besoins de recrutement. Enfin, l'ouverture des postes aux personnes en situation de handicap élargit le vivier de candidats.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La marque employeur soutient le recrutement et la fidélisation des compétences nécessaires à la croissance de Topschuss.

Question 2.2. En une quinzaine de lignes, à partir de vos connaissances et d'exemples d'organisations, dont celui de l'entreprise Topschuss, expliquer en quoi la qualité de vie au travail peut contribuer à la performance globale.

La qualité de vie au travail contribue à la performance globale en agissant sur les salariés et sur l'activité. Chez Topschuss, les espaces de détente, la salle de sport, la salle de sieste et le télétravail possible améliorent le bien-être et l'attractivité. Dans d'autres organisations, l'aménagement des horaires ou l'adaptation des postes peuvent aussi réduire la fatigue et favoriser l'engagement.

- Sur le plan social, la QVT améliore la satisfaction, la coopération et la fidélisation.
- Sur le plan économique, elle peut soutenir la productivité et réduire l'absentéisme ainsi que les coûts liés aux départs.
- Elle renforce aussi l'image de l'employeur et, chez Topschuss, l'engagement environnemental proposé aux salariés nourrit la responsabilité globale.

Ces effets dépendent toutefois d'une organisation du travail adaptée.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La QVT renforce l'engagement, l'efficacité et la fidélisation, contribuant ainsi aux performances sociale, économique et d'image.

Question 2.3. Analyser l'équilibre financier de Topschuss en 2022 en calculant le fonds de roulement net global (FRNG), le besoin en fonds de roulement (BFR) et la trésorerie nette (TN). Commenter les résultats.

Le FRNG correspond aux ressources stables diminuées des emplois stables. Le BFR est la différence entre l'actif circulant et le passif circulant. La trésorerie nette se vérifie par la différence FRNG - BFR. Les montants du bilan fonctionnel donnent :

Indicateur	Calcul	Résultat
FRNG	21 857 305 - 7 362 156	14 495 149 €
BFR	17 225 417 - 13 624 272	3 601 145 €
TN	14 495 149 - 3 601 145	10 894 004 €

Le FRNG couvre le BFR et la trésorerie nette est positive. L'équilibre financier est favorable ; la trésorerie nette correspond aux disponibilités, sans concours bancaire courant.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> FRNG : 14 495 149 € ; BFR : 3 601 145 € ; TN : 10 894 004 €. Équilibre financier favorable.

Question 2.4. Repérer et justifier la pertinence du choix de financement de Topschuss pour son développement.

Topschuss a choisi une levée de fonds de 10 millions d'euros auprès d'investisseurs privés, sans emprunt bancaire. Ces apports financent notamment le développement du réseau de magasins en France et à l'étranger. Ce choix est pertinent car il apporte des ressources pour soutenir l'expansion sans ajouter de remboursement d'emprunt ni de charges d'intérêts. En contrepartie, les investisseurs entrent au capital et une partie du pouvoir est partagée. Thomas R. reste toutefois majoritaire après l'opération : il conserve donc le contrôle de l'entreprise.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La levée de fonds finance l'expansion sans emprunt bancaire ; Thomas R. reste majoritaire au capital.

3. Les technologies numériques au service de la performance de Topschuss

Topschuss utilise des outils numériques pour développer la relation client et automatise une partie de sa logistique pour accompagner sa croissance. Le dossier demande d'évaluer sa performance commerciale et d'apprécier les effets de ces transformations sur les acteurs et les ressources de l'entreprise.

Question 3.1. Analyser la performance commerciale de Topschuss en calculant l'évolution du chiffre d'affaires pour les années 2021 et 2022. Commenter les résultats.

Le taux d'évolution se calcule par frac{CA final - CA initial}{CA initial} times 100. Le chiffre d'affaires passe de 34 624 801 € en 2020 à 44 886 999 € en 2021, soit une hausse de 29,64 %. En 2022, il atteint 55 143 320 €, soit une hausse de 22,85 % par rapport à 2021. La progression reste donc importante, mais ralentit. En 2021, elle dépasse nettement la croissance du marché français, qui est de 8,6 %.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Évolution du chiffre d'affaires : +29,64 % en 2021 et +22,85 % en 2022. La croissance reste forte, mais ralentit.

Question 3.2. Montrer comment la diversité des outils numériques utilisés chez Topschuss contribue à la relation client.

Le site marchand permet de rechercher et d'acheter des produits en ligne. Pour accompagner les clients, Topschuss propose un chat en direct, un formulaire de contact détaillé et une FAQ. Le compte client rassemble les coordonnées utiles, notamment pour la livraison, et la newsletter informe des promotions et nouveautés. Les réseaux sociaux et le blog prolongent les échanges avec la clientèle. Enfin, la politique de confidentialité informe sur l'utilisation des données personnelles. La diversité des canaux facilite l'accès à l'information et à l'assistance, et contribue à fidéliser les clients.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Les outils numériques facilitent l'achat, l'assistance et l'information, tout en contribuant à la fidélisation des clients.

Question 3.3. Préciser le rôle des acteurs impliqués dans le processus de préparation des commandes. Indiquer pour chacun s'il s'agit d'un acteur interne ou externe.

Acteur	Rôle dans le processus	Statut
Service client	Accepte la commande et déclenche sa préparation.	Interne
Préparateur de commande	Prépare la commande, puis réalise le colisage et l'emballage.	Interne
Robot Autostore	Prélève les produits dans l'entrepôt et les apporte au préparateur.	Ressource technologique interne, non humain
Prestataire de livraison	Prend en charge le colis et assure sa livraison.	Externe
Client	Passe commande et reçoit le colis.	Externe

Le service client et le préparateur appartiennent à Topschuss. Le robot est un équipement mobilisé par le service logistique, et non un acteur humain. Le prestataire intervient à l'extérieur de l'entreprise pour acheminer le colis ; le client est également externe à Topschuss. Le processus aboutit à la transmission du colis et à la communication d'une date de livraison prévue.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Internes : service client et préparateur. Le robot est une ressource technologique interne. Externes : prestataire de livraison et client.

Question 3.4. Apprécier les impacts de l'automatisation de l'entrepôt de logistique sur les ressources de Topschuss.

L'automatisation renforce les ressources matérielles et technologiques de Topschuss : l'entrepôt comprend 16 robots et une chaîne d'emballage, pour 10 millions d'euros d'investissement. Elle accroît la productivité : 330 à 350 produits peuvent être prélevés par heure et la chaîne traite jusqu'à 500 colis par heure. Le dimensionnement des cartons réduit la consommation de carton et peut diminuer le nombre de camions. En revanche, la chaîne pourrait remplacer 36 postes de préparateurs. Les salariés doivent être formés au logiciel et au rythme de travail. L'investissement améliore donc l'efficacité, mais transforme les emplois et nécessite un accompagnement des équipes.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Productivité et efficacité environnementale renforcées, mais investissement important, besoins de formation et risque de suppression de 36 postes.

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-MGMSGNME1. D'une durée de 4 heures et affectée du coefficient 16, elle étudie l'entreprise Topschuss, distributrice d'équipements de sports en extérieur. Elle évalue l'analyse du marché et de la RSE, des ressources humaines et financières, ainsi que de la performance commerciale et des technologies numériques.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- FRNG = ressources stables - emplois stables ; il mesure l'excédent de ressources durables après financement des emplois stables.
- BFR = actif circulant hors trésorerie - passif circulant ; il traduit le besoin de financement du cycle d'exploitation.
- Trésorerie nette = FRNG - BFR, ou trésorerie d'actif - trésorerie de passif.
- Évolution en pourcentage du chiffre d'affaires = (valeur finale - valeur initiale) / valeur initiale × 100.

Points de vigilance & attentes du jury

- Pour chaque indicateur financier, expliciter les postes retenus, poser le calcul et préciser l'unité avant de commenter le résultat.
- Pour l'évolution du chiffre d'affaires, comparer les deux années demandées et exprimer la variation en pourcentage.
- Relier les données des documents aux notions de cours et distinguer les faits observés de leur interprétation.
- Dans le processus de commande, identifier chaque acteur, son rôle et son statut interne ou externe à l'entreprise.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le FRNG, le BFR et la trésorerie nette à partir du bilan fonctionnel ?

Soustrayez les emplois stables des ressources stables pour obtenir le FRNG. Calculez le BFR en retranchant le passif circulant de l'actif circulant hors trésorerie. La trésorerie nette correspond au FRNG moins le BFR.

Q : Comment calculer l'évolution du chiffre d'affaires entre 2021 et 2022 ?

Soustrayez le chiffre d'affaires de 2021 de celui de 2022, puis divisez l'écart par le chiffre d'affaires de 2021 et multipliez par 100. Commentez ensuite le sens et l'ampleur de la variation.

Q : Comment organiser son temps en tenant compte du barème des dossiers ?

L'épreuve dure quatre heures et les dossiers représentent respectivement 31, 35 et 34 points sur 100 à titre indicatif. Répartissez le temps en conséquence, réservez un moment à la relecture et répondez à toutes les questions.

Q : Qu'attend le jury pour les calculs et les réponses d'analyse ?

Présentez les formules, les données utilisées et les résultats avec leurs unités. Pour les analyses, appuyez-vous sur les documents et vos connaissances, puis reliez les éléments relevés à la question sans vous limiter à une simple description.

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 - 4-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.