SESSION 2024
Métropole

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE
D TERRITOIRES ET TECHNOLOGIE - SERVICES

Série : STAV

Durée : 180 minutes

Matériel(s) et document(s) autorisé(s) : **Aucun**

Le sujet comporte 12 pages

PREMIÈRE PARTIE ..... **6 points**
DEUXIÈME PARTIE ..... **14 points**

Les candidats traiteront chaque partie sur des feuilles séparées

---

SUJET

PREMIÈRE PARTIE (6 points)

QUESTION 1 (2 points)

Le **document 1** fait référence aux **néo-ruraux** et aux **Mesures agro-environnementales et Climatiques.**

1.1. Définir le terme de « néo-ruraux ».

1.2. Présenter le principe et les objectifs des Mesures Agro-Environnementales et Climatiques (MAEC), mises en œuvre dans le cadre de la Politique Agricole Commune.

QUESTION 2 (2 points)

2.1. Dans le **document 1**, les auteurs écrivent : **« Avec de nouveaux foyers, Flayat voit là de belles perspectives pour son avenir ».** Expliquer cette affirmation au regard du contexte présenté. 2 arguments sont attendus.

2.2. Dans le **document 1**, les auteurs écrivent : **« Mais, protéger ne signifie pas mettre sous cloche ».** Expliquer cette affirmation au regard du contexte présenté.

QUESTION 3 (2 points)

Dans un texte d'une douzaine de lignes, proposer un avis argumenté sur la contribution des « nouvelles populations » au développement durable des territoires ruraux.

DOCUMENT 1

Flayat en Creuse : au bonheur des néo-ruraux

L'arrivée de "**néo-ruraux**" dans le village creusois permet de contribuer à son développement, redonner vie à des parcelles à l'abandon, sans rien sacrifier à la protection de l'environnement.

Si l'attrait de la vie à la campagne pour les citadins n'a pas attendu l'arrivée de la Covid 19, il est certain que la pandémie et sa horde de confinements ont accentué le phénomène. Flayat, village d'un peu plus de 300 âmes dans la Creuse, en est l'illustration à la fois parfaite, et « extra-ordinaire ». En 2 ans, il a accueilli 17 nouvelles familles ! Parmi elles, Quentin Fouré, sa compagne, et leur petit garçon. Accompagnée par la Société d'aménagement foncier et d'établissement rural (SAFER), l'arrivée de cette famille grenobloise dans le village a permis de débloquer la vente d'une ferme à l'abandon depuis plus de 20 ans, mais aussi de consolider des exploitations agricoles voisines, le tout dans le respect et la protection de zones humides présentes sur le secteur.

Là où certains ne voyaient qu'une ancienne ferme traditionnelle en ruine, Quentin Fouré, alors développeur web à Grenoble, et sa compagne, ont vu, en début d'année 2020, l'opportunité d'« un changement de vie » : une vie « au calme », loin de l'agitation de la ville pourtant jusque-là si stimulante pour le jeune couple. Mais, avec la naissance de leur petit garçon, s'est « imposé le souhait de pouvoir le voir s'épanouir dans un cadre qui ne soit pas bétonné et plus vert ». A cela, s'ajoutait aussi « l'envie de renouer avec une pratique plus manuelle ». [...]

Consensus et apaisement

Cette nouvelle arrivée dans le village est une joie pour Patrick Mounaud, adjoint au maire de Flayat. « La propriété acquise par Quentin Fouré était en vente depuis très longtemps, mais à un prix bien supérieur au prix réel de vente. Il y a donc eu une collaboration essentielle avec la SAFER à différents niveaux, explique-t-il. Tant dans la relation avec le vendeur, pour arriver à une évaluation juste du prix, que dans la médiation avec les personnes intéressées par les surfaces de la ferme. Le tout dans la recherche du consensus. ». Consensus et apaisement, deux éléments « extrêmement importants » pour l'élu, soucieux de mener dans cet esprit la politique d'accueil du village.

Avec de nouveaux foyers, Flayat voit là de belles perspectives pour son avenir. Dont le maintien de son école. « On avait l'habitude de travailler avec la SAFER pour des échanges de parcelles entre agriculteurs. Là c'est une orientation nouvelle : la SAFER se soucie véritablement du développement rural, aussi bien économique que du nombre d'habitants ! », synthétise-t-il avec satisfaction. [...]

DOCUMENT 1 (suite et fin)

Protéger mais pas mettre sous cloche

Autre bénéficiaire de cette vente : le Conservatoire d'Espace Naturel (CEN) de Nouvelle-Aquitaine pour 8,92 ha, au regard de la richesse environnementale d'une partie de la propriété entre zones humides et végétation de bosquets et de vieux saules. Ils apportent diversité au paysage et biodiversité, et notamment la présence de la pie grièche grise. [...]

Mais, protéger ne signifie pas mettre sous cloche. Sophie Catoir, chargée de mission au CEN, explique que « l'objectif du CEN est que ces milieux humides remarquables soient à nouveau entretenus par une activité agricole, par pâturage ou par fauche, pour pouvoir conserver leurs qualités environnementales et de biodiversité ». Avec l'intervention de la SAFER, un accord a été trouvé sur des parcelles qui intéressaient à la fois le CEN et un agriculteur voisin, Sébastien Laroche. Outre l'achat de 3,11 ha lui permettant de restructurer sa propriété, 2 ha supplémentaires lui sont loués par le CEN pour qu'il puisse faucher, en plein été, la végétation qui s'y trouve. [...]

« Cela ne va rien changer dans mes pratiques », glisse-t-il satisfait de l'accord. « Je suis soumis à une **Mesure Agro-Environnementale et Climatique** : je dois rentrer les bêtes tout l'hiver et ne pas passer l'épareuse[1], ni tailler de haies à certaines époques... Or la MAEC rejoint les critères du Conservatoire ». Tout est bien qui finit bien donc, y compris pour les pies grièches grises !

Aqui !,Le journal numérique de la Nouvelle Aquitaine, Solène Méric et Julien Privat, 30/07/2021

Document modifié pour les besoins de l'épreuve

[1] Machine qui peut être utilisée dans le cadre de travaux agricoles pour débroussailler ou tailler des haies.

DEUXIÈME PARTIE (14 points)

L'équicerie de Pluherlin (Morbihan - 56)

Une première en France !

Le maintien des commerces de proximité en milieu rural n'est pas une simple problématique de développement économique. Il est surtout une question de lien social de proximité.
Pour les territoires ruraux, le commerce itinérant est une réponse intéressante : il simplifie la vie des habitants, il favorise le lien social et crée de l'emploi.
Imaginée en 2007, l'Équicerie est un concept original qui a permis à Violaine Frappesauce d'allier son goût pour les chevaux à son activité d'épicière. L'Équicerie, véhicule tiré par un cheval et aménagé pour son activité, vient en appui de son épicerie « Chez Violaine », située à Pluherlin, petite commune à côté de Rochefort-en-Terre. Elle effectue sa tournée hippomobile, le samedi après-midi pendant la belle saison (de début mai à mi-septembre).
En vous aidant des documents joints et en mobilisant votre culture technologique, acquise dans différentes situations (enseignements, expérience en milieu professionnel, acquis personnels...), il vous est demandé de traiter les consignes suivantes :

- Analyser les interactions entre le contexte et le processus de création de l'équicerie.
- Analyser les principaux choix sociotechniques effectués par Violaine Frappesauce et leurs déterminants.

GRILLE D'ÉVALUATION

Deuxième partie (14 points)		
Critères	**Indicateurs**	**Barème**
Analyse des interactions entre contexte et processus.	Caractérisation des principales étapes du processus. Identification des éléments clefs du contexte du processus étudié. Description argumentée des liens entre le contexte et la conduite du processus.	/7
Analyse des choix sociotechniques.	Repérage des choix sociotechniques. Repérage des déterminants des choix sociotechniques. Description argumentée des liens entre déterminants et choix sociotechniques. Identification des enjeux liés aux choix réalisés.	/7

DOCUMENTS

- **Document 1** : Pluherlin. L'épicerie ambulante « l'Équicerie » reprend ses tournées – Ouest-France, publié le 10/05/2019
- **Document 2** : Présentation de la commune de Pluherlin – Commune rurale du Morbihan - JDN 2017 - Source France Géo.free.fr
- **Document 3** : Le regard sur l'épicerie – Entretien avec Violaine Frappesauce. Document créé pour l'épreuve - Pour en savoir plus : http://epicerie-pluherlin.com/ -consultation 4/12/2023
- **Document 4** : L'équicerie, un concept original - Tourisme, commerce et autres – Faire à cheval – consultation 4/12/2023 https://www.reseaufaireacheval.fr/retour-experience/lequicerie-un-concept-original
- **Document 5** : Le retour en grâce des commerces de proximité et de bouche ? - https://www.snacking.fr/actualites/ «Le-retour-en-grâce-des-commerces-de-proximité-et-de-bouche ? / 13 Février 2019

Les documents ont été modifiés pour les besoins de l'épreuve.

DOCUMENT 1

Pluherlin. L'épicerie ambulante « l'Équicerie » reprend ses tournées

Depuis dix ans, Violaine Frappesauce et son cheval de trait Breton, Stourm, sillonnent les routes de Pluherlin à Rochefort-en-Terre, tous les samedis après-midi de mai à mi-septembre, avec son épicerie ambulante dans laquelle elle propose des produits d'épicerie et d'hygiène, « sans oublier le bio, le frais et bien sûr du local ».

Aux pas de Stourm, Violaine se rend au plus près des gens avec huit arrêts programmés. « C'est un moment attendu par les habitants », souligne Violaine, qui apprécie le rythme et les relations qui s'instaurent durant sa tournée. Car, c'est aussi « un moment d'échange important avec les habitants, autant les jeunes que les anciens », qui retrouvent avec plaisir des habitudes contractées depuis dix ans.

Conduite accompagnée

Afin de partir en toute sécurité, Violaine propose aux personnes volontaires de l'accompagner « pour tenir le rôle de groom*, car je ne pars jamais seule en attelage. » C'est une occasion unique de découvrir l'épicerie ambulante et « de profiter d'un après-midi de déconnexion à 6 km/h ».



* groom : jeune employé en livrée (uniforme des domestiques), chargé de faire les courses, d'ouvrir les portes, dans les hôtels, restaurants. Ici, personne qui prend en charge le cheval pendant les temps de vente.

DOCUMENT 2

Présentation de la commune de Pluherlin – Commune rurale du Morbihan (56)

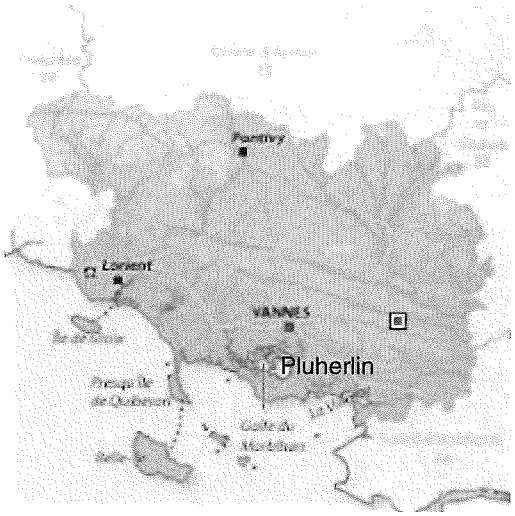
Pluherlin est une commune bretonne située dans le département du Morbihan (56).

En 2020, la commune de Pluherlin comptait 1 677 habitants (contre 1 526 en 2016), pour une superficie de 35,46 km², soit une densité de 47 habitants / km². La densité moyenne en France en 2020 est de 106 habitants au km².

Nombre d'habitants par classe d'âge à Pluherlin

Données 2017	Pluherlin : nombre habitants	% de la population	Moyenne des villes
Moins de 15 ans	287	18,8 %	17,6 %
15 - 29 ans	185	12,1 %	13,3 %
30 - 44 ans	285	18,7 %	18,0 %
45 - 59 ans	330	21,6 %	21,9 %
60 - 74 ans	314	20,5 %	19,2 %
75 ans et plus	124	8,1 %	8,8 %





DOCUMENT 3

Le regard sur l'épicerie - Entretien avec Violaine Frappesauce

Qui est à l'origine de cette initiative ? Pourquoi était-il nécessaire d'agir ?

« C'est une initiative née de l'envie de dynamiser mon commerce de proximité, tout en trouvant, à long terme, un épanouissement personnel grâce à la traction animale.

En outre, des difficultés rencontrées par nombre de supérettes m'ont confortée dans l'idée de me différencier des autres.

L'idée de créer un service supplémentaire, complètement innovant, respectueux des valeurs émergentes de développement durable et de « mieux vivre ensemble » a fait son chemin.

À la différence des tournées motorisées, la « traction » par l'animal suscite « l'attraction ». Le cheval de trait Breton attire naturellement petits et grands pour un échange très convivial.

L'objectif visé est donc d'accroître le chiffre d'affaires global de l'entreprise par le chiffre d'affaires Équicerie, mais aussi par la publicité faite par celle-ci. »

Comment ce projet a-t-il vu le jour ?

« Tout d'abord, avec un simple DUT Gestion des Entreprises en poche, j'ai dû me former et acquérir le diplôme de MATE (Meneur Accompagnateur de Tourisme Équestre), par le biais de l'association Trocoet, qui dispense des formations. J'ai également sollicité l'aide d'un expert-comptable pour déposer une demande de subventions auprès de différents partenaires financiers (le Fisac[1] du Morbihan, l'Agefice[2], la région Bretagne ou encore Leader[3]). Afin de mener à bien mon projet, je me suis équipée : l'achat d'un cheval et d'une roulotte était indispensable. Il m'a fallu aussi aménager l'intérieur. J'ai contacté une entreprise du territoire (AGVM à Questembert) pour y ajouter une glacière, une balance ou encore un gyrophare. Quant au cheval, mon choix s'est tourné vers un élevage de Postier Breton à Le Saint (56). Le coût total du projet s'élevait à 22 000 €, financé en totalité par les différents partenaires : Fisac 11 000 €, Vival[4] 4 000 €, Région Bretagne 3 500 €, Agefice 1 500 € et Leader 2 000 €. »

[1] Fisac (Fonds d'Intervention pour les services, l'artisanat et les commerces) est attribué par la Chambre de Commerce et d'industrie

[2] L'Agefice (Association de gestion et du financement de la formation des chefs d'entreprise) est un Fonds d'Assurance Formation (FAF) du commerce, de l'industrie et des services, destiné à favoriser la montée en compétence des dirigeants non-salariés et de leurs conjoints collaborateurs grâce au financement de formations.

[3] Leader (Liaison Entre Actions de Développement de l'Économie Rurale) est un programme européen qui vise à soutenir des projets pilotes en zone rurale. Leader est un axe du FEADER (Fonds Européen Agricole et de Développement de l'Espace Rural).

[4] Vival est une enseigne alimentaire de proximité présente en milieu rural, appartenant au groupe Casino.

DOCUMENT 3 (suite et fin)

Une fois que tout était prêt, Violaine s'est donné les moyens de se faire connaître ; outre la publicité dans son épicerie du centre bourg, elle a créé un dépliant en 1 000 exemplaires, et l'a distribué dans les boîtes aux lettres, offices de tourisme et quelques commerces aux alentours. Elle a également annoncé le démarrage de son activité par le biais de la presse locale (radio/télévision/presse).

Quels sont les bénéfices de votre projet, que ce soit dans le domaine social, économique et/ou environnemental ?

« Tout d'abord, ce projet a eu un impact positif sur l'emploi. J'ai embauché un jeune en contrat d'apprentissage pour m'assister au quotidien.

Cette épicerie améliore la cohésion territoriale, par le biais de la création d'un produit touristique de qualité, en valorisant la campagne pluherlinoise par la découverte des chemins et en renforçant le maillage des services marchands par la mise en place d'un commerce itinérant en arrière-pays.

Ce service est une innovation. La traction animale est de plus en plus présente dans de nombreux projets individuels ou collectifs : débardage*, ramassage scolaire, collecte de déchets, réinsertion, maraîchage, mais à ma connaissance, il n'y a pour le moment pas d'autre épicerie ambulante de ce genre.

Outre l'aspect innovant, je souhaitais un service plus éco-responsable et solidaire : le développement durable est complètement intégré dans cette démarche : pas de pollution, travail du cheval valorisé. L'aspect solidaire est très présent puisqu'un élément important est de rompre l'isolement de certaines personnes non mobiles. »

* débardage : Action de transporter, de la carrière ou de la forêt jusqu'aux lieux de chargement, la pierre, les arbres abattus

DOCUMENT 4

L'équicerie, un concept original

Tourisme, commerce et autres – Faire à cheval

Si la grande distribution développe ses enseignes de proximité en ville, en milieu rural, l'indépendance semble avoir de l'avenir. Violaine Frappesauce en tout cas, y croit. Depuis le 1er février 2016, l'enseigne Vival a fait place à l'épicerie Chez Violaine.

Violaine Frappesauce a travaillé huit ans en grande distribution.
« Quand je suis devenue chef de rayon, je suis passée de la relation client que j'aimais, aux calculs de rentabilité. Cela ne correspondait plus à mes valeurs. »

C'est sous l'enseigne Vival que Violaine s'est d'abord installée dans le centre de Pluherlin en 2005. Mais en 2016, à l'issue d'une évolution de la politique commerciale du groupe, Violaine a décidé de ne pas renouveler le contrat.
Elle poursuit désormais son aventure en indépendante.
L'Équicerie, pensée en 2007 et opérationnelle en 2010, constitue non seulement un service supplémentaire pour les habitants, mais c'est également une activité créatrice de lien social, puisqu'elle leur permet de se rencontrer autour de ce service ambulant.

« Le plus remarquable, c'est certainement le fait que des gens qui habitaient le même village sans jamais se parler ont appris à faire connaissance autour de l'Équicerie. C'est un réel exemple de ce que le cheval peut apporter pour mieux vivre ensemble », ajoute Violaine Frappesauce.

Ce lien s'est encore renforcé depuis 2013, avec les « tournées animées ». En effet, pour agrémenter la tournée, des artistes (conteurs, chanteurs, danseurs...) se joignent à l'Équicerie et proposent des représentations d'une demi-heure aux différentes haltes de l'attelage, rendant la tournée agréable et festive.
Et comme l'épicière est plutôt partageuse, elle propose même aux personnes intéressées de l'accompagner dans ses tournées pour découvrir son activité, ce qui lui permet en même temps de se sentir en sécurité et d'avoir de l'aide pour prendre en charge le cheval lorsqu'elle s'occupe de ses clients.

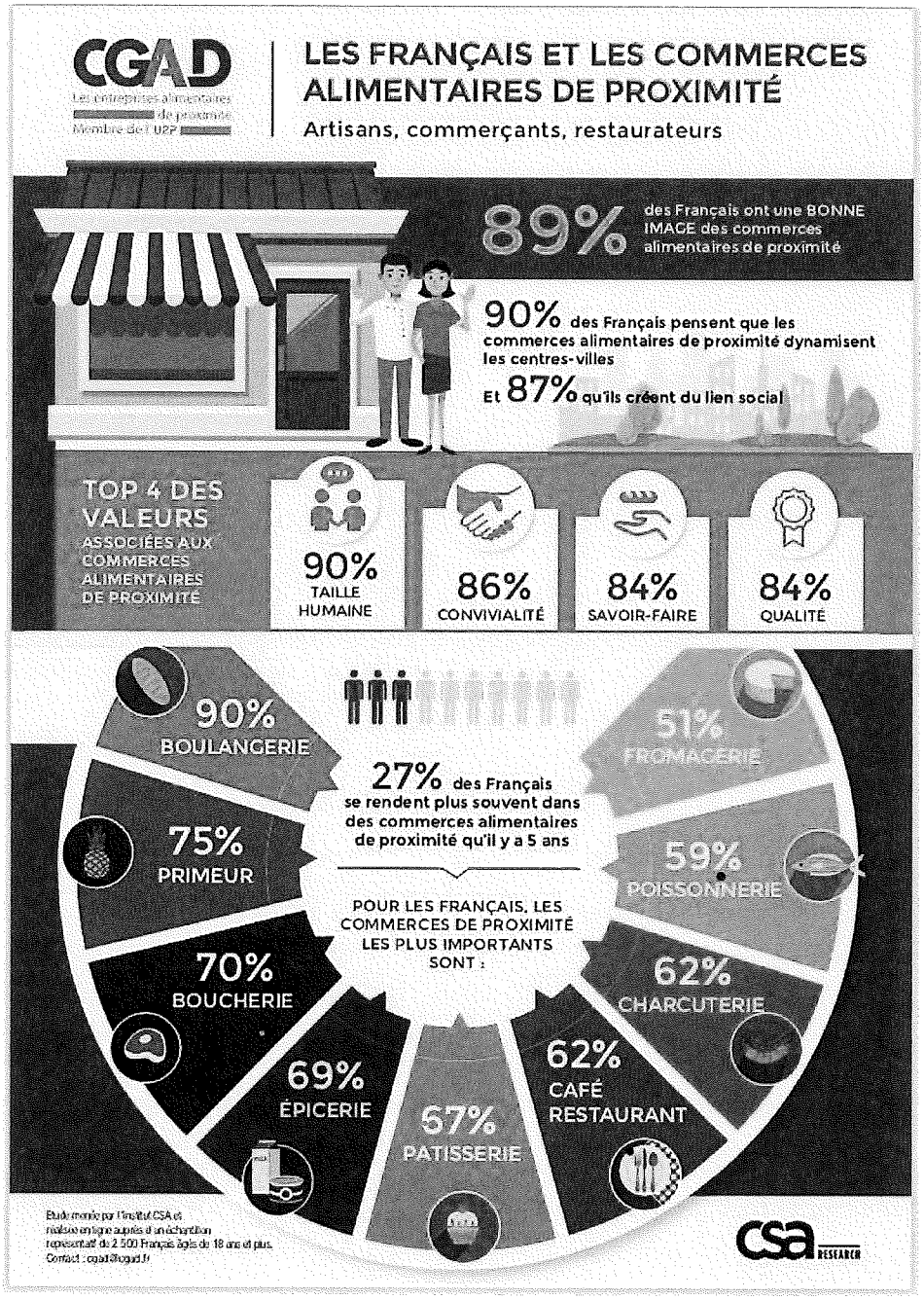
DOCUMENT 5

Le retour en grâce des commerces de proximité et de bouche ?

Face à la généralisation des formats multi-spécialistes de distribution, grandes et moyennes surfaces en tête, les commerces alimentaires de proximité n'ont pas dit leur dernier mot. 27 % des Français fréquentent davantage ces établissements qu'il y a 5 ans indique une enquête CSA (Consumer Science & Analytics).

« Indispensable », voilà le terme mis en avant par 9 Français sur 10 lorsqu'il s'agit d'évoquer l'importance de leur boulangerie dans la vie de tous les jours. Plus largement, ce sont tous les commerces alimentaires de proximité qui bénéficient d'une très bonne image et les valeurs qu'y associent les hexagonaux renforcent leur attachement à ce type d'établissements selon les conclusions de l'enquête[1] de l'Institut CSA pour la Confédération Générale de l'Alimentation en Détail (CGAD).

Ils voient dans leurs artisans, commerçants ou restaurateurs un facteur de dynamisme et d'animation des territoires (90 %), sans oublier le rôle de lien social (87 %).



[1] Enquête réalisée par l'institut CSA pour la CGAD auprès de 2 500 français entre le 9 octobre et le 4 novembre 2018

DOCUMENT 5 (suite et fin)

Quatre valeurs phares sont ainsi associées à ces commerces, symboles du « vivre ensemble ». Il s'agit pour les Français de mettre en avant des commerces à taille humaine (90 %), conviviaux (86 %), dépositaires d'un véritable savoir-faire (84 %) et offrant des produits et des services de qualité (84 %).

Un véritable attachement des français pour les commerces de proximité en zone urbaine et rurale

[...] En conséquence, les français espèrent fort logiquement trouver davantage de commerces alimentaires de proximité près de chez eux. C'est d'ailleurs particulièrement le cas en zone rurale (à 83 %), où ce rôle de lien social est renforcé.