



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 en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

www.formav.co/explorer

Corrigé du sujet d'examen - Bac STMG - Management, sciences de gestion et numérique - Session 2023

Correction du BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE

ÉPREUVE D'ENSEIGNEMENT DE SPÉCIALITÉ : SCIENCES ET TECHNOLOGIES DU MANAGEMENT ET DE LA GESTION

Session 2023

Durée de l'épreuve : 4 heures | Coefficient : 16

Correction du dossier 1 : L'entreprise Puyricard et son environnement

Question 1.1 : Diagnostic externe de l'entreprise Puyricard

Il est demandé de présenter les éléments du diagnostic externe de l'entreprise Puyricard.

Pour réaliser ce diagnostic, nous pouvons nous appuyer sur l'analyse PESTEL (Politique, Économique, Social, Technologique, Environnemental, Légal) :

- **Politique** : L'importance de la réglementation sur les denrées alimentaires et les labels qualité influencent Puyricard. Le label EPV (Entreprise du Patrimoine Vivant) soutient son image de marque.
- **Économique** : Le marché du chocolat est en croissance, mais la fluctuation des prix du cacao peut impacter les coûts de production. L'intérêt croissant pour le chocolat haut de gamme est favorable.
- **Social** : L'évolution des habitudes de consommation des clients, notamment en matière de santé et d'éthique, favorise les produits artisanaux et de qualité.
- **Technologique** : Les innovations dans les processus de production et le développement des ventes en ligne sont cruciaux pour la compétitivité de l'entreprise.
- **Environnemental** : Puyricard s'engage dans une démarche de responsabilité sociétale et d'écoresponsabilité, ce qui est vital face à la prise de conscience environnementale croissante.
- **Légal** : Les normes de sécurité alimentaire et les lois liées au commerce équitable influent également sur son fonctionnement.

Le diagnostic externe de Puyricard repose sur des éléments politiques, économiques, sociaux, technologiques, environnementaux et légaux. Ces facteurs influencent son positionnement et ses stratégies de développement.

Question 1.2 : Compétences distinctives de Puyricard

Identifiez les compétences distinctives et justifiez leur intérêt.

Les compétences distinctives de Puyricard incluent :

- **Qualité Artisanale** : La fabrication de chocolats sans produits chimiques et le savoir-faire artisanal font de Puyricard un leader dans son secteur.
- **Innovation Produit** : L'entreprise innove régulièrement (nouveaux produits, allure saisonnière) ce qui attire une clientèle fidèle.
- **Réseau de Distribution** : Le développement de son réseau de boutiques, en particulier dans les régions touristiques, accroît sa visibilité.

Ces compétences permettent à Puyricard de se distinguer sur un marché très concurrentiel, renforçant

sa position de leader dans le chocolat artisanal.

Question 1.3 : Approche marketing de Puyricard

Caractérisez l'approche marketing de Puyricard.

L'approche marketing de Puyricard repose sur :

- **Ciblage Haut de Gamme** : Puyricard se concentre sur le segment premium avec des produits de qualité artisanale.
- **Stratégie de Différentiation** : Met en avant son savoir-faire et son héritage familial, tout en innovant régulièrement.
- **Fidélisation de la Clientèle** : Programmes de fidélité et événements (ateliers, dégustations) pour créer une relation forte avec les clients.

L'approche marketing de Puyricard combine ciblage premium, différenciation par la qualité et fidélisation pour se positionner en leader sur le marché du chocolat artisanal.

Question 1.4 : Options stratégiques de Puyricard

Relevez les options stratégiques mises en œuvre par l'entreprise et montrez leur pertinence.

Les options stratégiques de Puyricard comprennent :

- **Expansion Géographique** : L'ouverture de nouvelles boutiques, notamment à l'international, pour diversifier le marché.
- **Promotion de la RSE** : Intégration des valeurs éthiques et environnementales pour répondre aux attentes des consommateurs.
- **Développement de l'Offre** : Lancement de nouveaux produits saisonniers pour attirer différents segments de clientèle.

Ces options stratégiques sont pertinentes car elles soutiennent la croissance de l'entreprise tout en respectant ses valeurs d'artisanat et de qualité.

| Correction du dossier 2 : Le développement de l'entreprise Puyricard

Question 2.1 : Performance commerciale de Puyricard

Analyser l'évolution de la performance commerciale de l'entreprise à travers des calculs adaptés.

Nous allons examiner l'évolution du chiffre d'affaires entre 2019 et 2021 :

- **2019** : 9 188 425 €
- **2020** : 9 259 825 € (croissance de 0.78% par rapport à 2019)
- **2021** : 12 069 121 € (croissance de 30.59% par rapport à 2020)

Calcul de la croissance entre 2020 et 2021 :

Formule : $((\text{Chiffre année courante} - \text{Chiffre année précédente}) / \text{Chiffre année précédente}) * 100$

Calcul : $((12\,069\,121 - 9\,259\,825) / 9\,259\,825) * 100 = 30,59\%$

Puyricard a connu une forte évolution de sa performance commerciale avec une augmentation du chiffre d'affaires de 30,59% entre 2020 et 2021.

Question 2.2 : Analyse financière de Puyricard

Calculer le fonds de roulement net global (FRNG), le besoin en fonds de roulement (BFR) et la trésorerie

nette (TN) en 2021.

À partir du bilan fonctionnel :

- **Emplois stables** : 7 495 112 €
- **Actif circulant** : 1 211 966 €
- **Ressources stables** : 5 640 515 €
- **Passif circulant** : 3 459 200 €

Pour cela, le FRNG se calcule comme suit :

$$\text{FRNG} = \text{Emplois stables} - \text{Ressources stables} = 7\,495\,112\,€ - 5\,640\,515\,€ = 1\,854\,597\,€$$

Le BFR se calcule par la formule :

$$\text{BFR} = \text{Actif circulant} - \text{Passif circulant} = 1\,211\,966\,€ - 3\,459\,200\,€ = -2\,247\,234\,€ \text{ (soit un besoin important d'emprunt)}$$

Calcul de la Trésorerie Nette :

$$\text{TN} = \text{FRNG} - \text{BFR} = 1\,854\,597\,€ - (-2\,247\,234\,€) = 4\,101\,831\,€$$

En 2021, le FRNG est de 1 854 597 €, le BFR de -2 247 234 € et la TN de 4 101 831 €, ce qui démontre une bonne santé financière et un bon équilibre.

Question 2.3 : Choix de financement de Puyricard

Présentez le choix de financement réalisé par l'entreprise Puyricard pour sa croissance.

Puyricard a traditionnellement privilégié le financement interne (notamment les bénéfices réinvestis) pour soutenir son développement.

En plus des ventes en hausse, l'amplification du capital social de 2 968 900 à 4 168 900 € en 2022 témoigne d'une recherche d'investisseurs sensibles à l'artisanat haut de gamme.

Ce choix de financement par le capital permet de maintenir l'autonomie de décision tout en apportant les ressources nécessaires à l'expansion.

Puyricard privilégie le financement par ses bénéfices réinvestis et l'augmentation de son capital social pour soutenir son développement, garantissant ainsi son autonomie.

Question 2.4 : RSE et performance commerciale

Montrez l'apport de la responsabilité sociétale des entreprises (RSE) à la performance de Puyricard.

La RSE joue un rôle fondamental dans la stratégie de Puyricard :

- **Renforcement de l'image de la marque** : L'engagement envers le commerce équitable atteste de sa responsabilité sociale, attirant ainsi une clientèle éthique.
- **Fidélisation des clients** : Les valeurs éthiques attirent des clients soucieux de leur impact social, consolidant leur fidélité.
- **Innovation continue** : L'intégration de la RSE pousse à l'innovation dans les produits et les processus de fabrication.

L'intégration de la RSE dans la stratégie de Puyricard contribue à renforcer son image, fidéliser ses clients et encourager l'innovation, vital pour la performance commerciale.

| Correction du dossier 3 : Transformation numérique de Puyricard

Question 3.1 : Enjeux de la transformation numérique

Identifier les enjeux de la transformation numérique pour l'entreprise Puyricard.

- **Visibilité et compétitivité** : Améliorer la présence en ligne pour rivaliser avec les restaurants numériques et attirer une nouvelle clientèle.
- **Collecte de données clients** : Permettre une meilleure segmentation des clients et des stratégies de marketing ciblées.
- **Efficacité opérationnelle** : Automatiser certains processus pour réduire les coûts et améliorer l'expérience client.

La transformation numérique est cruciale pour Puyricard car elle améliore la visibilité, la gestion des données clients et l'efficacité des opérations, indispensable pour rester compétitif.

Question 3.2 : Outils numériques pour Puyricard

Proposez des outils numériques à mettre en place pour améliorer l'efficacité de l'entreprise.

- **Plateforme E-commerce** : Développer un site web efficace pour augmenter les ventes en ligne.
- **Systèmes de CRM** : Utiliser un logiciel de gestion des relations clients pour mieux connaître les attentes et fidéliser les clients.
- **Outils de marketing digital** : Exploiter les réseaux sociaux et l'emailing pour engager la clientèle actuelle et attirer de nouveaux clients.

Puyricard devrait mettre en place une plateforme e-commerce, un CRM et des outils de marketing digital pour accroître son efficacité et sa portée commerciale.

Question 3.3 : Politique de GPEC chez Puyricard

Montrez la nécessité de mettre en œuvre une politique de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC).

La GPEC est essentielle pour anticiper les besoins en compétences face à l'intégration technologique :

- **Formation continue** : Assurer que les employés sont formés aux nouveaux outils numériques pour en tirer le meilleur parti.
- **Planification des ressources humaines** : Anticiper l'évolution du marché et adapter les équipes en conséquence.
- **Attractivité de l'entreprise** : Renforcer l'image de Puyricard comme un employeur moderne et responsable par la valorisation des savoir-faire traditionnels et numériques.

La mise en œuvre d'une GPEC est cruciale pour Puyricard pour s'assurer que ses équipes soient prêtes à intégrer les outils numériques, anticiper les évolutions du marché et maintenir son attractivité.

| Méthodologie et conseils pratiques

- **Gestion du Temps** : Bien répartir le temps pour chaque dossier pour éviter de passer trop de temps sur une seule question.
- **Argumentation Structurée** : Chaque réponse doit être développée de manière logique, en utilisant des exemples pertinents et des références aux documents.
- **Attention aux Détails** : Vérifiez les chiffres dans le bilan et les calculs pour éviter des erreurs qui pourraient diminuer votre note.
- **Rappels de Méthodologie** : Utilisez des outils d'analyse tels que SWOT et PESTEL pour structurer vos réponses.

- **Soignez la Présentation :** Présentez vos réponses de manière claire et structurée pour assurer une lecture facile et fluide.

© **FormaV EI. Tous droits réservés.**

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.