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 Pro GMNF, veuillez visiter :
bacprogmnf.fr/annales-sujets-et-corriges

Baccalauréat professionnel Gestion des milieux naturels et de la faune

Session 2026 • Code sujet : **26-BCP-GMNF-E5** • Durée : **2 heures** • Coefficient : **2**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique de la situation contractuelle (4 questions) **Page 3**

2. Analyse managériale et stratégique (3 questions) **Page 5**

3. Analyse économique et budgétaire (3 questions) **Page 8**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 11**

Sujet officiel (PDF) : https://bacprogmnf.fr/assets/annales/bac-pro-gmnf/Gestion, préservation de la faune et sensibilisation des publics/2026/Bac Pro GMNF - Gestion, préservation de la faune et sensibilisation des publics - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse juridique de la situation contractuelle

Une unité territoriale de la LPO a conclu avec SAS Anim'Nature un contrat de prestation portant sur 24 journées d'animation au prix ferme de 2 400 euros, sans clause de révision. Après signature, le prestataire réclame 1 800 euros supplémentaires et indique qu'il pourrait suspendre les journées prévues si cette somme n'est pas payée.

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les parties, le contrat conclu et la demande formulée par SAS Anim'Nature. Relevez les faits utiles à la résolution du différend.

La LPO France, association loi 1901, est la cliente et la SAS Anim'Nature, société prestataire, est son cocontractant. Elles ont conclu un contrat synallagmatique de prestation de services portant sur 24 journées d'animation, au prix total ferme de 2 400 euros, sans clause de révision. Après la signature, le prestataire demande 1 800 euros supplémentaires en invoquant la hausse de ses frais de déplacement et envisage de suspendre les journées prévues. Ces faits déterminent le prix convenu et la nature du différend.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Contrat de prestation de services à prix ferme : le prestataire réclame après signature une hausse non prévue et menace de suspendre ses prestations.

Question 1.2. Formulez le problème de droit auquel l'unité territoriale doit répondre.

Le problème de droit est de savoir si un prestataire peut modifier seul le prix d'un contrat de services déjà conclu, en invoquant l'augmentation de ses frais de déplacement, alors que le contrat fixe un prix ferme et ne prévoit aucune révision. Il faut également déterminer si, lorsque le client refuse de payer cette somme supplémentaire, le prestataire peut suspendre les prestations convenues et quels recours sont ouverts au client en cas de non-exécution.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le prestataire peut-il imposer la hausse et suspendre ses prestations malgré le prix ferme convenu sans clause de révision ?

Question 1.3. À l'aide des documents DT 1 et DT 2, exposez les règles de droit applicables à la force obligatoire du contrat, à son exécution de bonne foi et aux réactions possibles en cas d'inexécution. Distinguez les dispositions légales de l'éclairage apporté par la décision de la Cour de cassation.

Selon les dispositions légales, l'article 1103 du Code civil rend le contrat obligatoire pour les parties et l'article 1104 impose son exécution de bonne foi. En cas d'inexécution, l'article 1217 prévoit notamment l'exécution forcée, la réduction du prix, la résolution et la réparation ; les sanctions compatibles peuvent se cumuler. L'article 1219 permet de suspendre sa propre obligation seulement si l'autre partie n'exécute pas la sienne et si ce manquement est suffisamment grave. L'article 1231-1 prévoit des dommages-intérêts pour inexécution ou retard, sauf force majeure. L'arrêt Huard illustre la loyauté contractuelle, sans autoriser une modification unilatérale du prix.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le contrat oblige les parties et doit être exécuté de bonne foi ; l'arrêt Huard illustre la loyauté, sans permettre de modifier seul le prix.

Question 1.4. Appliquez les règles aux faits. Indiquez si la hausse de 1 800 euros peut être imposée unilatéralement, si le prestataire peut suspendre les journées prévues dans les circonstances décrites et quelles démarches l'association peut entreprendre. Justifiez votre solution en précisant les conditions de mise en œuvre des voies de recours envisagées.

1. La hausse de 1 800 euros ne peut pas être imposée : le prix est ferme et aucune clause ne prévoit sa révision. Un changement de prix nécessite l'accord de l'association.
2. Le refus de payer cette somme non prévue ne constitue pas, à lui seul, une inexécution de l'association suffisamment grave pour justifier la suspension au titre de l'article 1219.
3. L'association peut refuser la hausse par écrit et mettre le prestataire en demeure d'exécuter les journées au prix convenu. En cas de persistance du manquement, elle peut demander l'exécution forcée, sous réserve qu'elle soit possible et non manifestement disproportionnée, ou solliciter la résolution du contrat. Des dommages-intérêts peuvent être demandés si elle établit un préjudice lié à l'inexécution.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Refuser la hausse et mettre en demeure le prestataire d'exécuter au prix convenu ; en cas d'inexécution, demander l'exécution ou la résolution et, si le préjudice est établi, des dommages-intérêts.

2. Analyse managériale et stratégique

L'unité territoriale prépare des visites guidées de zones humides pour faire découvrir ces milieux et sensibiliser notamment les familles et les groupes scolaires, tout en limitant le dérangement de la faune. Le dossier décrit les ressources et contraintes de l'unité ainsi que les facteurs externes à prendre en compte pour établir un diagnostic et proposer des décisions adaptées.

Question 2.1. Présentez deux forces et deux faiblesses internes de l'opération. Pour chaque élément, expliquez en quoi il peut influencer la réalisation des visites ou la sensibilisation des publics.

Forces

- La LPO a pour missions la connaissance et la conservation de la biodiversité ainsi que la sensibilisation : les visites sont cohérentes avec ses compétences et sa vocation.
- Les 1 200 visiteurs accueillis en 2025 donnent à l'unité une expérience concrète de l'accueil et un premier repère pour préparer le programme de 2026.

Faiblesses

- Les huit salariés ont déjà des missions de suivi naturaliste et d'accueil : leur temps limité complique la préparation des animations.
- Le programme repose sur Anim'Nature pour 24 journées : cette dépendance fragilise leur réalisation en cas de désaccord avec le prestataire.

Diagnostic interne complété

Analyse	Élément relevé	Effet sur l'opération
Force 1	Mission LPO : biodiversité et sensibilisation	Visites cohérentes avec sa vocation
Force 2	1 200 visiteurs accueillis en 2025	Expérience utile pour préparer 2026
Faiblesse 1	Temps des huit salariés limité	Préparation des animations contrainte
Faiblesse 2	Dépendance à Anim'Nature	Risque sur les 24 journées prévues
Politique		Opportunité ou menace : ...
Économique		Opportunité ou menace : ...
Socioculturel		Opportunité ou menace : ...
Technologique		Opportunité ou menace : ...
Environnemental		Opportunité ou menace : ...
Légal		Opportunité ou menace : ...

À compléter à partir du contexte et du DT 3.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : mission cohérente et expérience d'accueil. Faiblesses : temps de préparation limité et dépendance au prestataire.

Question 2.2. Réalisez un diagnostic PESTEL à partir des informations du DT 3. Relevez au moins un facteur pertinent pour chacun des domaines politique, économique, socioculturel, technologique, environnemental et légal, puis précisez s'il constitue une opportunité ou une menace pour l'opération.

Le diagnostic PESTEL distingue les facteurs favorables des risques externes. Chaque domaine ci-dessous est associé à un élément indiqué dans le DT 3 et à son effet sur l'opération.

Domaine	Facteur relevé	Effet sur l'opération
Politique	Appel à projets pour au moins trois séances scolaires	Opportunité : aide possible jusqu'à 1 500 €, non acquise
Économique	Variations du prix du carburant	Menace : hausse possible des coûts de déplacement
Socioculturel	Intérêt croissant des familles pour les sorties nature	Opportunité : public potentiel plus important
Technologique	Supports numériques de réservation disponibles	Opportunité, mais suivi nécessaire par l'équipe
Environnemental	Restrictions saisonnières liées à la nidification	Menace : dates et accès à adapter
Légal	Règles de protection des espèces	Menace : visites à organiser dans le respect des règles

L'aide éventuelle et l'intérêt des familles ne garantissent ni financement ni fréquentation. Il faut donc bâtir un programme prudent, prévoir du temps pour le suivi des réservations et adapter les visites aux périodes sensibles et aux règles de protection.

Diagnostic PESTEL complété

Analyse	Élément relevé	Effet sur l'opération
Force 1	.....	.....
Force 2	.....	.....
Faiblesse 1	.....	.....
Faiblesse 2	.....	.....
Politique	Aide possible, dès 3 séances s	Opportunité, jusqu'à 1 500 €
Économique	Prix du carburant variable	Menace sur les coûts de déplacement
Socioculturel	Intérêt croissant des familles	Opportunité de fréquentation
Technologique	Réservation numérique dispon	Opportunité, suivi à organiser
Environnemental	Restrictions liées à la nidificati	Menace sur dates et accès
Légal	Protection des espèces réglem	Menace, visites à encadrer

À compléter à partir du contexte et du DT 3.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Opportunités : aide scolaire potentielle, intérêt des familles et réservation numérique. Menaces : coûts de déplacement, restrictions saisonnières et protection légale des espèces.

Question 2.3. Proposez deux décisions managériales ou stratégiques permettant de sécuriser le programme, de maîtriser ses coûts et de préserver la qualité de la sensibilisation. Pour chaque décision, justifiez son intérêt au regard du diagnostic et indiquez un point de vigilance relatif à la protection de la faune ou à l'accueil du public.

1. **Programmer au moins trois séances scolaires et déposer un dossier à l'appel à projets.** L'aide potentielle peut contribuer au financement et diversifier les publics. Ne pas l'inscrire comme recette certaine avant son attribution. Vérifier les disponibilités de l'équipe et choisir des dates compatibles avec les restrictions liées à la nidification.
2. **Confirmer par écrit avec Anim'Nature les 24 journées et le prix convenu, et préparer une solution de remplacement.** Cela sécurise le calendrier et limite le risque de coût imprévu ou d'interruption. Toute modification doit être convenue entre les parties. Maintenir des jauges adaptées et un accueil de qualité afin de limiter le dérangement de la faune.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Solliciter l'aide pour les séances scolaires sans la considérer comme acquise, et sécuriser par écrit le prix et les dates avec le prestataire tout en prévoyant une solution de remplacement.

3. Analyse économique et budgétaire

Le budget prévisionnel des visites guidées repose sur 1 500 visiteurs attendus, un tarif moyen de 8 euros, une subvention acquise de 4 000 euros et des charges fixes et variables détaillées dans le DT 3. Il faut calculer le résultat et le seuil d'équilibre avant et après l'éventuelle hausse de 1 800 euros, puis comparer le seuil après hausse à la capacité maximale de 1 800 visiteurs.

Question 3.1. Pour 1 500 visiteurs, calculez les recettes de billetterie, les produits totaux incluant la subvention, les charges variables, les charges totales et le résultat prévisionnel de l'opération avant la hausse demandée par le prestataire. Présentez les opérations effectuées.

On applique le tarif moyen de 8 € aux 1 500 visiteurs pour calculer la billetterie. La subvention acquise s'ajoute aux recettes. Les charges variables dépendent du nombre de visiteurs ; elles s'ajoutent aux charges fixes de 8 400 €. Le résultat prévisionnel est la différence entre les produits totaux et les charges totales.

Indicateur	Calcul	Résultat
Recettes de billetterie	1 500 × 8	12 000 €
Produits totaux	12 000 + 4 000	16 000 €
Charges variables	1 500 × 2,40	3 600 €
Charges totales	8 400 + 3 600	12 000 €
Résultat prévisionnel	16 000 - 12 000	4 000 €

Budget avant hausse complété

Indicateur	Calcul	Résultat
Recettes de billetterie avant hausse	.....	12 000 €
Produits totaux avant hausse	.....	16 000 €
Charges variables pour 1 500 visiteurs	.....	3 600 €
Charges totales avant hausse	.....	12 000 €
Résultat prévisionnel avant hausse	.....	4 000 €
Seuil de fréquentation avant hausse	.....	... visiteurs
Résultat prévisionnel après hausse	.....	.....
Seuil de fréquentation après hausse	.....	... visiteurs

✓ RÉPONSE À RETENIR

Excédent prévisionnel avant hausse : 4 000 €.

Question 3.2. Calculez le nombre de visiteurs nécessaire pour atteindre l'équilibre budgétaire avant la hausse demandée. Indiquez si l'objectif de 1 500 visiteurs permet d'atteindre cet équilibre et justifiez votre réponse.

La marge par visiteur après déduction des charges variables est de $8 - 2,40 = 5,60$ €. Le seuil donné par le DT 3 est $(8\,400 - 4\,000)/(8 - 2,40) = 785,7$ visiteurs. Comme le nombre de visiteurs doit être entier et atteindre au moins ce seuil, on arrondit à l'unité supérieure : 786. L'objectif de 1 500 visiteurs dépasse ce seuil ; l'équilibre budgétaire est donc atteint selon les prévisions.

Seuil avant hausse complété

Indicateur	Calcul	Résultat
Recettes de billetterie avant hausse	.....	.....
Produits totaux avant hausse	.....	.....
Charges variables pour 1 500 visiteurs	.....	.....
Charges totales avant hausse	.....	.....
Résultat prévisionnel avant hausse	.....	.....
Seuil de fréquentation avant hausse	.....	786 visiteurs
Résultat prévisionnel après hausse	.....	.....
Seuil de fréquentation après hausse	.....	... visiteurs

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil avant hausse : 786 visiteurs. L'objectif de 1 500 visiteurs dépasse ce seuil.

Question 3.3. En intégrant la hausse de 1 800 euros aux charges fixes, calculez le nouveau résultat prévisionnel pour 1 500 visiteurs et le nouveau seuil de fréquentation. Concluez sur la faisabilité budgétaire de la hausse au regard de la capacité maximale annoncée et formulez une recommandation économique à la responsable.

Après ajout de la hausse, les charges fixes atteignent $8\,400 + 1\,800 = 10\,200$ €. À 1 500 visiteurs, les produits restent de 16 000 € et les charges variables de 3 600 €, soit 13 800 € de charges totales et un résultat de 2 200 €. Le seuil calculé est $(10\,200 - 4\,000)/(8 - 2,40) = 1\,107,1$ visiteurs ; il faut donc au moins 1 108 visiteurs entiers pour atteindre l'équilibre. Ce seuil est inférieur à la capacité maximale de 1 800, sous réserve des jauges par visite. Négocier la hausse et confirmer les coûts avant engagement.

Budget après hausse complété

Indicateur	Calcul	Résultat
Recettes de billetterie avant hausse	.....	.....
Produits totaux avant hausse	.....	.....
Charges variables pour 1 500 visiteurs	.....	.....
Charges totales avant hausse	.....	.....
Résultat prévisionnel avant hausse	.....	.....
Seuil de fréquentation avant hausse	.....	... visiteurs
Résultat prévisionnel après hausse	.....	**2 200 €** .....
Seuil de fréquentation après hausse	.....	**1 108 visiteurs**

✓ RÉPONSE À RETENIR

Après hausse : excédent de 2 200 € ; seuil d'équilibre : 1 108 visiteurs, sous la capacité maximale de 1 800. Négocier la hausse.

SYNTHÈSE DE L'ÉPREUVE & RÉFÉRENTIEL • BAC PRO GMNF

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2026)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E5 du baccalauréat professionnel Gestion des milieux naturels et de la faune, session 2026, porte le code 26-BCP-GMNF-E5. D'une durée de deux heures et de coefficient 2, elle étudie un programme de visites guidées de zones humides organisé par la LPO. Elle évalue l'analyse contractuelle, le diagnostic stratégique, les choix managériaux et l'exploitation d'un budget prévisionnel.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Selon l'article 1103 du Code civil, les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits.
- L'article 1104 impose une exécution de bonne foi, mais n'accorde pas à une partie un droit général de modifier seule le prix convenu.
- Seuil d'équilibre en visiteurs = (charges fixes - subvention acquise) / (tarif par visiteur - charge variable par visiteur).
- Le diagnostic PESTEL étudie les facteurs politique, économique, socioculturel, technologique, environnemental et légal.

Points de vigilance & attentes du jury

- Organisez le syllogisme juridique : qualification des faits, problème de droit, règles applicables et solution motivée.
- Distinguez l'éclairage de l'arrêt Huard sur la bonne foi d'un droit de réviser unilatéralement le prix.
- Montrez les opérations, indiquez les unités et respectez les arrondis demandés pour les euros ou les visiteurs.
- Pour chaque facteur PESTEL, indiquez son effet sur l'opération et précisez s'il s'agit d'une opportunité ou d'une menace.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer le seuil de fréquentation demandé dans le sujet ?

Soustrayez la subvention acquise des charges fixes, puis divisez par la différence entre le tarif par visiteur et la charge variable unitaire. Arrondissez au nombre entier de visiteurs et comparez le résultat à l'objectif et à la capacité maximale.

Q : La bonne foi permet-elle au prestataire d'augmenter seul le prix du contrat ?

Non. La bonne foi encadre l'exécution du contrat, mais ne confère pas à une partie un pouvoir général de modifier seule le prix convenu. Il faut examiner les clauses du contrat et les dispositions légales applicables aux faits.

Q : Comment répartir son temps entre les trois parties de l'épreuve ?

Les trois parties valent respectivement 7, 7 et 6 points sur deux heures. Répartissez votre temps selon ces pondérations et gardez une marge pour vérifier le raisonnement juridique, les calculs, les unités et le document réponse à rendre.

Q : Qu'attend le jury pour les calculs budgétaires et le diagnostic ?

Le sujet demande de présenter les opérations, d'accompagner les résultats de leurs unités et de les interpréter au regard des objectifs. Pour le diagnostic, reliez chaque élément à son effet et qualifiez chaque facteur PESTEL d'opportunité ou de menace.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bacprogmnf.fr/assets/annales/bac-pro-gmnf/Gestion, préservation de la faune et sensibilisation des publics/2026/Bac Pro GMNF - Gestion, préservation de la faune et sensibilisation des publics - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources Bac Pro GMNF : 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.