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

ÉPREUVE E5 : CHOIX TECHNIQUES DANS UN PROCESSUS DE GESTION DES MILIEUX NATURELS

Coefficient : 2 Durée : 2 heures

Aucun document ou matériel autorisé en dehors de ceux fournis avec le sujet.

Composition de l'épreuve	Support
PARTIE 1 : ANALYSE JURIDIQUE DE LA SITUATION CONTRACTUELLE (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 2 : ANALYSE MANAGÉRIALE ET STRATÉGIQUE (7 points)	Dossier Questionnement
PARTIE 3 : ANALYSE ÉCONOMIQUE ET BUDGÉTAIRE (6 points)	Dossier Questionnement
DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES (DT 1, DT 2, DT 3)	Fourni avec le sujet
DOCUMENTS RÉPONSES (DR 1) : À RENDRE AVEC LA COPIE	Fin de sujet

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé. L'usage de calculatrice sans mémoire, « type collège », est autorisé.

Ce sujet comporte 7 pages numérotées de 1/7 à 7/7.
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

LES DOCUMENTS RÉPONSES SITUÉS EN FIN DE DOSSIER SONT À COMPLÉTER ET À RENDRE OBLIGATOIREMENT AVEC LA COPIE.

DOSSIER SUJET

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE ET CAHIER DES CHARGES : LPO FRANCE, ASSOCIATION LOI 1901 DE PROTECTION DE LA NATURE, OPÉRATION D'ACCUEIL ET DE SENSIBILISATION ÉTUDIÉE EN CHARENTE-MARITIME

La LPO France est une association de protection de la nature dont les activités comprennent la connaissance et la conservation de la biodiversité ainsi que la sensibilisation des publics. Pour l'étude de cas, vous intervenez auprès d'une unité territoriale de huit salariés qui prépare, en Charente-Maritime, un programme de visites guidées consacré aux zones humides et à la faune qui les fréquente. Les données chiffrées et les circonstances contractuelles présentées dans le dossier sont celles de cette opération.

L'unité prévoit d'accueillir 1 500 visiteurs en 2026, notamment des familles et des groupes scolaires. Elle a conclu avec la société SAS Anim'Nature un contrat de prestation portant sur 24 journées d'animation, pour un prix total ferme de 2 400 euros. Le contrat ne comporte aucune clause de révision de prix. Après sa signature, le prestataire réclame une hausse de 1 800 euros en invoquant l'augmentation de ses frais de déplacement et indique qu'il pourrait suspendre les journées prévues si cette somme n'est pas payée.

À partir du dossier technique, analysez la situation contractuelle, établissez un diagnostic de l'opération et exploitez les données budgétaires. Justifiez vos réponses en vous appuyant sur les documents fournis. Les calculs seront présentés avec leurs unités et arrondis à l'euro ou à l'unité de visiteur selon le cas.

PARTIE 1 : ANALYSE JURIDIQUE DE LA SITUATION CONTRACTUELLE (7 points)

Qualifier les faits et résoudre une situation contractuelle à l'aide du syllogisme juridique

Vous êtes chargé de préparer une note à destination de la responsable de l'unité territoriale. Utilisez les documents DT 1 et DT 2. Présentez le raisonnement juridique dans l'ordre suivant : qualification juridique des faits, problème de droit, règle de droit applicable, solution motivée au regard des faits.

1.1 (1 point) Qualifiez juridiquement les parties, le contrat conclu et la demande formulée par la SAS Anim'Nature. Relevez les faits utiles à la résolution du différend.

1.2 (1 point) Formulez le problème de droit auquel l'unité territoriale doit répondre.

1.3 (2 points) À l'aide du DT 1 et du 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.

1.4 (3 points) Appliquez ces 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.

PARTIE 2 : ANALYSE MANAGÉRIALE ET STRATÉGIQUE (7 points)

Établir un diagnostic interne et externe, puis proposer des choix cohérents avec les objectifs de gestion et de sensibilisation

Le programme de visites doit contribuer à la découverte des zones humides tout en limitant le dérangement de la faune. Appuyez-vous sur le contexte, les données du DT 3 et le DR 1. Distinguez les éléments internes à l'unité des facteurs de son environnement.

2.1 (2 points) 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.

2.2 (2 points) 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.

2.3 (3 points) 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.

PARTIE 3 : ANALYSE ÉCONOMIQUE ET BUDGÉTAIRE (6 points)

Exploiter les données prévisionnelles et mesurer l'effet de la hausse tarifaire demandée

Utilisez les données du DT 3. Pour les calculs de seuil de fréquentation, appliquez la formule fournie dans ce document. Présentez les opérations effectuées.

3.1 (2 points) 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.

3.2 (2 points) 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.

3.3 (2 points) 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.

DOSSIER TECHNIQUE ET RESSOURCES

Documents ressources nécessaires à la résolution du sujet

DT 1 : EXTRAITS DU CODE CIVIL : FORCE OBLIGATOIRE, BONNE FOI ET INEXÉCUTION CONTRACTUELLE

Article 1103 du Code civil : « Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits. »

Article 1104 du Code civil : « Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi. Cette disposition est d'ordre public. »

Article 1217 du Code civil : « La partie envers laquelle l'engagement n'a pas été exécuté, ou l'a été imparfaitement, peut : refuser d'exécuter ou suspendre l'exécution de sa propre obligation ; poursuivre l'exécution forcée en nature de l'obligation ; obtenir une réduction du prix ; provoquer la résolution du contrat ; demander réparation des conséquences de l'inexécution. » Les sanctions compatibles peuvent être cumulées ; des dommages et intérêts peuvent toujours s'y ajouter.

Article 1219 du Code civil : « Une partie peut refuser d'exécuter son obligation, alors même que celle-ci est exigible, si l'autre n'exécute pas la sienne et si cette inexécution est suffisamment grave. »

Article 1231-1 du Code civil : « Le débiteur est condamné, s'il y a lieu, au paiement de dommages et intérêts soit à raison de l'inexécution de l'obligation, soit à raison du retard dans l'exécution, s'il ne justifie pas que l'exécution a été empêchée par la force majeure. »

Ces extraits sont à appliquer aux seuls faits présentés dans le sujet. Le contrat étudié fixe un prix total de 2 400 euros pour 24 journées et ne comporte aucune clause de révision de prix.

DT 2 : COUR DE CASSATION, CHAMBRE COMMERCIALE, 3 NOVEMBRE 1992, POURVOI N° 90-18.547

Référence et visa : Cour de cassation, chambre commerciale, 3 novembre 1992, pourvoi n° 90-18.547, arrêt dit « Huard ». La décision se réfère à l'article 1134, alinéa 3, du Code civil dans sa rédaction alors applicable, relatif à l'exécution de bonne foi des conventions. Cette disposition est aujourd'hui reprise à l'article 1104 du Code civil.

Éléments de motivation, synthèse fidèle de la décision : dans le cadre d'un contrat de distribution, la Cour examine le comportement du fournisseur envers son distributeur confronté à la concurrence. Elle retient que l'exigence de bonne foi dans l'exécution du contrat peut imposer aux parties de prendre en considération les conséquences de leurs comportements sur l'exécution de la relation contractuelle. La décision approuve l'analyse des juges du fond qui avaient retenu un manquement du fournisseur à cette exigence au regard des circonstances de l'espèce.

Portée pour le cas étudié : cette décision illustre l'exigence de loyauté dans l'exécution d'un contrat. Elle ne décide pas qu'une partie peut modifier seule le prix convenu. La solution du présent différend doit être fondée sur les clauses du contrat et les dispositions applicables du Code civil.

DT 3 : DONNÉES DE GESTION, FRÉQUENTATION PRÉVISIONNELLE ET ENVIRONNEMENT DE L'OPÉRATION

Les montants ci-dessous concernent l'opération de visites guidées étudiée pour l'année 2026. La subvention de 4 000 euros est acquise pour le programme, indépendamment du nombre de visiteurs. Les charges variables sont de 2,40 euros par visiteur. Les charges fixes comprennent 4 800 euros de temps de personnel affecté, 1 200 euros de transport et d'assurance, et 2 400 euros correspondant au contrat avec la SAS Anim'Nature. Le prestataire demande en plus une hausse de 1 800 euros.

La capacité maximale d'accueil est de 1 800 visiteurs sur l'année, sous réserve du respect des jauges par visite. L'unité a accueilli 1 200 visiteurs en 2025 et fixe un objectif de 1 500 visiteurs en 2026. Le tarif moyen envisagé est de 8 euros par visiteur.

Formule de seuil de fréquentation : nombre de visiteurs à l'équilibre = (charges fixes - subvention acquise) / (tarif par visiteur - charge variable par visiteur). Ce calcul suppose que le tarif, les charges unitaires et la subvention demeurent constants.

Éléments d'environnement : la collectivité locale a annoncé qu'un appel à projets pourrait financer jusqu'à 1 500 euros supplémentaires pour les actions comprenant au moins trois séances scolaires ; l'attribution n'est pas acquise. Une enquête de fréquentation locale indique un intérêt croissant des familles pour les sorties nature, sans mesure précise de la demande future. Des supports numériques de réservation sont disponibles mais nécessitent du temps de suivi par l'équipe. Le secteur est soumis à des règles de protection des espèces et à des restrictions d'accès saisonnières liées à la nidification. Les variations de prix du carburant peuvent modifier les coûts de déplacement des prestataires. Les huit salariés de l'unité assurent déjà des missions de suivi naturaliste et d'accueil ; le temps disponible pour préparer les animations est limité.

Budget prévisionnel de l'opération pour 2026, avant la hausse réclamée

Élément budgétaire	Mode de calcul ou donnée	Montant
Recettes de billetterie	1 500 visiteurs × 8 €	À calculer
Subvention acquise	Montant forfaitaire	4 000 €
Produits totaux	Billetterie + subvention	À calculer
Charges fixes	Personnel 4 800 € + transport et assurance 1 200 € + contrat 2 400 €	8 400 €
Charges variables	1 500 visiteurs × 2,40 €	À calculer
Charges totales	Charges fixes + charges variables	À calculer
Résultat prévisionnel	Produits totaux - charges totales	À calculer

Données communiquées par l'unité territoriale pour l'étude de cas.

NE RIEN ÉCRIRE DANS CETTE PARTIE

DR 1 : Document réponse à rendre avec la copie : diagnostic stratégique et calculs de gestion

À RENDRE AVEC LA COPIE

Complétez les tableaux directement. Justifiez les éléments de diagnostic et présentez les calculs demandés dans les espaces prévus ou sur votre copie. Pour le diagnostic PESTEL, indiquez un facteur par domaine et son effet sur l'opération.

Diagnostic interne et analyse PESTEL

Analyse	Élément relevé	Effet sur l'opération
Force 1	.....	.....
Force 2	.....	.....
Faiblesse 1	.....	.....
Faiblesse 2	.....	.....
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.

Calculs budgétaires de l'opération

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	.....	.....
Seuil de fréquentation après hausse	.....	... visiteurs

Compléter les résultats et les opérations principales.

Cadre réservé aux justifications, calculs complémentaires ou schémas du candidat :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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.