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

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE

ÉPREUVE D'ENSEIGNEMENT DE SPÉCIALITÉ

SESSION 2022

SCIENCES ET TECHNOLOGIES DU MANAGEMENT ET DE LA GESTION

Management, sciences de gestion et numérique

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.

Dès que ce sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Ce sujet comporte 11 pages numérotées de 1/11 à 11/11.

Le candidat sera attentif aux consignes contenues dans le sujet pour traiter les questions.

Notation	20 points

Liste des dossiers **Barème indicatif sur 100**

Dossier 1 :	l'identité de la Cueillette de l'Aragnon	26 points
Dossier 2 :	le modèle économique de la Cueillette de l'Aragnon	35 points
Dossier 3 :	la prise de décisions au service de la performance de la Cueillette de l'Aragnon	39 points

Liste des documents à exploiter

Document 1 :	les différentes activités de la Cueillette de l'Aragnon
Document 2 :	la Cueillette de l'Aragnon en relation avec différents partenaires
Document 3 :	extrait de l'entretien avec Chantal Ducos
Document 4 :	les perspectives et tendances du marché des produits alimentaires en 2025
Document 5 :	le modèle Canvas
Document 6 :	situation financière de la Cueillette de l'Aragnon au 31/12/2020
Document 7 :	chiffre d'affaires de la Cueillette de l'Aragnon de 2018 à 2021
Document 8 :	extrait de l'entretien avec Chantal Ducos (suite)
Document 9 :	mise en place du service de vente en ligne pour la Cueillette de l'Aragnon

La Cueillette de l'Aragnon

La Cueillette de l'Aragnon est une SARL située au pied des Pyrénées, sur la commune de Montardon dans les Pyrénées Atlantiques (64). Elle a été fondée par Chantal Ducos, fille d'agriculteur, actuelle dirigeante de l'entreprise familiale. En 1993, elle a décidé de créer une cueillette sur les anciens champs de maïs de son père afin de proposer aux familles la découverte de différents légumes (tomates, pommes de terre, salades, etc.), des vergers (pommes, kiwis, pêches, etc.) et des fleurs (lys, etc.).

Avec l'activité de cueillette, c'est un lieu d'échanges avec les clients, d'éveil à la nature et aux métiers de la terre qu'a voulu développer Chantal Ducos et non un simple lieu de commerce. Cette vocation a conduit l'entreprise à proposer des animations pédagogiques à destination des groupes et des écoles, en plus de l'activité principale de la cueillette. À ce jour, l'entreprise propose différentes formules thématiques pour une visite guidée et encadrée par un animateur.

L'entreprise compte trois associés : Chantal Ducos et son fils Valentin Joly, possédant chacun 45 % des parts sociales ainsi que monsieur Joly, son conjoint, qui détient 10 % des parts. Jeanne Joly, la fille de Chantal Ducos, a rejoint l'entreprise familiale en tant que salariée. Aujourd'hui l'entreprise emploie sept collaborateurs en contrat à durée indéterminée, travaillant à temps plein toute l'année pour assurer les différentes activités. En période de forte activité, l'entreprise complète son effectif avec cinq salariés en contrat à durée déterminée et six saisonniers.

Les aléas climatiques et la crise sanitaire de la Covid-19 obligent l'entreprise à s'adapter en permanence pour maintenir sa pérennité et rester compétitive face à une concurrence qui s'intensifie. Chantal Ducos s'interroge :

La Cueillette de l'Aragnon doit - elle poursuivre le développement de ses activités afin d'assurer sa pérennité ?

Afin d'analyser cette situation, il vous est demandé d'étudier les dossiers suivants :

Dossier 1 : l'identité de la Cueillette de l'Aragnon

Dossier 2 : le modèle économique de la Cueillette de l'Aragnon

Dossier 3 : la prise de décisions au service de la performance de la Cueillette de l'Aragnon

Dossier 1 - L'identité de la Cueillette de l'Aragnon

Documents à exploiter

Document 1 : les différentes activités de la Cueillette de l'Aragnon

Document 2 : la Cueillette de l'Aragnon en relation avec différents partenaires

Document 3 : extrait de l'entretien avec Chantal Ducos

Lors de sa création, la vocation première de la Cueillette de l'Aragnon était d'ordre pédagogique et tournée vers la sensibilisation à la nature. Elle a fait évoluer sa stratégie en privilégiant le concept de lieu de vie partagé autour d'activités complémentaires. Pour ce faire, elle évolue dans un écosystème ce qui lui permet de collaborer avec de nombreux partenaires.

Questions obligatoires	
1.1	Identifier les acteurs internes et externes de la Cueillette de l'Aragnon et montrer leurs intérêts respectifs.
1.2	Démontrer que la Cueillette de l'Aragnon fait partie d'un écosystème.

Questions au choix. Répondre au choix à l'une des questions suivantes.	
1.3. a	Repérer les valeurs qui fondent la culture de la Cueillette de l'Aragnon.
1.3. b	Analyser la pertinence du style de direction mis en place au sein de la Cueillette de l'Aragnon.

Dossier 2 - Le modèle économique de la Cueillette de l'Aragnon

Documents à exploiter

Document 1 : les différentes activités de la Cueillette de l'Aragnon
Document 2 : la Cueillette de l'Aragnon en relation avec différents partenaires
Document 4 : les perspectives et tendances du marché des produits alimentaires en 2025
Document 5 : le modèle Canvas

Dans le secteur agricole, les aléas climatiques constituent une contrainte importante que la Cueillette de l'Aragnon cherche à minimiser. Ainsi, l'entreprise a su faire évoluer son modèle économique puisqu'elle propose aujourd'hui une offre de biens et de services diversifiée.

Questions au choix. Répondre au choix à l'une des questions suivantes.	
2.1. a	Repérer et analyser la stratégie menée par la Cueillette de l'Aragnon.
2.1. b	Caractériser l'approche marketing mise en œuvre par la Cueillette de l'Aragnon.

Questions obligatoires	
2.2	Présenter le modèle économique de la Cueillette de l'Aragnon.
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.

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

Documents à exploiter

Document 6 : situation financière de la Cueillette de l'Aragnon au 31/12/2020

Document 7 : chiffre d'affaires de la Cueillette de l'Aragnon de 2018 à 2021

Document 8 : extrait de l'entretien avec Chantal Ducos (suite)

Document 9 : mise en place du service de vente en ligne pour la Cueillette de l'Aragnon

Toujours dans le souci de limiter l'impact des aléas climatiques sur son activité, la Cueillette de l'Aragnon se doit d'être innovante. C'est pourquoi elle a décidé d'investir dans une nouvelle serre maraîchère en 2021 pour un coût d'acquisition de 70 000 €. Les associés réfléchissent aux modes de financement de cet investissement.

La stratégie de la Cueillette de l'Aragnon vise un double objectif : maintenir, voire augmenter la rentabilité et faire de l'entreprise un lieu de vie. Il a donc été décidé de lancer, début 2018, l'activité « animations extérieures ». Toutefois, en raison des contraintes fortes liées à la crise sanitaire, se pose aujourd'hui la question du maintien de cette activité « animations extérieures ». Durant le confinement, Chantal Ducos a donc suspendu certaines activités de l'entreprise. Très vite, elle a réagi en sollicitant le service informatique de l'association Chapeau de Paille pour développer un service de vente en ligne.

Questions obligatoires	
3.1	Analyser la situation financière de la Cueillette de l'Aragnon.
3.2	Présenter les solutions qui vous semblent les plus appropriées pour financer le projet de nouvelle serre maraîchère.
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.
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 ».
3.5	Conclure sur l'intérêt de maintenir ce site de vente en ligne au regard de la performance commerciale.

Document 1

Les différentes activités de la Cueillette de l'Aragnon

La Cueillette de l'Aragnon n'est pas un simple lieu de commerce, il y a une dimension d'échanges avec les clients, de pédagogie, et de lieu de bien-être. Cela correspond aux attentes actuelles des clients. Au fur et à mesure des années, l'activité de l'entreprise s'est ainsi diversifiée et compte aujourd'hui :



L'**activité « cueillette »** : cœur de métier de l'entreprise, elle propose aux particuliers de venir récolter eux-mêmes leurs fruits et légumes de saison, leur garantissant la fraîcheur, l'authenticité du goût et la vraie saveur des produits.

L'**activité « animations pédagogiques »** : l'entreprise propose une offre large à destination des écoles, collèges et lycées avec des ateliers définis en étroite collaboration avec les enseignants. L'entreprise propose également des animations grand public à destination d'associations et de particuliers, autour de l'alimentation, des fruits, des légumes et de la vie sauvage, au travers de thèmes qui varient selon les saisons. Enfin, des visites libres ou encadrées sont proposées.



L'activité **« épicerie de saison »** : créée en 2015 et ouverte quasiment toute l'année depuis deux ans, elle propose un large choix de produits du terroir de la région (miels, charcuteries, conserves, etc.), une gamme de produits biologiques, un coin vrac (noisettes, pruneaux, olives, etc.) et bien sûr, les produits de la cueillette.

L'activité **« bistrot »** : créée en 2017, elle répond à une volonté de poursuivre l'expérience autour de fruits et légumes de qualité qui va « de la fourche à la fourchette ».

L'activité **« animations extérieures »**, dernière activité en date, a vu le jour début 2018 avec, pour vocation, de faire de la Cueillette de l'Aragnon un lieu de vie et de bien-être. L'entreprise propose au grand public tous types d'ateliers culturels ou artistiques animés par des professionnels extérieurs en lien avec les produits et les valeurs de la Cueillette de l'Aragnon. C'est ainsi qu'en août 2019, l'entreprise a proposé, entre autres, un atelier aquarelle en plein air avec Cécile de l'association Art et environnement.

Source : www.cueillettedelaragnon.fr

Document 2

La Cueillette de l'Aragnon en relation avec différents partenaires

L'association Chapeau de Paille

Cette association a popularisé « la cueillette en libre-service » – une nouvelle façon de faire son marché – et généré un nouveau mode de consommation écologique, économique et équitable, qui privilégie le local et le produit de saison et qui honore le travail de producteurs passionnés.

Dans les cueillettes Chapeau de Paille, la fraîcheur, la variété et la juste maturité des produits sont garanties. La production locale de fruits et légumes participe, quant à elle, au maintien du dynamisme et à la diversité de l'agriculture régionale.

Grâce à l'association Chapeau de Paille, ses adhérents comme la Cueillette de l'Aragnon, bénéficient de nombreuses ressources : une centrale d'achats pour tous les produits phytosanitaires[1], des formations sur différents domaines, des informations précises sur le marché, des contacts avec d'autres cueillettes, des services de l'agence de communication rattachée à l'association (en charge de la création graphique de supports de communication concernant le site internet).

Source : www.chapeaudepaille.fr

L'association Isard Cos

Isard Cos est un établissement qui s'adresse à des demandeurs d'asile ou certains réfugiés. L'association a pour mission l'hébergement et l'accompagnement social des migrants pour une intégration durable en France. La Cueillette de l'Aragnon a décidé très récemment de se lancer dans un nouveau projet avec cette association pour participer à l'insertion de migrants. La Cueillette de l'Aragnon contribue ainsi à l'insertion de ces personnes au travers de l'apprentissage de la langue, de l'acquisition de compétences professionnelles, etc.

Source : www.fondationcos.org

L'épicerie solidaire[2] Emmaüs

Depuis plus de cinq ans, une épicerie est installée dans le Village Emmaüs Lescar-Pau à proximité de la Cueillette de l'Aragnon. Elle propose des produits de petits producteurs locaux (vins, jus de fruits, légumes, fromages, etc.). En période de surproduction, La Cueillette de l'Aragnon lui offre, à un tarif très avantageux, le résultat de ses productions afin de permettre aux personnes dans le besoin de profiter de produits de qualité. Ce partenariat permet à la Cueillette de l'Aragnon de ne pas jeter les produits non vendus et apporte un soutien important à l'épicerie solidaire car les produits sont proposés à des prix préférentiels.

Source : www.emmaus-lescar-pau.com

[1] Un produit phytosanitaire est un produit d'origine chimique ou naturelle, destiné à soigner, protéger ou aider à la croissance des végétaux.

[2] Une épicerie solidaire se présente comme un commerce de proximité classique. Elle permet à un public en difficulté économique de réaliser ses courses et de choisir les produits qu'il souhaite consommer, en proposant des denrées de qualité entre 10 % à 30 % de leur valeur marchande.

Document 3

Extrait de l'entretien avec Chantal Ducos

Comment est née la Cueillette de l'Aragnon ?
Lors de son départ en retraite, mon père a réuni toute la famille pour savoir ce que nous voulions faire de la propriété. Pour ma part, je ne souhaitais pas reprendre l'exploitation agricole comme elle était. Je voyais la suite comme un lieu pédagogique auprès des jeunes et de la population. Avec mon mari, nous avons mûri l'idée puis nous avons découvert l'existence d'exploitations agricoles proposant des cueillettes. Nous en avons visité trois et nous nous sommes lancés. Nous nous sommes appuyés sur nos fonds propres mais nous avons dû également faire appel aux banques.

En matière de gestion du personnel, comment fonctionnez-vous ?
La cohésion d'équipe est essentielle pour nous. La culture d'entreprise y est très forte et nos salariés partagent les valeurs communes à l'ensemble de nos activités. Nos besoins en recrutement sont limités car nous avons des salariés fidèles et compétents que nous voulons à tout prix fidéliser. Certains salariés ont leur temps de travail affecté à une seule activité de l'entreprise alors que d'autres peuvent intervenir sur plusieurs activités à temps partagé. Nous faisons des réunions d'équipe mensuelles et une réunion annuelle avec tout le personnel.
En fonction des métiers et des sujets, certains salariés peuvent prendre des décisions et les mettre en œuvre si le pouvoir leur en a été donné.

Source interne

Document 4

Les perspectives et tendances du marché des produits alimentaires en 2025

Vers plus de proximité géographique
La recherche de proximité géographique s'explique essentiellement par trois motivations : volonté de soutenir l'économie locale, voire nationale (patriotisme économique), volonté de maîtriser ses approvisionnements (méfiance envers les produits importés) et recherche de goût et de qualité.
Cette tendance devrait se poursuivre à l'horizon 2025, portée par l'essor des préoccupations éthiques relatives à l'environnement et à l'emploi local ainsi que le refus grandissant d'une économie mondialisée et d'un monde perçu comme dangereux et instable.

Vers plus de proximité relationnelle
Le développement de la vente directe et des circuits courts peut s'interpréter comme une forme de contestation de la société de consommation de masse. Avec l'essor des grandes et moyennes surfaces alimentaires [*note des auteurs : hypermarchés et supermarchés*], l'urbanisation grandissante de la société, le consommateur n'est plus en contact avec le producteur : il ne sait pas qui a fabriqué le produit qu'il achète et il n'a pas de possibilité d'interaction avec lui. Or, il souhaite retrouver la maîtrise de son approvisionnement voire des informations concernant les conditions de production. Le consommateur est soucieux de créer des liens relationnels forts avec les producteurs locaux avec la volonté de les rétribuer directement.
Paradoxalement, cela ne l'empêche pas de souhaiter les mêmes services qu'il trouve dans d'autres circuits de distribution : volonté d'avoir des promotions, des informations sur les produits, des cartes de fidélité, etc.

Source : Comportements alimentaires en 2025 – Tendances et impacts

Document 5

Le modèle Canvas

L'objectif du modèle économique (ME) consiste à formaliser dans un document synthétique la démarche globale de l'entreprise permettant d'expliciter la création de valeur. Le modèle Canvas est un outil, parmi d'autres, que l'on peut utiliser pour décrire de manière simple un modèle économique.

Il est possible de faire émerger cinq blocs principaux pour en analyser la cohérence :

- les clients : les segments de clientèle, la nature et la qualité de la relation client, les canaux de distribution et de communication ;
- l'offre de l'entreprise : les produits, la politique de prix, etc. ;
- l'infrastructure en lien avec l'organisation : les activités principales, les ressources clé, les partenaires, notamment les fournisseurs ;
- la structure des coûts et notamment les charges principales ;
- les sources de profit, par exemple, l'existence de services complémentaires payants.

Source : www.reseaucerta.org

Document 6

Situation financière de la Cueillette de l'Aragnon au 31/12/2020

ACTIF	Montant	PASSIF	Montant
Emplois stables	1 311 470 €	**Ressources stables** - Capitaux propres : 252 700 € - Dettes financières : 285 141 € - Amortissements, dépréciations : 851 272 €	1 389 113 €
Actif circulant	275 075 €	**Passif circulant**	188 887 €
Trésorerie active	1 482 €	**Trésorerie passive** Concours bancaires courants	10 027 €
TOTAL	**1 588 027 €**	**TOTAL**	**1 588 027 €**

Les équilibres structurels :

Fonds de roulement net global : 77 643 €

Besoin en fonds de roulement : 86 188 €

Trésorerie nette : - 8 545 €

$$Ratio\ d'autonomie\ financière = \frac{dettes\ financières + concours\ bancaires\ courants}{capitaux\ propres}\ X\ 100.$$

Source : d'après les données réelles de l'entreprise

Document 7

Chiffre d'affaires de la Cueillette de l'Aragnon de 2018 à 2021

Activités	2018	2019	2020	Prévisions 2021
Cueillette	355 145 €	403 656 €	370 000 €	450 000 €
Épicerie	14 545 €	26 593 €	28 500 € dont 15 000 € réalisés par la boutique en ligne	30 000 € dont 5 000 € réalisés par la boutique en ligne
Bistrot	6 996 €	7 976 €	2 668 €	8 000 €
Animations : - pédagogiques - extérieures	 6 827 € 5 966 €	 7 268 € 22 426 €	 0 € 0 €	 8 000 € 25 000 €
TOTAL	**389 479 €**	**467 919 €**	**401 168 €**	**521 000 €**

Source : d'après les données réelles de l'entreprise

Document 8

Extrait de l'entretien avec Chantal Ducos (suite)

Quel a été l'impact de la crise sanitaire, et notamment du confinement, sur vos activités ?
En fait, nous avons fermé au début du premier confinement mais très vite, nous avons rouvert l'activité « cueillette » car nous sommes en plein air et c'est une activité qui relève de l'alimentaire. Nous avons arrêté les activités « bistrot » et « animations ». Nous nous sommes séparés des salariés travaillant pour l'activité « bistrot ». Seul Armand, un salarié, a été affecté à d'autres missions au sein de l'entreprise, notamment à la préparation des commandes car nous avons aussi développé un service de vente en ligne *via* le site internet de l'entreprise qui a permis de poursuivre l'activité « épicerie » pendant le confinement ; la boutique en ligne permettait de vendre les produits issus de l'épicerie ainsi que de la cueillette. Armand est un salarié très compétent, passionné et passionnant, une encyclopédie humaine. Les clients aiment l'écouter et il est très apprécié !!! C'est un talent dont on ne peut pas se séparer et qui reste un plus pour l'entreprise.

Pouvez-vous nous en dire davantage sur cette nouvelle activité de vente en ligne ?
La plupart de nos produits vendus à l'épicerie sont des produits périssables ou ont une date de limite de consommation. Pour éviter de jeter l'ensemble de nos produits, nous devions réagir et la vente en ligne nous a semblé une solution. Ce service a été très apprécié et a permis de garder du lien avec les clients fidèles. Il a aussi attiré de nouveaux clients. Mais la fin du premier confinement a entraîné une baisse importante des commandes, ce qui nous a conduits à nous interroger sur l'intérêt de ce service de vente en ligne.

Source interne

Document 9

Mise en place du service de vente en ligne pour la Cueillette de l'Aragnon

Le service de vente en ligne a été développé grâce à l'appui d'une technicienne informatique recommandée par l'association Chapeau de Paille. Un site réalisé à l'aide du logiciel *Prestashop* a ainsi pu être mis en place, répondant aux besoins de la Cueillette de l'Aragnon. Il est hébergé chez un partenaire de l'association Chapeau de Paille qui s'est également chargé de la saisie des références des produits et du stock.

Les coûts de développement, d'hébergement et de maintenance du service de vente ont été financés par la Cueillette de l'Aragnon.

Ainsi, le service de vente en ligne, accessible depuis le site internet de l'entreprise, a permis d'offrir à la vente 150 références de produits, les fruits et légumes de saison mais aussi les produits vendus habituellement à l'épicerie. Cette réorientation de l'activité a nécessité une réorganisation au sein de l'entreprise. Armand a été notamment chargé de la préparation des colis. L'entreprise a dû s'équiper (cartons, étiquettes, etc.). Un espace a été aménagé pour la préparation des commandes et l'accueil des clients qui viennent récupérer leurs achats.

Source : les auteurs

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.