

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

CUISINE D'AILLEURS – 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 – Relever des éléments du diagnostic stratégique de l'organisation Cuisine d'ailleurs.

Le diagnostic stratégique se compose d'un diagnostic interne (forces et faiblesses de l'organisation) et d'un diagnostic externe (menaces et opportunités du marché). Il a pour but de déterminer ce que l'entreprise sait faire, ce sur quoi elle pourrait fonder un avantage concurrentiel en fonction des caractéristiques du marché, tout en identifiant les risques potentiels. (Définition non exigée)

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - concept commercial innovant : prestation de traiteur orientée « cuisines du monde », incluant une ouverture culturelle (intervention des « cuisinières ») - image d'entreprise solidaire - relations étroites avec les associations - modèle <i>uberisé</i> garantissant la rentabilité 	<ul style="list-style-type: none"> - difficultés logistiques pour assurer des prestations pour un public nombreux - nécessité de former les « cuisinières », notamment pour l'hygiène et la sécurité et le design culinaire, mais aussi pour améliorer leur savoir-être

de l'entreprise - les trois fondateurs sont très compétents et investis, et partagent une communauté de valeurs - accompagnement des « cuisinières » à travers une association couplée à l'entreprise	
Menaces	Opportunités
Pas de menaces explicites dans la documentation. Valoriser les hypothèses émises par le candidat : - inflation récente du prix des denrées alimentaires ; - modèle économique qui pourrait-être remis en cause par une requalification de la relation en contrat de travail (arrêt de la Cour de cassation du 13 avril 2022).	- développement de la livraison à domicile peut constituer un relais de croissance important pour l'entreprise, - orientation des consommateurs vers des choix de consommation plus éthiques, plus citoyen.

Question 2 - Montrer que l'organisation Cuisine d'ailleurs s'inscrit dans une démarche RSE

Non exigé : Cuisine d'ailleurs est une entreprise construite sur le modèle d'Uber, dont l'impact social est parfois contesté, dans la mesure où il aboutit à une précarisation de l'emploi. De ce point de vue, la dimension sociale et solidaire de Cuisine d'ailleurs pourrait être contestée.

[Cependant] Cuisine d'ailleurs fait de l'émancipation et de l'insertion des femmes au foyer qui travaillent ; pour elle c'est une vraie finalité. Elle a créé pour cela une association pour les accompagner et leur permettre de monter en compétences et en employabilité. De ce point de vue, on peut parler d'une démarche de RSE, dans la mesure où Cuisine d'ailleurs veut concilier son engagement social et solidaire avec sa recherche de rentabilité.

Question 3 - Distinguer les facteurs de motivation internes et externes mis en avant par Cuisine d'Ailleurs à l'intention des femmes cuisinières réfugiées ou issues de l'immigration.

– **Facteurs de motivation interne :**

- l'entreprise améliore la qualité de vie au travail des Cuisinières en fournissant un accès aux cuisines partagées de Deliveroo plutôt qu'aux cuisines domestiques,
- l'entreprise les forme (certificat d'hygiène et sécurité, formation au design culinaire et à l'utilisation du numérique)
- l'entreprise leur offre des perspectives d'évolution dans le domaine de la restauration.

-
- **Facteurs de motivation externe :**
 - le statut d'indépendant peut constituer un facteur de motivation car les Cuisinières ne sont payées qu'en fonction du travail fourni et n'étant pas liées par un rapport de salarié à employeur, cette flexibilité/précarité incite les Cuisinières à s'investir dans leur activité.

Question 4 - Calculer le budget mensuel d'achat des ingrédients qui permette de garantir à chaque Mama un revenu brut mensuel de 2 000 euros. Commenter les résultats.

Nombre mensuel moyen de portions	300	350
Chiffre d'affaires mensuel prévisionnel net HT	300 x 10 = 3000	350 x 10 = 3 500
Rémunération cible mensuelle	2 000	2 000
Budget maximum d'achat des ingrédients par portion HT	1 000	1 500

Constat : le budget maximal d'achat des ingrédients par portion qui permet d'assurer une rémunération mensuelle brute de 2 000 € augmente avec le nombre moyen de portions quotidiennes.

Explication : l'augmentation du nombre de portions entraîne un accroissement du chiffre d'affaires, mais n'entraîne pas d'augmentation de la rémunération cible, qui est fixe. Elle permet donc de dégager un budget maximal plus important pour l'achat des matières premières.

Question 5 – Relever des éléments caractéristiques de la digitalisation de la relation client et montrer qu'ils contribuent à la performance globale de Cuisine d'ailleurs.

À l'activité initiale de Cuisine d'ailleurs qui est l'organisation de buffets s'est ajoutée l'activité de préparation de repas livrés par l'entreprise Deliveroo. Cette nouvelle activité se fonde sur la digitalisation de la relation client : les clients commandent sur internet auprès de la plateforme Deliveroo et sont livrés chez eux. Internet permet donc à l'entreprise de développer son activité, attirer de nouveaux clients, donc accroître la performance commerciale de l'organisation.