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

Management, sciences de gestion et numérique

Session 2025 • Code sujet : **25-MGMSGNPO1** • Durée : **4 heures** • Coefficient : **16**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. L'environnement au cœur du modèle économique de Clima&Co (4 questions) **Page 3**

2. Le numérique au service de la relation client (3 questions) **Page 5**

3. La performance globale de Clima&Co (5 questions) **Page 7**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 9**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbacstmg.fr/assets/annales/bac-stmg/Management, sciences de gestion et numérique/2025/Bac STMG - Management, sciences de gestion et numérique - Session 2025 - 6-Sujet.pdf

1. L’environnement au cœur du modèle économique de Clima&Co

Clima&Co commercialise des produits alimentaires sains et transparents, issus de filières engagées dans l’agriculture régénératrice et la juste rémunération des producteurs. Le dossier examine les attentes alimentaires des consommateurs, le modèle économique de l’entreprise, sa certification B Corp et son option stratégique.

Question 1.1. Identifier les principaux facteurs explicatifs du comportement du consommateur en matière alimentaire.

Les choix alimentaires s’expliquent par plusieurs attentes et facteurs :

- **Santé et nutrition** : rechercher des aliments sains, de qualité et variés.
- **Goût et plaisir** : apprécier les produits et se faire plaisir.
- **Confiance** : connaître les ingrédients, leur origine et les conditions de production, notamment pour être rassuré face aux risques perçus.
- **Environnement et responsabilité sociale** : prendre en compte l’impact des produits et la rémunération des producteurs.
- **Facteurs économiques** : arbitrer selon son budget et les prix proposés.

Les habitudes et l’offre disponible influencent également les achats.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Santé, qualité, diversité, goût, confiance, responsabilité environnementale et sociale, budget et habitudes guident les choix alimentaires.

Question 1.2. Montrer en quoi le modèle économique de Clima&Co est une réponse apportée aux besoins des consommateurs.

Clima&Co répond à la recherche de produits sains et savoureux par des recettes simples, sans conservateurs ni ingrédients ultra-transformés. Le QR code renseigne sur l’origine des ingrédients, les fabricants et la répartition du prix, ce qui renforce la confiance. Les circuits courts et la priorité donnée aux ingrédients locaux facilitent la traçabilité et limitent les intermédiaires. L’agriculture régénératrice, les emballages réduits et la juste rémunération des producteurs répondent aux attentes de responsabilité. Enfin, la vente en ligne et la livraison dans toute la France rendent l’offre accessible tout en visant des prix acceptables.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Le modèle combine produits sains et savoureux, transparence, traçabilité, engagements responsables et vente en ligne.

Question 1.3. Expliquer en quoi la certification B Corp est un avantage concurrentiel pour Clima&Co.

B Corp apporte une preuve indépendante des engagements de Clima&Co : la certification suit un questionnaire, quatre mois d’audit et des contrôles annuels. Le score de l’entreprise est de 93,4 sur 200. Ce label, connu du grand public, aide les consommateurs à repérer les entreprises engagées et à orienter leurs achats. Il renforce

ainsi la crédibilité, l'image et la différenciation de Clima&Co face à ses concurrents, et peut favoriser la confiance et la fidélité des clients. Enfin, l'exigence d'amélioration continue pousse l'entreprise à progresser dans sa gouvernance, son impact environnemental et ses relations avec les fournisseurs.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> B Corp crédibilise les engagements de Clima&Co et renforce sa différenciation, son image et la confiance des consommateurs.

Question 1.4. Repérer l'option stratégique mise en œuvre par Clima&Co et en présenter les avantages et les limites.

Clima&Co met en œuvre une stratégie de **différenciation** : elle se distingue par la qualité des produits, la transparence, l'agriculture régénératrice et la juste rémunération des producteurs.

Avantages	Limites
Image distinctive et confiance des clients	Des engagements exigeants à maintenir et à prouver
Possibilité de fidéliser une clientèle sensible à ces valeurs	Prix supérieurs à ceux des produits bio de marques distributeurs
Création de valeur et contribution à la réduction de l'impact environnemental	Risque de freiner l'accès à une clientèle plus large

Cette option permet de ne pas concurrencer uniquement par les prix. En contrepartie, l'entreprise doit préserver la qualité et la crédibilité de ses engagements tout en rendant son offre suffisamment accessible pour élargir sa clientèle.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Différenciation par la qualité et les engagements responsables : une image distinctive, mais des prix et des exigences susceptibles de limiter l'accès à l'offre.

2. Le numérique au service de la relation client

Les produits Clima&Co sont vendus sur le site internet et l'application de la marque, et des QR codes donnent accès à des informations détaillées sur les produits. Le dossier porte sur les apports des QR codes et de la blockchain à la traçabilité, puis sur les impacts d'une commercialisation exclusivement en ligne.

Question 2.1. Lister les avantages, pour Clima&Co, de proposer un QR Code sur ses produits.

Le QR code rend les engagements de Clima&Co accessibles directement sur l'emballage.

- Il présente l'origine des ingrédients, les étapes de fabrication et les partenaires impliqués.
- Il détaille la répartition du prix : matières premières (29 %), fabricants (28 %), fonctionnement du service (25 %), Clima&Co (12 %), TVA (5 %) et agriculture régénératrice (1 %).
- Cette transparence crédibilise les engagements de la marque, rassure les clients et la distingue des concurrents. Elle valorise aussi les producteurs et leur juste rémunération.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le QR code rend la traçabilité et la répartition du prix transparentes, renforçant confiance et différenciation.

Question 2.2. Montrer l'intérêt d'utiliser la technologie « chaînes de blocs » (blockchain) afin d'assurer la traçabilité des produits alimentaires proposés par Clima&Co.

La blockchain enregistre les données à chaque étape de la filière et les relie d'un acteur au suivant. Elle permet ainsi de reconstituer le parcours du produit, des ingrédients jusqu'à sa fabrication. Les informations enregistrées sont difficiles à modifier, ce qui renforce la fiabilité de la traçabilité. Pour les pâtes de Clima&Co, le client peut consulter les étapes de dosage, de pétrissage, de façonnage et de séchage en scannant le QR code. L'entreprise peut ainsi étayer ses informations sur l'origine et la fabrication, mieux détecter une anomalie et consolider la confiance des consommateurs.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> La blockchain fiabilise le suivi des produits et permet aux consommateurs d'en vérifier le parcours.

Question 2.3. En une quinzaine de lignes, à l'aide de vos connaissances et en vous inspirant d'exemples d'organisations, dont Clima&Co, apprécier les impacts, pour l'organisation, d'une commercialisation de ses produits exclusivement en ligne.

La vente exclusivement en ligne permet à Clima&Co de toucher des clients dans toute la France sans financer un réseau de magasins. Son site et son application présentent les produits et leurs engagements, facilitent les commandes et peuvent fournir des données utiles pour adapter l'offre. Le modèle peut aussi réduire certains coûts de vente. Vestiaire Collective, autre entreprise fondée par un des créateurs, illustre le développement d'une activité reposant sur une plateforme en ligne.

En contrepartie, Clima&Co dépend de sa visibilité numérique et doit investir dans son site, la cybersécurité et la protection des données. Elle risque d'écarter les personnes peu à l'aise avec le numérique et ne permet pas de voir les produits avant achat. La livraison dans toute la France nécessite une logistique et des partenaires, avec

des coûts et un impact environnemental à maîtriser, malgré les vélos utilisés à Paris et les véhicules électriques ailleurs. L’absence de magasins limite aussi le contact direct avec les clients.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Le commerce en ligne élargit la clientèle et évite des magasins, mais accroît les enjeux numériques, logistiques et d’accessibilité.

3. La performance globale de Clima&Co

Clima&Co poursuit son développement et vise des tarifs comparables à ceux de la grande distribution tout en maintenant ses engagements responsables. Le dossier évalue l'analyse du chiffre d'affaires, le calcul du coût de revient et du prix de vente, l'étude des financements et la contribution de la marque employeur à la performance sociale.

Question 3.1. Calculer les évolutions annuelles du chiffre d'affaires de Clima&Co et commenter les résultats.

Période	Calcul de l'évolution	Résultat
2021-2022	(416 000 - 200 000) / 200 000 × 100	+108 %
2022-2023	(1 200 000 - 416 000) / 416 000 × 100	+188,46 %

Le chiffre d'affaires progresse chaque année et la hausse s'accélère en 2023. L'augmentation est de 216 000 € entre 2021 et 2022, puis de 784 000 € entre 2022 et 2023. Cette forte croissance traduit le développement de l'activité de Clima&Co, sans permettre à elle seule de conclure sur sa rentabilité.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Le chiffre d'affaires augmente de 108 % en 2022, puis de 188,46 % en 2023 : la croissance s'accélère nettement.

Question 3.2. Calculer le coût de revient pour 250 g d'amandes grillées et retrouver le prix de vente hors taxe permettant de garantir une marge de 25 %.

Pour 250 g, le coût de revient additionne les charges directes et le coût indirect de distribution : 3,92 € d'amandes + 0,03 € d'emballage + 0,47 € de distribution = 4,42 €. Le taux de marge de 25 % s'applique au coût de revient : la marge est de 4,42 × 0,25 = 1,105 €. Le prix hors taxe est donc de 4,42 + 1,105 = 5,525 €, soit 5,53 € arrondi au centime. Avec la TVA de 5,5 %, le prix TTC est d'environ 5,83 €, conforme au document.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Coût de revient : 4,42 €. Prix de vente garantissant une marge de 25 % : 5,53 € HT.

Question 3.3. Relever les éléments justifiant les prix pratiqués par Clima&Co.

Plusieurs éléments expliquent des prix légèrement supérieurs à ceux des produits bio de marques de distributeur :

- Les matières premières sont sélectionnées pour leur qualité ; l'exemple des amandes indique une traçabilité totale et une note de 100/100 sur Yuka.
- Les producteurs partenaires sont rémunérés de 5 à 15 % au-dessus des prix du marché.
- Le prix couvre aussi l'emballage recyclable, la fabrication et la distribution. Pour les pâtes présentées, le produit est annoncé 100 % français et fabriqué par un partenaire engagé auprès des agriculteurs.

Le QR code détaille la répartition du prix, ce qui rend visibles ces coûts et engagements.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> La qualité, la traçabilité, les coûts de fabrication et de distribution, ainsi que la rémunération des producteurs supérieure de 5 à 15 % au marché justifient ces prix.

Question 3.4. Identifier les sources de financement choisies par Clima&Co et expliquer les avantages qu'elles représentent pour l'entreprise.

Clima&Co recourt à des levées de fonds auprès d'investisseurs privés : 2,2 millions d'euros ont été levés en 2021 et un second tour de financement, présenté comme une levée de 15 millions d'euros, mobilise notamment le Crédit Agricole, Cookpad, Teampact Ventures et 50 Partners Impact. L'entreprise lance aussi une collecte citoyenne via LITA, avec des intentions d'investissement possibles dès 100 €.

Ces financements en fonds propres apportent des ressources pour développer les produits, la plateforme technologique et les projets européens, sans échéances de remboursement comme pour un emprunt. La levée citoyenne permet également de fédérer des soutiens autour de son modèle responsable.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les levées de fonds privées et citoyennes financent le développement de Clima&Co et rassemblent investisseurs et citoyens autour de son projet.

Question 3.5. Montrer que les actions en faveur de la marque employeur de Clima&Co contribuent à sa performance sociale.

Clima&Co développe une marque employeur fondée sur le sens du projet et le partage de ses valeurs. L'entreprise met en avant la transparence des décisions, la parité femmes-hommes, la proximité des locaux avec les produits et des activités collectives autour de l'alimentation.

- Le remboursement partiel d'un abonnement sportif favorise le bien-être.
- Les repas partagés, dégustations et rencontres mensuelles entretiennent les échanges et la cohésion.
- La circulation de l'information et le projet à impact peuvent renforcer la motivation et le sentiment d'appartenance.

Ces actions contribuent à la qualité de vie au travail et peuvent améliorer l'attractivité et la fidélisation des salariés, donc la performance sociale.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Bien-être, parité, transparence et cohésion renforcent la motivation et la fidélisation, contribuant à la performance sociale de Clima&Co.

SYNTHÈSE DE L'ÉPREUVE & RÉFÉRENTIEL • BAC STMG

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2025)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve de spécialité du baccalauréat technologique, session 2025, porte le code 25-MGMSGNPO1 et dure quatre heures, coefficient 16. Elle étudie Clima&Co, marque alimentaire engagée dans l'agriculture régénératrice. Les trois dossiers évaluent l'analyse des attentes et de la stratégie, les usages numériques, les calculs de gestion, les financements et les liens entre marque employeur et performance sociale.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le taux d'évolution se calcule ainsi : (valeur d'arrivée - valeur de départ) / valeur de départ × 100.
- Le coût de revient unitaire additionne les charges directes et la quote-part des charges indirectes.
- Avec un taux de marge calculé sur le coût, le prix de vente HT se détermine en ajoutant la marge au coût de revient.
- La blockchain relie des données enregistrées aux différentes étapes de la filière pour reconstituer la traçabilité d'un produit.

Points de vigilance & attentes du jury

- Préciser les années comparées et la base de calcul pour chaque évolution du chiffre d'affaires.
- Distinguer charges directes, coût d'unité d'œuvre, coût de revient, marge et prix de vente HT.
- Appuyer les réponses sur des faits précis des documents et expliquer leur lien avec la question.
- Pour la vente en ligne et la marque employeur, présenter les effets pour l'organisation et ses parties prenantes.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer l'évolution annuelle du chiffre d'affaires ?

Pour chaque année, soustrayez le chiffre d'affaires de l'année précédente à celui de l'année étudiée, divisez par la valeur de l'année précédente, puis multipliez par 100. Le résultat s'exprime en pourcentage.

Q : Comment intégrer les charges indirectes dans le coût de revient des amandes ?

Ajoutez aux charges directes le coût indirect correspondant à l'unité d'œuvre indiquée. Vérifiez que ce coût concerne bien 250 g d'amandes grillées, puis appliquez le taux de marge au coût de revient pour retrouver le prix de vente HT.

Q : Comment organiser les trois dossiers pendant les quatre heures ?

Répartissez le temps entre les dossiers en tenant compte de leur barème indicatif : 33, 27 et 40 points. Gardez du temps pour vérifier les calculs, les unités et la rédaction, et repérez les documents utiles avant de répondre.

Q : Qu'attend le jury pour une réponse appuyée sur les documents ?

Le jury attend des idées reliées à des éléments précis du sujet et une explication de leur pertinence. Pour un calcul, indiquez la formule, les données utilisées, les étapes et l'unité du résultat.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbacstmg.fr/assets/annales/bac-stmg/Management, sciences de gestion et numérique/2025/Bac STMG - Management, sciences de gestion et numérique - Session 2025 - 6-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.