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

Management des organisations

Session 2019 • Code sujet : **19MGTMLR1** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **5**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. La relance et le développement de Laulhère (7 questions) **Page 3**

2. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 6**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbacstmg.fr/assets/annales/bac-stmg/Management, sciences de gestion et numérique/2019/Bac STMG - Management, sciences de gestion et numérique - Session 2019 - 1-Sujet.pdf

1. La relance et le développement de Laulhère

Le sujet étudie Laulhère, fabricant historique de bérets français, confronté avant sa reprise à des difficultés de trésorerie, à la baisse de ses parts de marché et à la concurrence de produits asiatiques à bas prix. Les annexes présentent ses savoir-faire et ressources, les choix de relance, l'évolution des marchés et le développement de ses réseaux de distribution en France et à l'international.

Question 1. Repérer les éléments caractéristiques de l'organisation Laulhère.

Laulhère est une entreprise privée à but lucratif, implantée à Oloron-Sainte-Marie, dans les Pyrénées-Atlantiques. Fondée en 1840, cette PME conçoit et fabrique des bérets, chapeaux, casquettes et accessoires, puis les commercialise en France et à l'étranger. Elle emploie 48 salariés en 2017. Son activité associe production artisanale et distribution, auprès de particuliers, de boutiques et de clients militaires. Elle se distingue par une fabrication intégralement française, un positionnement haut de gamme et un savoir-faire reconnu par les labels Origine France Garantie et Entreprise du Patrimoine Vivant.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> PME privée à but lucratif, Laulhère fabrique et commercialise des couvre-chefs haut de gamme depuis Oloron-Sainte-Marie.

Question 2. Présenter les avantages concurrentiels de l'organisation à partir de l'analyse de ses compétences et de ses ressources.

Ressources et compétences	Avantage concurrentiel
Humaines : gestes artisanaux et savoir-faire transmis	Qualité difficile à reproduire
Matérielles : manufacture et outil modernisé	Fabrication française et sur-mesure
Immatérielles : marque historique, labels EPV et OFG, recettes de teinture	Authenticité et image reconnue
Commerciales : réseau de distribution en France et à l'étranger	Accès à plusieurs marchés

Associées à la laine mérinos et à un contrôle qualité exigeant, ces ressources différencient les produits Laulhère des bérets asiatiques à bas prix et justifient leur positionnement haut de gamme.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Savoir-faire artisanal, fabrication française, qualité des matières et marque historique différencient Laulhère par le haut de gamme.

Question 3. Relever des éléments du diagnostic externe de Laulhère.

Le diagnostic externe révèle plusieurs opportunités et menaces. La mode du béret et l'intérêt des consommateurs pour l'authenticité, le durable et le local favorisent les ventes. Une clientèle étrangère haut de gamme, notamment en Asie, ainsi que de nouveaux réseaux de distribution offrent des débouchés. Le label Origine France Garantie

valorise cette production, encore rare. En revanche, les bérets asiatiques à prix cassés exercent une forte pression concurrentielle. La demande soutenue peut aussi mettre les fabricants en difficulté pour répondre aux commandes.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Opportunités : mode du béret, demande de produits authentiques et marchés étrangers. Menaces : concurrence asiatique à bas prix et demande difficile à satisfaire.

Question 4. Identifier le problème de management rencontré par l'organisation avant son rachat en 2012.

Avant la reprise de 2012, l'entreprise connaissait d'importantes difficultés de trésorerie et ses parts de marché reculaient d'année en année. La concurrence des bérets asiatiques vendus à prix cassés aggravait ses difficultés, jusqu'au dépôt de bilan. Malgré son ancienneté et son savoir-faire, Laulhère risquait donc de disparaître. Le problème de management consistait à rétablir sa situation économique et à trouver une différenciation durable pour assurer sa pérennité.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Comment rétablir la situation économique de Laulhère et assurer sa pérennité face aux bérets asiatiques à bas prix ?

Question 5. Identifier les choix stratégiques mis en œuvre par l'organisation pour répondre à ce problème et montrer qu'ils relèvent effectivement du management stratégique.

1. Relancer la production, reprendre le nom Laulhère et unifier l'identité de marque autour de l'authenticité et du haut de gamme.
2. Racheter Blancq-Olibey en 2014, regrouper les entreprises et investir plus d'un million d'euros dans la modernisation de l'outil de production.
3. Élargir les réseaux de distribution, ouvrir des boutiques et développer les marchés militaires et l'export, notamment en Asie.
4. Organiser des binômes entre salariés expérimentés et jeunes recrues pour transmettre les savoir-faire.

Ces décisions engagent durablement les ressources et orientent le positionnement, l'organisation et les marchés de l'entreprise : elles relèvent donc du management stratégique.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Repositionnement haut de gamme, rachat et modernisation, élargissement des marchés et transmission des savoir-faire.

Question 6. Repérer les facteurs de contingence qui ont influencé ces choix.

Plusieurs facteurs de contingence ont orienté les choix de Laulhère. La concurrence des produits asiatiques à bas prix rend nécessaire une différenciation par la qualité et l'origine. La mode du béret et l'attente d'authenticité soutiennent le positionnement haut de gamme. L'histoire de la manufacture, son savoir-faire, ses labels et son implantation béarnaise fournissent des ressources distinctives. Enfin, le projet porté par Rosabelle Forzy, les compétences des salariés et l'attrait du style français en Asie influencent les choix de développement et d'exportation.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Concurrence, attentes des clients, savoir-faire historique, projet de la dirigeante et débouchés internationaux ont influencé les choix.

Question 7. Proposer des critères d'évaluation quantitatifs et qualitatifs qui permettent de mesurer la performance de l'organisation depuis son rachat.

Dimension	Critères et indicateurs possibles
Économique et commerciale	Chiffre d'affaires, résultat, trésorerie, parts de marché, part des ventes à l'export, nombre de points de vente
Sociale	Effectif, recrutements, fidélisation et transmission des compétences
Qualitative et sociétale	Satisfaction et fidélité des clients, réclamations, qualité des produits, maintien des labels et fabrication française

Il faut comparer les résultats dans le temps et aux objectifs. Les annexes attestent d'une progression de l'effectif de 35 salariés en 2014 à 48 en 2017. Les 60 % de chiffre d'affaires à l'export constituent un objectif annoncé, à distinguer du taux alors réalisé, de 30 %.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Évaluer les résultats commerciaux et financiers, l'emploi et la transmission des compétences, ainsi que la qualité et la satisfaction des clients.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2019)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve de management des organisations du baccalauréat technologique STMG, session 2019, porte le code 19MGTMLR1. D'une durée de trois heures et de coefficient 5, elle étudie Laulhère, fabricant historique de bérets français. Les sept questions évaluent l'analyse de l'organisation, ses ressources et compétences, le diagnostic externe, les choix stratégiques, les facteurs de contingence et la mesure de la performance.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Une ressource est un moyen détenu par l'organisation ; une compétence est sa capacité à mobiliser et combiner ces moyens.
- Un avantage concurrentiel différencie l'offre de celle des concurrents, par exemple grâce au savoir-faire, à la qualité et à la fabrication française.
- Le diagnostic externe classe les éléments de l'environnement en opportunités et menaces, comme une demande croissante ou la concurrence à bas prix.
- Le management stratégique engage l'organisation à long terme, notamment par des investissements, des acquisitions ou le développement de nouveaux marchés.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les caractéristiques de Laulhère de ses ressources et compétences, puis expliquer comment celles-ci soutiennent ses avantages concurrentiels.
- Appuyer le diagnostic externe sur les annexes et distinguer les opportunités, comme la tendance du béret, des menaces concurrentielles.
- Relier chaque choix stratégique à la réponse au problème et justifier sa portée à long terme et les ressources engagées.
- Proposer des critères quantitatifs et qualitatifs cohérents avec les performances commerciale, économique et sociale, sans inventer de résultats.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment distinguer une ressource d'une compétence dans l'analyse de Laulhère ?

Une ressource est un moyen, comme la laine de qualité, le savoir-faire ou l'outil de production. Une compétence est la capacité à combiner ces moyens, par exemple pour fabriquer des bérets artisanaux et sur mesure.

Q : Comment construire le diagnostic externe à partir des annexes ?

Repérez les facteurs extérieurs à l'entreprise, puis classez-les en opportunités ou menaces. La demande pour le béret et l'intérêt pour le made in France sont des opportunités possibles ; les bérets asiatiques à prix cassés constituent une menace.

Q : Le sujet donne-t-il un barème par question et comment gérer les trois heures ?

Aucun barème par question n'est imprimé. Répartissez le temps entre les sept questions selon leur ampleur, consultez les annexes utiles pour chacune et gardez quelques minutes pour vérifier que toutes les consignes sont traitées.

Q : Quels critères proposer pour mesurer la performance et répondre aux attentes du jury ?

Justifiez des critères adaptés aux objectifs : chiffre d'affaires et part des exportations pour la performance commerciale, rentabilité pour la performance économique, effectifs pour la performance sociale et qualité ou satisfaction pour la dimension qualitative.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbacstmg.fr/assets/annales/bac-stmg/Management, sciences de gestion et numérique/2019/Bac STMG - Management, sciences de gestion et numérique - Session 2019 - 1-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.