

BACCALAURÉAT STMG SESSION 2023 ORAL DE CONTRÔLE
ÉPREUVE DE MANAGEMENT SCIENCES DE GESTION ET NUMÉRIQUE

FÈVE DE CACAO – ÉLÉMENTS D'ÉVALUATION

GRILLE

L'évaluation est réalisée en s'appuyant sur les critères indiqués dans la définition de l'épreuve. La grille suivante permet de dresser un profil de la personne candidate, construit sur ces cinq critères, et peut aider à fixer la note :

<i>L'épreuve vise à évaluer la capacité du candidat à analyser une ou plusieurs situations liées au fonctionnement et au management d'une ou plusieurs organisations réelles, c'est-à-dire :</i>	<i>Très insuffisant</i>	<i>Insuffisant</i>	<i>Satisfaisant</i>	<i>Très satisfaisant</i>
<i>Exploiter une documentation concernant ces organisations</i>				
<i>Caractériser les situations managériales et/ou de gestion proposées</i>				
<i>Proposer, présenter et justifier une solution</i>				
<i>Mettre en œuvre les méthodes, techniques et outils appropriés</i>				
<i>Montrer l'intérêt et les limites des méthodes, techniques et outils employés</i>				

Sont proposés ci-après des éléments de réponse aux questions. Ils ne sont pas exhaustifs, ne prétendent pas épuiser le sujet mais donnent des éléments sur les attendus du sujet.

ATTENDUS LIÉS AU SUJET

Question 1 - Montrer que la finalité de cette entreprise ne se limite pas à la réalisation d'un profit.

L'objectif est de montrer que FÈVE DE CACAO ne se soucie pas seulement de sa rentabilité et de sa croissance, elle poursuit également une finalité sociale (volonté de former des jeunes, transmission du savoir-faire), et sociétale (« 100 % de nos produits sont sans OGM, sans colorants chimiques ou matières grasses végétales »).

Des finalités affirmées par le dirigeant : « J'ai une approche humaine, authentique, respectueuse, je ne cherche pas la rentabilité à court terme mais une durabilité, une authenticité dans la toute la démarche ».

Question 2 - Calculer l'évolution du chiffre d'affaires de FÈVE DE CACAO entre les deux années présentées et comparer la performance de l'entreprise à celle du marché français du chocolat.

Entre les années N-1 et N, le chiffre d'affaires de FÈVE DE CACAO a diminué de ~~6,12~~^{5,7}%. Néanmoins, son chiffre d'affaires à l'export a progressé sur cette période, d'environ 2,7 %.

Sur cette même période, les ventes de chocolat sur le marché français ont diminué de 2,2 % en volume, mais elles ont augmenté de 1,6 % en valeur. FÉVE DE CACAO, sur cette période, a donc enregistré un recul de sa part de marché.

Question 3 - Réaliser le diagnostic stratégique interne de FÉVE DE CACAO.

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Savoir-faire - Maîtrise des approvisionnements : travail en direct avec des planteurs de cacao - Qualité des produits (ingrédients nobles, sans OGM) - Outil de production performant qui permet de faire des produits que personne au monde n'est capable de faire. - Equipe solide (anciens qui transmettent leur savoir aux jeunes) - Reconnaissance : trophée obtenu en 2011, qui récompense les stratégies pérennes et performantes d'entreprises familiales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Déclin de l'activité des chocolats fourrés

Question 4 - Montrer que la qualité constitue une compétence distinctive pour FÉVE DE CACAO

On attend de l'élève :

- *qu'il relève les éléments mis en œuvre par l'entreprise pour assurer la qualité de ses produits*
- *qu'il utilise ces éléments pour montrer que la qualité constitue un critère de différenciation de ses concurrents (compétence distinctive)*

La qualité est au centre des préoccupations de FÉVE DE CACAO: qualité des matières premières avec la création d'un label "ingrédients nobles", qualité de la fabrication avec la détention d'un savoir-faire artisanal et d'un outil de production construit sur mesure.

C'est cette qualité qui permet à l'entreprise de se distinguer de ses concurrents avec des produits "authentique et inimitable" selon le dirigeant et qui permettent à l'entreprise de se placer parmi les "trois ou quatre à faire ces produits haut-de-gamme aujourd'hui dans le monde".

Question 5 - Repérer et qualifier l'approche marketing choisie par le dirigeant de FÉVE DE CACAO.

Parmi les approches marketing existantes (anticipatrice, créative, réactive, médiatrice), plusieurs peuvent être relevées par l'élève :

- **Une approche anticipatrice de la demande** : l'entreprise a réussi à identifier dès 2000 l'importance pour les consommateurs de la qualité des matières premières qui rentrent dans la composition de ses produits avec son label "ingrédients nobles"

- **Une approche créatrice de demande** : l'entreprise a choisi développer une gamme pour donner accès au grand public à des produits initialement destinés aux professionnels
- **Une approche réactive** : face au déclin de la vente des chocolats fourrés, le dirigeant de l'entreprise a réorienté son offre en proposant directement un produit brut à des professionnels qui le transformeront eux-mêmes.

Question 6 - Identifier la problématique de gestion des ressources humaines à laquelle est confrontée FÉVE DE CACAO et proposer des solutions pour y répondre.

FÉVE DE CACAO est confrontée à un problème de gestion des ressources humaines puisque de nombreux salariés expérimentés vont partir à la retraite dans les prochaines années.

Or, le savoir-faire étant au cœur de la réussite de l'entreprise, elle doit en assurer la continuité. Pour répondre à cette problématique, l'entreprise doit mettre en place une gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC) qui permet d'adapter les ressources humaines aux besoins futurs de l'organisation. Concrètement, il s'agira pour l'organisation d'identifier parmi les salariés partant à la retraite ceux qui doivent faire l'objet d'une attention particulière quant à la transmission de leur savoir-faire.