

ECRICOME PREPA 2022 - ECT - Technologique

Management et sciences de gestion Management et sciences de gestion

502768

ALAMI SRIFI

AMINE

17/07/2002

Note de délibération : 19.5 / 20

Numéro d'inscription

502768



Né(e) le

17/07/1960

Signature

Nom

ALAM SAI FI

Prénom(s)

AMINE

19.5 / 20

Ecricone

Épreuve :

Management

Sujet

☐ 1

ou

☐ 2

(Veuillez cocher le N° de sujet choisi)

Les feuilles dont l'entête d'identification n'est pas entièrement renseigné ne seront pas prises en compte pour la correction.

Feuille

1

/

2

Numéro de table

0

0

3

Management.

* avec preuve de l'envoi.

Un avantage concurrentiel est une compétence, ressource, savoir faire permettant de se démarquer de la concurrence sur un marché et d'assurer la pérennité de l'entreprise en générant plus de chiffre d'affaire.

L'entreprise Aquanella va acheter plusieurs actions dans des start-ups comme www.193fleurs.com ou Foodette. En 1997 l'entreprise va créer sa propre plateforme en ligne faisant d'elle un acteur important du marché. En effet cet innovation va lui permettre de développer un important avantage concurrentiel technologique :

Un site internet permettant de vendre les fleurs en ligne mais aussi la possibilité de choisir les composants du bouquet et cela même le jour même. Il y a aussi (un avantage) produit de la gestion : le site internet nécessite une gestion informatique. Le développement de son application en 2010 sur iPhone et en 2011 sur Android avec la technologie responsive design constitue un A.C technologique.

L'innovation a permis à Aquanella de se positionner comme leader du marché jusqu'en 2010 où elle va essayer de se relancer en ce lançant sur iPhone et Android. Avec l'arrivée de plusieurs concurrents sur le marché français de la vente de bouquet de fleurs en ligne l'innovation pourra être la solution pour connaître un accroissement d'activité.

1) La présence de video message accessible par QR code peut être aussi considérée comme une innovation qui va se permettre de se démarquer de la concurrence. Elle va en 2020 lancer un nouveau marché aux fleurs à l'ère : la possibilité pour le client de faire un bouquet 100% personnalisé et par la suite elle va proposer des tutoriels et des vidéos magiques pour savoir comment composer un bouquet. L'ensemble de ces innovations vont permettre de créer un schéma complexe permettant à l'entreprise de garantir son A.C et son avance. Les techniques relationnelles comme expertise des gourmets ou de bougie parfumées permet de se démarquer et de créer un A.C (voir fin de la page pour la suite SUP.)

2) Le Bilan Fonctionnel est un élément de la comptabilité analytique permettant aux dirigeants de prendre des décisions et de déterminer la source du problème ou de l'avantage.

$$R.S: 330\ 774$$

$$A.C: 370\ 314 + 26\ 291$$

$$T.R: (907\ 215) 881\ 424$$

$$- 6772 + 1324\ 473 + 1298\ 139 + 104\ 379$$

$$E.S: 5\ 78\ 674$$

$$P.C: \cancel{477\ 766} 10\ 30\ 129$$

$$T.P: 0.$$

$$F.A.N.G = E.S - R.S = 2\ 47\ 900$$

$$B.F.A.E = 306\ 986 - 261\ 638 = -55\ 652$$

$$T.N = 881\ 424.$$

Le Fond de roulement ^{EXP} de Monsieur Marguerite est supérieur 0, son B.F.R d'exploitation qui représente le montant recouvrant que l'entreprise doit disposer pour financer son activité est négatif. Cela veut dire que l'entreprise n'a pas besoin de fond de roulement et cela peut clairement se remarquer car la T.N est très grande.

l'équilibre est particulier. En comparant avec Aquarelle, le BFR E est de 550 000 euros. La différence est considérable cela est probablement dû à des produits contractés d'avance qui sont de 612 363 euros. La différence de taille peut aussi expliquer cet écart : (car plus de stock) + de savoir faire face aux pics de vente et nationalisme le stock, attirer les clients complicité

3). Un facteur de succès est un savoir faire, une compétence où ne renonce que l'entreprise se doit de maintenir afin de subsister dans le marché.

Dans le marché du végétarisme les Entreprises disposent d'un FCS qui est d'avoir un site internet ergonomique et avoir des délais de livraison extrêmement réduits mais aussi son système d'information lui permet de se reposer sur ses propres infrastructures et donc le soutien de la plateforme logicielle permet d'être très réactifs par rapport aux demandes faites. La migration à AWS a permis de l'auto scaling faire de

et l'utilisation d'Adapica a permis d'améliorer le taux de conversion, et donc de pallier au problème des clients complicité : Les clients vont avoir une expérience optimisée de navigation et donc être plus encline à acheter. Le système d'information qui est un assemblé organisé de données ayant pour but de ~~de~~ d'acquies, traiter, stocker et communiquer des informations va permettre de faire des gains quantitatifs (plus de ventes, revenus) et qualitatifs (gain de temps, réactivité).

Commentaire :

1) La saisonnalité est la variation de la demande selon les différentes périodes, dans ce cas là, pour les marchés des fleurs la saisonnalité va être fortement présente lors de période de fête comme la fête des mères ou la saint valentin. - Cette saisonnalité va impacter la gestion des ressources humaines car il faudra employer plus d'ES alors qu'on se tourne vers l'été... Le fait que l'entreprise ait lancé une option d'auto-conception du bouquet peut réduire les effets sur la gestion des ressources car moins de bouquet à créer. Cette affirmation est donc probablement vraie.

2) Les parties prenantes sont l'intégralité des acteurs susceptibles d'avoir de l'influence sur les décisions de l'entreprise. L'entreprise va prendre en compte les intérêts

de ses ^{Producteurs} fournisseurs, on a pu le constater avec la crise covid où elle a soutenu ses producteurs historiques en faisant écouler leur production à prix fixe et avec un minimum d'achat assurant un revenu constant. Cela dit en faisant cela l'entreprise n'a pas pris en compte l'intérêt des actionnaires ~~et des~~ car la rentabilité va forcément être réduite étant donné que l'achat des produits est resté le même malgré une baisse de la demande. Cette affirmation est partiellement vraie.

3 - Le prix des vêtements intérieurs dans le marché français était plus élevé que celui des vêtements extérieurs car pour 13% de qualité cachée cela coûte 36,6% d'euro de plus. Alors que pour les vêtements d'extérieur on paie 78,20% unité et cela coûte 39% en Euro de plus. (en 2018 mais globalement pareil pour le reste). Cette affirmation est vraie.

1) Le positionnement d'une offre consiste à lui accorder une place dans l'esprit du consommateur puis lui conférer cette place dans son esprit afin de se démarquer de la concurrence... Le positionnement nécessite en effet une bonne connaissance des consommateurs avec par exemple le prix maximal que le consommateur est prêt à payer. Cette affirmation est donc ^{ou} vraie. (Le positionnement de l'offre suppose qu'il faut ~~caractériser~~ déterminer les caractéristiques intrinsèques du produit : (emballage, conditionnement...) caractéristique instrumentale...

2) Le recrutement interne doit être privilégié au recrutement externe car il va permettre aux salariés d'avoir une meilleure cohésion de groupe, de plus il s'agit d'une source de motivation par les salaires (Théorie VIT : V = Valeur I = Instrumentalité A = attente) car ils vont avoir une perspective d'évolution. Parfois recourir au recrutement externe peut avoir certains avantages comme une vision nouvelle et de nouvelles idées. Toutefois (elle) cela engendre des frais importants. Cette affirmation est partiellement vraie.

Numéro d'inscription

508768



Né(e) le

17 / 07 / 2002

Signature

Nom

ALAMI S A I F I

Prénom (s)

AMINE

19.5 / 20



Épreuve :

Management

Sujet

☐ 1

ou

☐ 2

(Veuillez cocher le N° de sujet choisi)

Les feuilles dont l'entête d'identification n'est pas entièrement renseigné ne seront pas prises en compte pour la correction.

Feuille

8

/ 9

Numéro de table

603

3) Conclure le travail est un processus qui va être développé par Mintzberg et de rendre l'idée de la structure, plusieurs auteurs vont mettre des titres comme Woodward, Brown and Bet... Ces facteurs vont

3) Au sens de Mintzberg les modes de coordination sont : coordination par ajustement mutuel, supervision directe, standardisation des procédés, standardisation des résultats, standardisation des qualifications. Selon le mode de coordination il va exister différents types de structure mécanique ou organique. Coordination du travail va dépendre du type de structure à laquelle on fait face, si il s'agit d'une structure rigide alors la hiérarchie va être présente et l'environnement va être stable, si il s'agit d'un environnement instable il va s'agir d'une structure mécanique où la hiérarchie ne sera pas obligatoirement présente. Cette affirmation est donc ni vraie ni fausse cela va dépendre des différents types de structure et les facteurs de contingence.

1) (suite) Exercice

Ex. 1. A. e. Produit. En conclusion l'intégralité des petites innovations et adaptations comme le label made in France, les bougies ; les gâteaux et les fleurs fraîches permettent de créer un système complexe difficile à imiter. La présence d'offre associée peut être considérée et renforcer la difficulté.

NE RIEN ÉCRIRE

DANS CE CADRE

19.5 / 20

