

**BACCALAURÉAT STMG SESSION 2021 ORAL DE CONTRÔLE  
ÉPREUVE DE MANAGEMENT SCIENCES DE GESTION ET NUMÉRIQUE**

**BAMBOO ÉDITION – 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>	<b>Très insuffisant</b>	<b>Insuffisant</b>	<b>Satisfaisant</b>	<b>Très satisfaisant</b>
<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**

- Recenser des éléments de diagnostic stratégique interne et externe de l'entreprise Bamboo.**

<b>Diagnostic interne</b>	
<b>Forces</b>	<b>Faiblesses</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Un statut d'éditeur généraliste et une expérience de plus de 20 ans</li> <li>- Notoriété et chiffre d'affaires en croissance</li> <li>- Des nouveaux locaux de 1 900 m<sup>2</sup></li> <li>- Attire les nouveaux talents avec une rémunération plus élevée que la concurrence</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le rachat de Fluide glacial : investissement lourd pour relancer le périodique</li> <li>- Entreprise de petite taille (25<sup>ème</sup> groupe d'éditions en France)</li> </ul>

Diagnostic externe	
Opportunités	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le marché de la BD est en plein essor, et a même augmenté pendant le confinement</li> <li>- Le manga est un segment dynamique en France</li> <li>- Les nouveaux modes de lecture (tablettes)</li> <li>- L'importance du réseau de librairies spécialisés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La concurrence importante du secteur</li> <li>- La copie informatique : les passionnés de BD mettent en ligne des mangas (qui deviennent accessibles gratuitement)</li> <li>- Développement du numérique : inquiétude concernant le devenir de la bande dessinée sur support papier</li> <li>- Des auteurs souvent sous-rémunérés</li> </ul>

**2. Repérer le choix stratégique choisi en 2013 par Bamboo Édition et montrer qu'il lui permet, encore aujourd'hui, de faire face aux menaces de son environnement.**

Bamboo Édition s'est lancée dans la production d'œuvres audiovisuelles autour des histoires et personnages de ses bandes dessinées. Elle collabore à la production de films cinématographiques et de dessins animés. Ces nouvelles activités correspondent à une **stratégie de diversification**.

Sur ce marché dominé par de grands groupes et en pleine mutation avec le développement du numérique, le choix de Bamboo Édition (25ème éditeur sur le marché de la BD) permet de réduire sa vulnérabilité et de répartir ses risques. En cas de baisse des ventes sur le segment de la BD (son DAS principal, terme non exigé), le chiffre d'affaires généré par la production audiovisuelle constituerait un nouveau levier de croissance.

**3. Analyser l'intérêt de l'acquisition du périodique « Fluide glacial » par Bamboo Édition.**

L'investissement semble peu rentable à court terme et pourra avoir un impact négatif sur le résultat (dégradation de la valeur financière). Cependant, cet investissement :

- va permettre une plus grande notoriété (le magazine « Fluide glacial » est déjà connu) ;
- élargit la clientèle (public plus âgé) ;
- demeure proche des valeurs véhiculées par l'entreprise (création de valeur sociale et perçue).

**4. Décrire l'apport des technologies numériques, pour Bamboo Édition, afin de répondre aux nouveaux usages des consommateurs.**

Les technologies numériques permettent, pour Bamboo Édition, de :

- s'adapter aux nouveaux usages de lecture (tablettes, @book,..) ;
- bénéficier de l'apport du numérique pour diminuer les coûts de réalisation ;
- gagner en rapidité pour la mise sur le marché des bandes dessinées.

De plus, les technologies numériques facilitent la relation client. Au travers notamment de leurs avis et des commentaires sur les sites spécialisés, Bamboo Édition peut mieux appréhender les goûts et les besoins de sa clientèle.

Par contre, elle devra protéger ses publications pour éviter ainsi que des particuliers mettent en ligne gratuitement les ouvrages à leur parution.

*NB : admettre du candidat toute autre réponse cohérente*

**5. Calculer, à l'aide de l'annexe 4, la marge sur coût variable, le résultat puis le seuil de rentabilité d'une bande dessinée. Analyser vos résultats.**

Éléments	Calculs	Montant	En % du CA
Chiffres d'affaires	+18*3 700	66 600,00	
Commission de l'auteur		7 992,00	
Autres charges variables		33 000,00	
Marge sur coût variable	CA-CV	25 608,00	38,45%
Charges fixes		12 000,00	
<b>Résultat</b>	<b>CA-CV-CF</b>	<b>13 608,00</b>	

Le seuil de rentabilité = Charges fixes / Taux de marge sur coût variable

Le seuil de rentabilité = 12 000 / 0,3845 = 31 209 €

Le chiffre d'affaires de l'entreprise pour la parution d'un nouvel ouvrage est bien supérieur au seuil de rentabilité (66 600 > 31 209). Le résultat global de la parution d'une BD est positif, alors que Bamboo Édition rémunère correctement ses auteurs.

**6. Expliquer comment Bamboo Édition parvient à concilier les intérêts des dessinateurs avec ses propres objectifs.**

L'action principale qui permet de concilier les intérêts des auteurs et les objectifs de cette entreprise est la **politique de rémunération** : Bamboo Edition rémunère ses auteurs sous la forme d'une commission située entre 12 et 14% des ventes. Ce taux est supérieur à celui pratiqué par les concurrents (entre 8 et 12%) et le dirigeant souhaite augmenter ce taux à l'avenir.

Par sa politique de rémunération, Bamboo Edition concilie les intérêts de ses auteurs et ses objectifs car un niveau de commission supérieur à celui proposé par la profession contribue à attirer des talents et à les fidéliser, le succès d'un éditeur reposant en grande partie sur ses auteurs.