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 • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Bac STMG

Sciences et technologies du management et de la gestion

Session 2022 • Code sujet : **22-MGMSGNPO1** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **16**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. L'identité de la Cueillette de l'Aragnon (4 questions) **Page 3**

2. Le modèle économique de la Cueillette de l'Aragnon (4 questions) **Page 5**

3. La prise de décisions au service de la performance de la Cueillette de l'Aragnon (5 questions) **Page 7**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 10**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbacstmg.fr/assets/annales/bac-stmg/Management, sciences de gestion et numérique/2022/Bac STMG - Management, sciences de gestion et numérique - Session 2022 - 8-Sujet.pdf

1. L’identité de la Cueillette de l’Aragnon

Entreprise familiale agricole créée autour de la cueillette, la Cueillette de l’Aragnon a développé des activités pédagogiques et de bien-être. Les documents décrivent ses activités, ses partenaires, les intérêts de ses parties prenantes, ses valeurs et son fonctionnement d’équipe.

Question obligatoire

Question 1.1. Identifier les acteurs internes et externes de la Cueillette de l’Aragnon et montrer leurs intérêts respectifs.

Acteurs internes : Chantal Ducos dirige l’entreprise et, avec Valentin Joly et monsieur Joly, en détient les parts. Les salariés permanents, les salariés en CDD et les saisonniers assurent les activités ; ils recherchent notamment stabilité, bonnes conditions de travail et reconnaissance de leurs compétences. **Acteurs externes :** les clients attendent des produits frais et de qualité, ainsi que des activités pédagogiques ou de loisirs. Les écoles et associations recherchent des animations adaptées. Chapeau de Paille apporte des ressources à l’entreprise. Isard Cos agit pour l’insertion des migrants. Emmaüs reçoit les surplus à prix avantageux et aide des personnes en difficulté à accéder à des produits de qualité. Les banques attendent le remboursement des prêts.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Acteurs internes : associés et salariés. Acteurs externes : clients, écoles, associations, partenaires, Emmaüs et banques, avec des intérêts économiques, sociaux ou pédagogiques complémentaires.

Question 1.2. Démontrer que la Cueillette de l’Aragnon fait partie d’un écosystème.

Un écosystème réunit des organisations et des acteurs qui échangent des ressources et sont interdépendants. Chapeau de Paille apporte à la Cueillette des achats groupés, des formations, des informations de marché et un appui en communication. Isard Cos s’associe à elle pour favoriser l’insertion des migrants. Emmaüs récupère les surplus de production à prix avantageux, ce qui limite le gaspillage tout en soutenant son épicerie solidaire. Écoles, associations, clients et intervenants extérieurs participent aux activités de vente, d’animation et de loisirs. Ces relations procurent des ressources ou des débouchés à la Cueillette, qui contribue en retour à l’économie locale, à l’insertion et à la sensibilisation à la nature.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La Cueillette appartient à un écosystème d’acteurs interdépendants, reliés par des échanges et des partenariats aux bénéfices réciproques.

Question au choix

Question 1.3. a. Repérer les valeurs qui fondent la culture de la Cueillette de l'Aragnon. Répondre à cette question ou à la question 1.3. b.

La culture de l'entreprise est d'abord fondée sur la pédagogie et la sensibilisation à la nature, présentes dès sa création. Elle valorise les échanges avec les clients et la proximité plutôt qu'une relation uniquement commerciale. La fraîcheur, la qualité et l'authenticité des produits, ainsi que l'ancrage local et le respect des saisons, sont également mis en avant. Les animations et le bien-être traduisent la volonté de faire de la Cueillette un lieu de vie. Enfin, Chantal Ducos insiste sur la cohésion d'équipe, la fidélité et les compétences des salariés. Les partenariats avec Isard Cos et Emmaüs illustrent aussi des valeurs de solidarité et d'insertion.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Valeurs : pédagogie, nature, proximité, qualité, ancrage local, bien-être, cohésion d'équipe, solidarité et insertion.

Question 1.3. b. Analyser la pertinence du style de direction mis en place au sein de la Cueillette de l'Aragnon. Répondre à cette question ou à la question 1.3. a.

Le fonctionnement est surtout **délégatif**, avec des moments de concertation : des salariés peuvent décider et agir lorsque la dirigeante leur délègue ce pouvoir, et des réunions d'équipe sont organisées chaque mois, ainsi qu'une réunion annuelle avec tout le personnel. Ce mode de direction est pertinent dans une entreprise aux activités variées : il permet de mobiliser les compétences, de responsabiliser les salariés et de mieux coordonner le travail. Il peut aussi favoriser la cohésion et la fidélisation, recherchées par Chantal Ducos. La délégation reste accordée selon les métiers et les sujets, ce qui permet à la dirigeante de garder un pilotage d'ensemble.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le mode délégatif, complété par des temps de concertation, valorise les compétences et la responsabilité des salariés tout en maintenant le pilotage de la dirigeante.

2. Le modèle économique de la Cueillette de l’Aragnon

Pour limiter les effets des aléas climatiques, l’entreprise a diversifié son offre de biens et de services. Les documents présentent ses activités, ses partenaires, les tendances du marché alimentaire et le modèle Canvas, qui permettent d’étudier sa stratégie, son approche marketing et la création de valeur.

Question au choix

Question 2.1. a. Repérer et analyser la stratégie menée par la Cueillette de l’Aragnon. Répondre à cette question ou à la question 2.1. b.

La Cueillette mène une **diversification liée** : à la cueillette, cœur de métier, elle ajoute une épicerie, un bistrot et des animations pédagogiques et extérieures. Ces activités valorisent les produits et font du site un lieu de vie, ce qui la différencie des commerces alimentaires classiques. Les revenus sont ainsi répartis entre plusieurs activités, ce qui peut limiter la dépendance aux seules récoltes, sans supprimer les effets des aléas climatiques.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Diversification liée et différenciation par une offre de produits et de services complémentaires.

Question 2.1. b. Caractériser l’approche marketing mise en œuvre par la Cueillette de l’Aragnon. Répondre à cette question ou à la question 2.1. a.

L’approche marketing est fondée sur la **proximité géographique et relationnelle** : vente directe, produits locaux et de saison, échanges avec les clients et mise en valeur des producteurs. Elle répond aux attentes de qualité, de goût et de lien avec l’origine des produits.

- **Offre :** cueillette, épicerie de terroir et bio, bistrot et animations.
- **Clientèles :** familles, particuliers, établissements scolaires et associations.
- **Expérience :** découverte, pédagogie et bien-être, en complément de l’achat.

L’entreprise adapte donc son offre à différents publics et associe consommation locale et expérience conviviale.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Marketing de proximité, axé sur les produits locaux et de saison, la relation directe et l’expérience client.

Question obligatoire

Question 2.2. Présenter le modèle économique de la Cueillette de l’Aragnon.

Le modèle Canvas met en évidence la manière dont l’entreprise mobilise ses activités et ses ressources pour créer de la valeur et obtenir des revenus.

Bloc	Éléments du modèle
Clients	Particuliers, familles, écoles, collèges, lycées et associations
Offre	Cueillette, épicerie de saison, bistrot, animations pédagogiques et extérieures
Relation et canaux	Accueil et échanges sur place, vente directe, site internet
Activités et ressources	Produire, récolter, vendre et animer ; terres, vergers, personnel et savoir-faire
Partenaires	Association Chapeau de Paille, enseignants, intervenants extérieurs et associations
Coûts et revenus	Charges agricoles, personnel et fonctionnement ; ventes de produits et prestations d'animation

La complémentarité entre production, vente et services diversifie les sources de revenus.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Une offre diversifiée, vendue directement à plusieurs clientèles, associe production agricole, commerce et services.

Question 2.3. En une quinzaine de lignes et à l'aide de quatre arguments, montrer en quoi le partenariat avec l'association Chapeau de Paille génère un avantage concurrentiel pour la Cueillette de l'Aragnon.

Le partenariat avec Chapeau de Paille renforce l'avantage concurrentiel de la Cueillette de quatre façons :

1. La centrale d'achats mutualise l'approvisionnement en produits phytosanitaires et facilite l'accès à ces ressources.
2. Les formations développent les compétences de l'équipe.
3. Les informations sur le marché aident l'entreprise à mieux adapter son offre aux attentes des clients.
4. Les échanges avec d'autres cueillettes et l'appui de l'agence de communication renforcent son réseau et sa visibilité. L'association a aussi recommandé la technicienne informatique qui a contribué au lancement du site de vente en ligne.

Ces ressources soutiennent la différenciation de l'entreprise autour de la cueillette, du local et des produits de saison.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le partenariat améliore l'accès aux ressources, aux compétences, à l'information et à la communication, renforçant la différenciation de l'entreprise.

3. La prise de décisions au service de la performance de la Cueillette de l'Aragnon

L'entreprise envisage de financer une nouvelle serre et examine la contribution de ses activités à son chiffre d'affaires, notamment pendant la crise sanitaire. Les documents présentent ses équilibres financiers, les ventes par activité et la mise en place du service de vente en ligne, afin d'éclairer ses décisions financières et commerciales.

Question obligatoire

Question 3.1. Analyser la situation financière de la Cueillette de l'Aragnon.

Les équilibres financiers révèlent une trésorerie insuffisante pour couvrir le cycle d'exploitation :

- Le FRNG est positif : 1 389 113 - 1 311 470 = 77 643 €. Les ressources stables financent donc les emplois stables.
- Le BFR de 86 188 € dépasse le FRNG : la trésorerie nette est négative, à -8 545 €.
- Le ratio d'autonomie financière atteint 116,8 % : dettes financières et concours bancaires dépassent les capitaux propres de 252 700 €.

L'entreprise est donc fragile : elle doit surveiller sa trésorerie et limiter le recours à de nouveaux emprunts.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Situation financière tendue : trésorerie nette de -8 545 € et endettement financier supérieur aux capitaux propres.

Question 3.2. Présenter les solutions qui vous semblent les plus appropriées pour financer le projet de nouvelle serre maraîchère.

La serre est un investissement durable de 70 000 €. Son financement doit être à long terme, tout en évitant d'aggraver la trésorerie négative et l'endettement déjà élevé.

1. Rechercher des subventions agricoles ou territoriales pour réduire le besoin de financement.
2. Privilégier un apport des associés, qui renforce les capitaux propres.
3. Financer le solde par un emprunt à moyen ou long terme, après vérification de la capacité de remboursement.
4. Étudier un crédit-bail si cette solution est disponible et financièrement avantageuse.

L'autofinancement ne doit être retenu que de façon limitée, compte tenu de la trésorerie disponible.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Combiner aides éventuelles et apport des associés, puis financer le solde à long terme sans alourdir excessivement la dette.

Question 3.3. Apprécier la part de l'activité « animations extérieures » dans le chiffre d'affaires global de l'entreprise de 2018 à 2020, puis analyser son évolution.

Année	CA des animations extérieures	CA total	Part du CA total
2018	5 966 €	389 479 €	1,53 %
2019	22 426 €	467 919 €	4,79 %
2020	0 €	401 168 €	0 %

Cette activité représente une part modeste du chiffre d'affaires, mais sa contribution progresse fortement en 2019. En 2020, les animations sont interrompues en raison de la crise sanitaire, ce qui ramène leur chiffre d'affaires à zéro.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Part des animations extérieures : 1,53 % en 2018, 4,79 % en 2019, puis 0 % en 2020.

Question 3.4. Présenter les avantages et les inconvénients pour la Cueillette de l'Aragnon de disposer d'un service de vente en ligne pour l'activité « épicerie ».

La boutique en ligne, qui propose 150 références, a rendu possible la poursuite des ventes pendant le confinement. Elle présente des bénéfices, mais aussi des coûts et une réorganisation.

- **Avantages :** écoulement de produits périssables, réduction du gaspillage, maintien du lien avec les clients fidèles et attraction de nouveaux clients. En 2020, la boutique en ligne représente 15 000 € sur les 28 500 € de chiffre d'affaires de l'épicerie.
- **Inconvénients :** coûts de développement, d'hébergement et de maintenance, matériel d'emballage et temps consacré à la préparation des commandes. Les commandes diminuent après le confinement.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Le site soutient les ventes et limite les invendus, mais entraîne des coûts et une charge de travail, avec des commandes en baisse après le confinement.

Question 3.5. Conclure sur l'intérêt de maintenir ce site de vente en ligne au regard de la performance commerciale.

Maintenir le site peut préserver un canal de vente complémentaire, fidéliser les clients et en attirer de nouveaux. Toutefois, les prévisions 2021 indiquent seulement 5 000 € de ventes en ligne sur 30 000 € pour l'épicerie, contre 15 000 € en 2020. La Cueillette a donc intérêt à conserver le service si les recettes couvrent les coûts de maintenance et de préparation, en adaptant son organisation et en privilégiant le retrait des commandes.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Maintenir le site si sa contribution commerciale couvre ses coûts, avec une organisation souple et un suivi régulier des ventes.

SYNTHÈSE DE L'ÉPREUVE & RÉFÉRENTIEL • BAC STMG

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2022)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve de spécialité Management, sciences de gestion et numérique du baccalauréat technologique, session 2022, porte le code 22-MGMSGNPO1 et dure quatre heures, coefficient 16. Le cas de la Cueillette de l'Aragnon invite à analyser son identité, son modèle économique, ses équilibres financiers et ses décisions de diversification, dont le lancement et le maintien d'un service de vente en ligne.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le modèle Canvas décrit les clients, l'offre, l'infrastructure, la structure des coûts et les sources de profit.
- Trésorerie nette = fonds de roulement net global - besoin en fonds de roulement.
- Ratio d'autonomie financière = (dettes financières + concours bancaires courants) / capitaux propres × 100.
- Part d'une activité dans le chiffre d'affaires = chiffre d'affaires de l'activité / chiffre d'affaires total × 100.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les acteurs internes des acteurs externes, puis préciser les intérêts de chacun.
- Justifier un avantage concurrentiel en reliant les ressources du partenariat à des bénéfices concrets.
- Interpréter les équilibres financiers et expliquer les conséquences d'une trésorerie nette négative.
- Calculer les parts avec le chiffre d'affaires total de la même année et distinguer réalisations et prévisions.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer la part des animations extérieures dans le chiffre d'affaires ?

Pour chaque année, divisez le chiffre d'affaires des animations extérieures par le chiffre d'affaires total, puis multipliez par 100. Les parts sont d'environ 1,53 % en 2018 et 4,79 % en 2019 ; elles sont nulles en 2020.

Q : Comment interpréter les équilibres financiers présentés dans le sujet ?

Le fonds de roulement net global de 77 643 € est inférieur au besoin en fonds de roulement de 86 188 €. La trésorerie nette est donc négative, à -8 545 €, ce qui signale un besoin de financement à court terme.

Q : Le barème attribue-t-il des points distincts à chaque question ?

Le barème est indicatif et répartit 26 points au dossier 1, 35 au dossier 2 et 39 au dossier 3, soit 100 points. Le sujet ne précise pas le nombre de points attribué à chaque question.

Q : Que faut-il faire pour obtenir une réponse bien argumentée ?

Appuyez chaque analyse sur les informations des documents, expliquez le lien entre ces éléments et leurs conséquences pour l'entreprise, puis répondez explicitement à la consigne. Respectez la longueur demandée et le nombre d'arguments indiqué.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbacstmg.fr/assets/annales/bac-stmg/Management, sciences de gestion et numérique/2022/Bac STMG - Management, sciences de gestion et numérique - Session 2022 - 8-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.