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 2025 • Code sujet : **25-MGMSGNG11** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **16**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Hériland face à un environnement concurrentiel (4 questions) **Page 3**

2. Le renouvellement des attractions comme source de développement de Hériland (4 questions) **Page 5**

3. Les choix opérationnels mis en œuvre par Hériland (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/2025/Bac STMG - Management, sciences de gestion et numérique - Session 2025 - 4-Sujet.pdf

1. Hériland face à un environnement concurrentiel

Hériland évolue sur un marché concurrentiel où l'innovation et l'attractivité sont essentielles pour fidéliser les visiteurs. La direction envisage d'investir 16 millions d'euros dans un grand huit début 2028 et doit examiner l'environnement du parc, ses ressources et la nature de cette décision.

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

Opportunités	Menaces
La demande de loisirs reste soutenue malgré l'inflation ; les ménages se tournent notamment vers les parcs de proximité. La multiplication des parcs a aussi développé l'attrait pour ces destinations. Hériland bénéficie d'une récompense qui renforce sa visibilité.	La concurrence est forte entre les grands parcs et les parcs de taille comparable. L'inflation peut réduire le pouvoir d'achat et contraindre les dépenses de loisirs. La pénurie de main-d'œuvre rend le recrutement difficile.

Le secteur reste porteur, mais Hériland ne peut pas compter sur la seule progression de la demande. Il doit continuer à innover et à maintenir un bon rapport qualité-prix face aux concurrents. La tension sur le recrutement constitue aussi un risque pour la qualité de l'accueil et le fonctionnement du parc, particulièrement lors des périodes de forte activité.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Opportunités : demande de loisirs soutenue, attrait des parcs de proximité et reconnaissance du parc.
Menaces : concurrence, inflation et pénurie de main-d'œuvre.

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

Les facteurs clés de succès sont les éléments que le parc doit maîtriser pour attirer les visiteurs et rester compétitif. Il faut renouveler et diversifier les attractions afin de proposer régulièrement de nouvelles expériences et de fidéliser les clients. Le rapport qualité-prix, la qualité de l'accueil, de la restauration et des spectacles contribuent à une expérience satisfaisante. Une bonne réputation et une communication efficace renforcent la notoriété. Enfin, disposer d'un personnel compétent et en nombre suffisant est essentiel pour assurer les services et le fonctionnement des attractions.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Innover et diversifier l'offre, proposer une expérience de qualité à prix accessible, fidéliser les visiteurs et disposer d'un personnel compétent.

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

Type de ressources	Ressources de Hériland
Humaines	65 salariés permanents et jusqu'à 400 saisonniers.
Matérielles	45 hectares, 43 attractions, un hôtel et des restaurants.
Financières	6,6 millions d'euros de capitaux propres au 31 décembre 2023.
Immatérielles	Une expérience depuis 1988 et une distinction de meilleur parc de sa catégorie.

Deux faiblesses majeures se dégagent. D'abord, la saisonnalité et les difficultés de recrutement rendent incertain le recrutement des saisonniers nécessaires à l'ouverture et à l'accueil des visiteurs. Ensuite, les capitaux propres de 6,6 millions d'euros sont inférieurs au coût annoncé du grand huit, soit 16 millions d'euros. Le parc devra donc sécuriser des financements complémentaires pour réaliser cet investissement.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Ressources humaines, matérielles, financières et immatérielles. Faiblesses : recrutement saisonnier difficile et capitaux propres inférieurs au coût du grand huit.

Question 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 dans un grand huit constitue une décision stratégique. Il engage la direction et l'avenir de l'organisation sur plusieurs années, car il modifie durablement l'offre et vise à renforcer la compétitivité du parc. Son montant mobilise des ressources importantes et impose des choix de financement. La décision comporte un risque : la fréquentation et les recettes futures ne sont pas certaines. Elle est également difficilement réversible, contrairement aux décisions opérationnelles courantes, qui concernent la gestion quotidienne.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Décision stratégique de long terme, engageante, coûteuse, risquée et difficilement réversible.

2. Le renouvellement des attractions comme source de développement de Hériland

Face à la concurrence et à la demande de nouveautés, Hériland renouvelle ses attractions, avec des effets sur la fréquentation du parc. Les dirigeants évaluent la rentabilité prévisionnelle pour 2028 et recherchent des financements pour le grand huit de 16 millions d'euros.

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

Hériland adopte une stratégie de différenciation : il renouvelle ses attractions et diversifie l'expérience avec des spectacles, des restaurants et un hôtel. Cette offre répond à la demande de nouveautés et encourage les visites répétées. Les investissements de 4 millions d'euros pour Stars Experience et de 12 millions pour Octopus illustrent cette démarche. La hausse de fréquentation observée après leur ouverture va dans le même sens. Dans un marché concurrentiel, cette stratégie est pertinente pour attirer et fidéliser les visiteurs, mais chaque investissement doit générer une fréquentation suffisante pour être rentable.

✓ RÉPONSE À RETENIR

La stratégie de différenciation, fondée sur le renouvellement et la diversification de l'offre, est pertinente si les investissements sont rentabilisés.

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

Période	Investissement	Visiteurs au départ	Visiteurs à l'arrivée	Évolution
1991-1992	Stars Experience : 4 millions d'euros	250 000	350 000	+100 000, soit +40 %
2021-2022	Octopus : 12 millions d'euros	580 000	763 000	+183 000, soit environ +31,6 %
1991-2022	Plusieurs investissements	250 000	763 000	+513 000, soit +205,2 %

La fréquentation a plus que triplé entre 1991 et 2022. Les deux hausses annuelles constatées après l'ouverture de nouvelles attractions sont cohérentes avec leur pouvoir d'attraction. Toutefois, ces comparaisons montrent une association temporelle et ne permettent pas d'attribuer toute la croissance aux seuls investissements.

✓ RÉPONSE À RETENIR

La fréquentation passe de 250 000 à 763 000 visiteurs entre 1991 et 2022, soit une hausse de 513 000 visiteurs (+205,2 %).

Question 2.3. Calculer le seuil de rentabilité en euros et en nombre de visiteurs du parc Hériland prévu pour 2028. En déduire la pertinence de la décision des dirigeants d'investir dans un nouveau manège.

Le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires est égal aux charges fixes divisées par le taux de marge sur coût variable : 22 110 000 / 0,57 = 38 789 473,68 €. Au panier moyen de 46 €, il faut environ 843 249,43 visiteurs, donc au moins 843 250 visiteurs. Le chiffre d'affaires prévisionnel de 42 000 000 € dépasse le seuil de 3 210 526,32 €. L'investissement paraît donc envisageable selon ces prévisions. Toutefois, ce seuil ne garantit pas à lui seul le remboursement du coût du grand huit de 16 millions d'euros, sauf si ce coût et son financement sont intégrés aux charges prises en compte.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Seuil 2028 : 38 789 473,68 €, soit 843 250 visiteurs au minimum. Le chiffre d'affaires prévisionnel le dépasse de 3 210 526,32 €.

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

Hériland peut combiner plusieurs ressources : autofinancement grâce au résultat conservé, augmentation de capital auprès des associés, emprunt bancaire et éventuellement crédit-bail pour l'équipement. Le résultat indiqué au bilan est de 1 525 000 €, mais sa disponibilité doit être vérifiée. L'endettement actuel représente environ 29,1 % des capitaux propres, sous le plafond conseillé de 50 %. À capitaux propres inchangés, la marge théorique d'endettement supplémentaire est d'environ 1 395 991 € : l'emprunt seul ne peut donc couvrir le projet de 16 millions. Il faut privilégier un financement diversifié et comparer le coût total des solutions.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Associer autofinancement et apport en capital, puis compléter par un emprunt limité ou un crédit-bail, sans financer les 16 millions par la dette seule.

3. Les choix opérationnels mis en œuvre par Hériland

L'activité saisonnière de Hériland nécessite le recrutement de 400 saisonniers dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre. Le parc adapte ses pratiques de recrutement et utilise des outils numériques pour améliorer la relation client et développer sa marque employeur.

Question 3.1. Démontrer l'intérêt d'une démarche de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences, appelée aujourd'hui gestion des emplois et des parcours professionnels, pour le parc Hériland.

La GEPP aide à anticiper les emplois et les compétences nécessaires, puis à réduire les écarts entre les besoins et les ressources disponibles. Hériland doit prévoir chaque saison jusqu'à 400 recrutements, dans des métiers variés, pour une activité d'avril à novembre. Le développement du parc peut aussi faire évoluer ces besoins.

En planifiant les recrutements en amont, par exemple dès février pour une ouverture en avril, le parc peut mieux définir les profils, choisir ses canaux de recrutement et organiser l'intégration ou la formation. Adapter les contrats aux disponibilités et proposer logement, primes et rémunération attractive aide à fidéliser les saisonniers. La GEPP sécurise ainsi les effectifs et la qualité de l'accueil.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La GEPP permet d'anticiper les besoins saisonniers, de recruter et préparer les compétences nécessaires, puis de fidéliser les salariés.

Question 3.2. En une quinzaine de lignes, à partir de vos connaissances et en vous inspirant d'exemples d'organisations, parmi lesquelles le parc Hériland, montrer que les facteurs de motivation des salariés sont une des conditions du développement des organisations.

La rémunération, les avantages matériels, les conditions de travail, la reconnaissance, l'autonomie et le sens du travail sont des facteurs de motivation. Hériland augmente le salaire horaire, verse une prime, étend les indemnités kilométriques, construit des logements et adapte les contrats aux disponibilités des saisonniers.

Ces mesures facilitent le recrutement et le retour des salariés d'une saison à l'autre. Plus engagés, les salariés peuvent fournir un travail de meilleure qualité et un accueil chaleureux, comme le souligne un avis client sur le blogue du parc. La satisfaction des visiteurs, la réputation et la fidélisation progressent alors, soutenant l'activité et le développement de l'organisation. Ces mesures ont toutefois un coût à maîtriser.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La motivation favorise l'engagement et la fidélisation des salariés, améliore le service et contribue ainsi à la performance et au développement de l'organisation.

Question 3.3. Analyser l'apport des technologies numériques mises en œuvre par le parc Hériland pour améliorer sa relation client, d'une part, et développer sa marque employeur, d'autre part.

Relation client : le site permet d'acheter des billets et de réserver l'hôtel. L'application renseigne avant la visite, puis indique les temps d'attente et aide à s'orienter sur place. Les Alertes Zen aident à anticiper l'affluence. Réseaux sociaux et blogue annoncent les nouveautés, suscitent des échanges et valorisent les avis ; Hériland répond aux commentaires négatifs et aux messages des visiteurs.

Marque employeur : le site, les réseaux professionnels et les plateformes d'emploi rendent les offres accessibles à davantage de candidats. Le salon de recrutement en ligne complète le job dating et les médias traditionnels. Ces outils élargissent la diffusion des postes saisonniers et font connaître Hériland comme employeur, à condition de présenter clairement les emplois et de répondre rapidement aux candidatures.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les outils numériques facilitent la visite et les échanges avec les clients, tout en élargissant la diffusion des offres et la visibilité de Hériland comme employeur.

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

Pour les données personnelles des clients, Hériland doit respecter le RGPD et les règles de la CNIL. Il doit :

- définir une finalité et une base légale, informer les personnes et ne collecter que les données nécessaires ;
- limiter la durée de conservation, sécuriser les données et restreindre les accès ;
- permettre l'exercice des droits d'accès, de rectification, d'effacement, d'opposition et, lorsque les conditions sont réunies, de portabilité ou de limitation ;
- recueillir un consentement valable lorsqu'il est requis, notamment pour les cookies non nécessaires et certaines prospections commerciales.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Hériland doit collecter et utiliser les données de façon licite, transparente, limitée et sécurisée, tout en respectant les droits des clients.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2025)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve de spécialité Management, sciences de gestion et numérique du baccalauréat technologique, session 2025, porte le code 25-MGMSGNG11, dure 4 heures et a un coefficient 16. Le cas Hériland mobilise le diagnostic stratégique, le marketing, la rentabilité et le financement, ainsi que la gestion des ressources humaines, la motivation, les outils numériques et la protection des données personnelles.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Un facteur clé de succès est une ressource ou une compétence essentielle pour réussir dans un secteur concurrentiel.
- Le seuil de rentabilité en euros se calcule en divisant les charges fixes par le taux de marge sur coût variable exprimé en valeur décimale.
- Le seuil de rentabilité en visiteurs se calcule en divisant le seuil en euros par le panier moyen par visiteur.
- La GEPP anticipe les besoins en emplois et en compétences pour adapter les ressources humaines aux évolutions de l'organisation.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer le diagnostic externe, qui repère opportunités et menaces, du diagnostic interne, qui porte sur les ressources et les faiblesses.
- Pour analyser la fréquentation, comparer les valeurs de départ et d'arrivée et préciser les périodes et investissements concernés.
- Détailler les calculs de rentabilité, vérifier les unités et arrondir de façon cohérente le nombre de visiteurs.
- Relier les outils numériques à leurs usages et mentionner les obligations de protection des données personnelles.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de rentabilité prévisionnel en euros ?

Divisez les charges fixes par le taux de marge sur coût variable exprimé en valeur décimale. Pour Hériland, 57 % s'écrit 0,57. Le résultat correspond au chiffre d'affaires minimal nécessaire pour couvrir les charges.

Q : Comment convertir le seuil de rentabilité en nombre de visiteurs ?

Divisez le seuil de rentabilité en euros par le panier moyen par visiteur. Pour Hériland, le panier prévu est de 46 euros. Le résultat indique le nombre de visiteurs nécessaire, à arrondir à un nombre entier pertinent.

Q : Comment répartir son temps et interpréter le barème des dossiers ?

L'épreuve dure 4 heures. Le barème indicatif totalise 100 points : 30 pour le dossier 1, 30 pour le dossier 2 et 40 pour le dossier 3. Tenez compte de cette pondération dans votre organisation et gardez du temps pour relire.

Q : Quelles précautions prendre lors de la collecte de données personnelles ?

Le parc doit respecter le RGPD : informer les personnes, limiter la collecte aux données nécessaires, définir une base légale et sécuriser les informations. Il doit aussi permettre l'exercice des droits des personnes, notamment l'accès, la rectification et l'effacement.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbacstmg.fr/assets/annales/bac-stmg/Management, sciences de gestion et numérique/2025/Bac STMG - Management, sciences de gestion et numérique - Session 2025 - 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.