

ECRICOME PREPA 2022 - ECT - Technologique

Management et sciences de gestion Management et sciences de gestion

504658

NICOLAS

ADRIEN

25/03/2001

Note de délibération : 18 / 20

Numéro d'inscription

5 0 4 6 5 8



Né(e) le

2 5 / 0 3 / 2 0 0 4

Signature

Nicolas

Nom

N I C O L A S

Prénom (s)

A D R I E N

18 / 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

0 4 /

0 2

Numéro de table

0 0 8

Aquarelle est une entreprise de e-commerce créée en 1987 et propose des bouquets de fleurs en Europe. L'entreprise est principalement sur internet et réalise un chiffre d'affaires de 35 million d'euros.

① L'avantage concurrentiel est fondé sur la manière de réaliser différemment une série d'activités qui apportent un ensemble exclusif de valeur.

- De 1987 à 1997, Aquarelle se développe un réseau de boutiques de fleurs à Paris puis en Province jusqu'à une vingtaine de boutiques. En

- En Octobre 1997 Aquarelle vend des fleurs sur internet, ce qui permet d'avoir un avantage concurrentiel, le bouquet est confectionné le jour même et envoyé. L'arrivée d'internet permet de créer un nouveau champ d'activité et de vendre des fleurs à travers la France. Le nombre de clients potentiels a fortement augmenté jusqu'à devenir le leader de ventes de bouquets en ligne en 2010.

- L'arrivée du smartphone est une innovation radicale permettant d'aller sur internet partout avec son téléphone.

Aquarelle lance ses propres applications Iphone en 2010, Android en 2011 et mobile en 2014 fabriquées en interne ce qui leur permet d'avoir un avantage concurrentiel selon le Vrist de Barney car les applications sont valorisables pour l'entreprise et rare car ils sont dans les premiers à les créer. Cependant l'avantage concurrentiel n'est pas durable car les concurrents peuvent à leur tour créer des applications.

- L'avènement d'internet a permis à aquarelle de réduire ses coûts en étant majoritairement en ligne alors que les concurrents restent en physique. Aquarelle a rejoint le réseau 123 fleurs ce qui leur permet d'avoir 2500 artisans fleuristes qui peuvent collaborer avec eux, ce qui représente un avantage concurrentiel sur ceux qui ne participent pas.

- L'innovation Incrementale du DIY permet de réduire les coûts de fabrication des bouquets.

- La création d'un QR code glissé dans le bouquet et les vidéos d'aide à la réalisation de bouquet sont des innovations incrementales qui permettent à Aquarelle de se différencier de ses concurrents et donc d'avoir un avantage concurrentiel.

②

Actif		Passif	
Emploi Stable	330774	Ressource Stable	28796
Immobilisation (incorporelle, financière, corporelle)	330774	Capitaux propres	-71333
		Amortissement et dépréciation	700729
		Passif circulant	1580007
Actif Circulant	396605	Passif circulant d'exploitation	1477546
ACE exploitation	306986	Emprunt et dettes assimilées	548721
Stock de MP	127766	Avance et acomptes	1757
Créances Clients	152929	Dettes fournisseurs	249269
Charges constatées d'avance	26291	Produit constatés d'avance	642369
ACH exploitation	89679	Passif circulant hors exploitation	168491
Autres Créances	89679	Autres dettes	168491
Tresorerie active	887424	Tresorerie Passive	0
Disponibilités	887424		

$$FRNG = ES - RS = 330774 - 28796 = 307978$$

$$BFR = PC - AC = 1580007 - 396605 = 1183402$$

$$BFRE = PCE - ACE = 1477546 - 306986 = 117045306$$

Le Besoin en Fonds de roulement d'exploitation de Marguerite est de 117045306 soit 200,8% plus élevé que celui de Aquarelle. Cela s'explique par des créances client d'environ 10% de l'actif ce qui est assez faible et par des produits constatés d'avance qui représente environ 40% du passif ce qui est une bonne nouvelle pour l'entreprise. Marguerite doit peut-être mieux gérer les délais de créances clients et de dettes fournisseurs qu'Aquarelle.

③ Le marché de la Vente en ligne de végétaux est un marché très concurrentiel. Il faut pour qu'une entreprise existe sur ce marché des facteurs clés de succès. Tout d'abord les entreprises doivent pouvoir répondre aux pics d'activité des clients et l'ergonomie du site Web doit être maximale. Le second facteur clé de succès est une réactivité des entreprises pour envoyer les bouquets en très peu de temps et donner envie d'acheter le bouquet via Internet.

Le système d'information selon Robert Reix c'est un ensemble de ressources permettant de stocker, traiter, collecter des informations.

Le système d'information d'Aquarelle est sur la plateforme Amazon Web Services qui permet d'externaliser les difficultés avec la plateforme, d'augmenter en peu de temps la capacité du site pour répondre aux pics d'activité grâce à l'autoscaling.

Le système d'information avec l'aide de la plateforme

Adequa est optimisé pour améliorer l'expérience client, le taux de conversion et l'ergonomie du site Web.

La pose d'un shortcut permet au client de voir les fleurs et de mieux les visualiser.

Dans le cas d'aquarelle.

④ La gestion des ressources humaines est, selon roussel en 2003, l'ensemble des activités qui visent à développer l'efficacité collective des personnes travaillant au sein d'une organisation vers la réalisation d'objectif fixé. L'affirmation est modérée car le nombre de personnes travaillant dans l'entreprise augmente mais ce sont des intérimaires. Il y a une petite modification de nombre selon la saisonnalité mais cela n'affecte pas vraiment la gestion des ressources humaines.

Numéro d'inscription

5 0 4 6 5 8



Né(e) le

25 / 03 / 2004

Signature

Nicolas

Nom

NICOLAS

Prénom (s)

ADRIEN

18 / 20

Ecricome

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

02 /

02

Numéro de table

008

① Les parties prenantes selon Freeman en 1984 c'est l'ensemble des personnes pouvant affecté ou être affecté par une des décisions de l'entreprise. L'affirmation est vraie car Aquarelle regard les tendances et essaye de répondre aux besoins des clients.

Aquarelle cherche une demande éco-responsable en proposant peu de livraisons de longue durée et essaye de livrer à vélo ou encore sans contact depuis la ville du Perrier.

③ (Base 100 €)

	2018	2019	2020	Total
Coût des Végétaux d'intérieur	36,6 €	39 €	37,76 €	113,36 €
Coût des Végétaux extérieur	39,43 €	37,74 €	39,20 €	116,37 €

L'affirmation est fausse car à même base les végétaux d'extérieur ont coûté 3% plus chère que les végétaux d'intérieur, soit environ 4€ de plus.

En général:

① Le positionnement selon Dubois et Tschichent en 2013, positionne un produit ou une marque c'est lui donne une place importante dans l'esprit du consommateur. Le positionnement est la dernière étape du marketing stratégique, il est précédé du ciblage qui permet de connaître les différents cibles potentiels du produit. L'affirmation est vraie, la bonne connaissance des consommateurs est primordial, avec l'aide d'étude de marché, pour proposer un produit répondant aux attentes du consommateur.

② L'affirmation est vraie car le recrutement interne permet d'impliquer et de motiver les salariés. La motivation selon Herzberg c'est un processus qui active oriente maintient et dynamise le comportement des individus vers un objectif précis. Le salarié sentira une confiance envers lui qui permet de s'épanouir et d'être engagé pour l'entreprise.

③ L'affirmation est fausse car selon Mintzberg 1982 la structure permet de organiser le travail en tâche distinct et d'assurer la coordination nécessaire entre les tâches.

Le mode de coordination d'une entreprise par ajustement mutuel montre qu'une entreprise peut ne pas avoir une grande hiérarchie pour coordonner le travail.

Les entreprises libérales théorisées par Gelz en 2009 sont un autre exemple qu'il n'est pas nécessaires de créer une hiérarchie pour coordonner le travail.

