



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 de l'épreuve de BAC TECHNOLOGIQUE

Matière : Sciences et Technologies du Management et de la Gestion

Session : 2023

Durée de l'épreuve : 4 heures

Coefficient : 16

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

Correction des dossiers

Dossier 1 - Un marché en évolution, ouvrant des perspectives de développement

- **1.1 Présenter les principaux éléments du diagnostic stratégique externe.**

Le diagnostic stratégique externe d'Ultra Premium Direct (UPD) inclut l'analyse de l'environnement à travers divers facteurs :

- **Opportunités** : Croissance du marché des aliments pour animaux domestiques (+7% depuis 2019), évolution des comportements des consommateurs vers des produits de qualité.
- **Menaces** : Forte concurrence, notamment de grands groupes établis dans ce secteur, et défis liés aux chaînes d'approvisionnement (inflation, logistique).
- **Tendances** : Hausse des adoptions d'animaux, intérêt croissant pour la nutrition naturelle et locale.

- **1.2 Identifier la stratégie globale et la stratégie de domaine mises en œuvre par UPD.**

La **stratégie globale** d'UPD est celle de la différenciation, visant à offrir des produits haut de gamme par une vente directe et une communication forte.

La **stratégie de domaine** repose sur :

- Développement de l'innovation produit (croquettes spécifiques, ingrédients naturels).
- Extension géographique à l'international (entrées sur les marchés allemands et italiens).

- **1.3 Repérer les différentes modalités de développement adoptées par UPD.**

UPD adopte plusieurs modalités de développement :

- Expansion géographique (ouverture de magasins physiques et vente en ligne dans différents pays).
- Extension de la gamme de produits (croquettes, pâtées, friandises).

- Amélioration des processus (logistique et relation client via digitalisation).

- **1.4 Montrer la cohérence des choix stratégiques d'UPD au regard de l'évolution de son marché.**

Les choix stratégiques d'UPD sont cohérents avec l'évolution du marché :

- Répondent à une demande croissante pour des produits naturels et de qualité.
- La vente directe et le développement de boutiques physiques permettent de toucher une clientèle élargie.
- L'accent sur la digitalisation améliore l'expérience client tout en s'adaptant aux tendances du commerce moderne.

- **1.5 Analyser les conséquences de l'ensemble de ces décisions stratégiques sur la maîtrise de la chaîne de valeur.**

Les décisions stratégiques impactent positivement la chaîne de valeur d'UPD :

- Amélioration de la marge grâce à la suppression d'intermédiaires.
- Adaptation rapide aux besoins clients grâce à la connaissance approfondie des clients via les abonnements.
- Renforcement de la qualité grâce à la maîtrise des processus de production locale.

Dossier 2 - Un changement de modèle économique

- **2.1 Identifier l'activité principale qui constitue la proposition de valeur de l'entreprise UPD et les partenaires clés sur lesquels elle repose.**

L'activité principale d'UPD est la vente directe d'aliments de haute qualité pour animaux. Les partenaires clés incluent :

- Fournisseurs d'ingrédients naturels.
- Partenaires logistiques tels que GLS et CHRONOPOST.
- Plateformes de communication et de marketing.

- **2.2 Expliquer comment l'entreprise exploite la digitalisation de sa relation client.**

UPD utilise des outils numériques pour personnaliser la relation client :

- Gestion des abonnements via une plateforme en ligne.
- Interaction via les réseaux sociaux pour fidéliser et recueillir des feedbacks.
- Utilisation de systèmes CRM pour anticiper et répondre aux besoins des clients.

- **2.3 Apprécier l'évolution des canaux de communication et de distribution chez UPD avec l'ouverture de magasins physiques.**

L'ouverture de magasins physiques représente un élargissement des canaux de distribution :

- Complémentarité entre ventes en ligne et physiques, atteignant des clients différents.
- Renforcement de la visibilité et de la crédibilité de la marque.
- Les magasins agissent comme des points d'initiative marketing locale.

- **2.4 Montrer que l'entreprise fait évoluer son modèle économique.**

UPD évolue vers un modèle multicanal, intégrant :

- Digitalisation renforcée dans la vente et la relation client.
- Ouverture de points de vente physiques pour capter une nouvelle clientèle.
- Adoption d'une démarche responsable via des produits plus sains et locaux.

Dossier 3 - La mise en œuvre opérationnelle des décisions

- **3.1 Évaluer, en effectuant le calcul du seuil de rentabilité en valeur et en volume, s'il est opportun d'ouvrir le point de vente de Pau.**

Pour calculer le seuil de rentabilité :

En valeur : Seuil de rentabilité = Charges fixes / Taux de marge sur coûts variables

Marge sur coûts variables = Chiffre d'affaires - Charges variables = 450 000 - 108 000 = 342 000 euros.

Taux de marge sur coûts variables = 342 000 / 450 000 = 0,76 (76%).

Seuil de rentabilité = 190 000 / 0,76 = 250 000 euros (en valeur).

En volume : Seuil de rentabilité en volume = Seuil de rentabilité en valeur / Prix moyen = 250 000 / 50 = 5 000 clients.

Conclusion : Ouvrir le point de vente est opportun si UPD peut atteindre ces volumes.

- **3.2 Montrer que l'ouverture du magasin de Pau nécessite de mettre en œuvre une gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC).**

L'ouverture du magasin de Pau nécessite :

- Recrutement de gérants qualifiés avec expérience en gestion de magasin.
- Formation continue des employés pour assurer un service client de qualité.
- Anticipation des besoins futurs en compétences (marketing digital, gestion des stocks, etc.).

- **3.3 Classer les modalités de financement que l'entreprise UPD a mobilisé par le passé, puis justifier qu'elle doit faire appel à un investisseur afin de financer sa stratégie actuelle.**

Les modalités de financement d'UPD :

- Financements propres (patrimoine des fondateurs).
- Emprunts bancaires pour le développement.
- Ouverture du capital à Eurazéo pour lever de nouveaux fonds.

Justification : L'entrée d'Eurazéo permet d'assurer des ressources financières suffisantes pour l'expansion, notamment internationale, et assure un soutien stratégique.

- **3.4 En une quinzaine de lignes, déterminer les conséquences possibles, sur la culture au sein de l'organisation et la mobilisation des salariés, de l'arrivée d'un nouvel investisseur qui modifie la répartition du pouvoir.**

L'arrivée d'un nouvel investisseur comme Eurazéo peut avoir plusieurs impacts :

- **Changement de culture** : La direction pourrait adopter des pratiques plus « corporate », ce qui pourrait choquer la culture familiale actuelle d'UPD.
- **Mobilisation des salariés** : Les employés pourraient ressentir une incertitude vis-à-vis de leur rôle, craignant des changements dans la hiérarchie.
- **Opportunités de croissance** : La professionnalisation pourrait offrir de nouvelles opportunités pour les employés, avec un développement accru des compétences.

En conclusion, l'équilibre entre maintien d'une culture forte et intégration des changements apportés par l'investisseur sera crucial pour la mobilisation des équipes.

| Conseils méthodologiques

- **Gestion du temps** : Accordez suffisamment de minutes à chaque dossier en fonction de son barème, en vous laissant du temps pour réviser vos réponses.
- **Structuration des réponses** : Utilisez des titres et des sous-titres pour organiser vos arguments, cela aide à la lisibilité.
- **Utilisation de documents** : Justifiez toujours vos réponses par des références précises aux documents fournis, cela crédibilise votre analyse.
- **Précision des calculs** : Soyez rigoureux dans vos calculs financiers et vos projections, tout en vérifiant chaque étape.
- **Anticipation et réflexivité** : Réfléchissez aux impacts de chaque décision stratégique sur l'entreprise à long terme et soyez prêts à argumenter en faveur de votre analyse.

© 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.