

ECRICOME PREPA 2023 - ECT - Technologique

Management et sciences de gestion Management et sciences de gestion

502376

LEMOULT

LUCAS

15/11/2003

Note de délibération : 18.5 / 20

Numéro d'inscription

502376



Né(e) le

15 / 11 / 2003

Signature

Nom

LENOUET

Prénom(s)

LUCAS

18.5 / 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

01 / 02

Numéro de table

012

Exercice 1 :

Un modèle économique ou business model ^{ou modèle d'affaires} a pour but de générer de recettes et des bénéfices pour l'entreprise grâce à une stratégie planifiée à l'avance. Ex: Osterwalder et Pigneur en 2010 qui parle de business model sous l'angle (Client / Offre / Infrastructure / Structure des coûts / Source de revenus)

Concernant la proposition de valeur : L'offre de The Kase était à son commencement innovante et unique en France et avec presque un monopole du marché. Aujourd'hui, le low-cost, le manque de luxe et la grande distribution ont envahi le marché (ex: almyca.com). Or The Kase se sont fait dépasser par la concurrence au niveau innovatif (ex: Samsung) ^{Reprise page 7}

Concernant leur point de vente (436 boutiques) à l'international. Or, leur ressources clés ne pouvait pas être efficient, puisque The Kase a enregistré une baisse de leur CA du notamment à la baisse de clients sur le marché. Par exemple : le segment des ventes ne pesait plus que 125 millions en 2019, moins qu'en 2012. Donc le point de vente n'était plus rentable, encore plus avec le Covid. Donc la structure des coûts a été mal gérée.

• Ressources clés : L'achat de l'iPhone 11 a perturbé énormément le modèle économique de The Kase entraînant des problèmes avec la

Structure des coûts des salaires et peu de dispositif de valorisation des ressources humaines. Par ailleurs, leur partenariat des et leur système de franchise ont été un échec.

Le modèle économique de The Kase était donc trop traditionnel puisqu'il favorisait les points de vente et non spécialement le numérique. Ils ont subi une intensité concurrentielle très forte ce qui a fait baisser leur vente et avec par ailleurs une relation client parfois faible et une perte de client sur le marché.

La remise en cause du modèle de son modèle économique est due à :
Structure des coûts / Ressources et activité d'IC (Infrastructure) / Proposition de valeur / et sa relation client.

2) La capacité d'autofinancement (CAF) :

CAF = Chiffre d'affaires (CA) $\ominus$ Charges $\ominus$ Dotation aux amortissements $\times$ taux d'impôt sur les sociétés $\oplus$ Dotation aux amortissements.

En 2020 : Résultat net directement calculé : taux d'IS à 0,2%

Résultat net $\times$ taux d'IS $\oplus$ dotation aux amortissements

$-1893895 \times 0,2\% \oplus [dotation aux amortissements = 0]$

$\hookrightarrow$ impossible car résultat négatif.

≈ -1893895 : impossible car pas de dotation aux amortissements.

Autre façon de calculer la CAF : Grâce aux SIG (Solde intermédiaire de Gestion)

Résultat $\oplus$ Charge et produits non décaissables.

On arrive à un résultat de 2292200

ce qui a donc mis de côté la formation pour le offre de l'enseigne des reconditions.

Or, l'engagement organisationnel semble essentiel pour une organisation si elle souhaite économiser des coûts, une meilleure productivité et donc atteindre ses objectifs. Le plus le fait que l'entreprise ne fasse rien pour faire ses salariés montrent d'après Eisenberg que le soutien organisationnel n'était pas présent ce qui ne pouvait avoir des effets positifs sur l'engagement des salariés au travail.

1) Affirmation fautive : Dans le cas de l'entreprise.

Le structure financière correspond au BFR, FRNG et TN de l'entreprise : (étendue :

Ressources stables^(RS) : immobilisation brute + autres charges

Emplois stables^(ES) : Capital propre + amortissement + dépréciation + dettes financières

$FRNG = RS - ES =$ peu élevé même pour le $BFR =$ Actif circulant + Passif circulant

... (il peut pas être analysé)

Or, avec les données que l'on a en annexe 2 nous pouvons remarquer que le résultat net est négatif, soit très négatif pour l'entreprise. avec un taux d'évolution de $-78,75\%$.

Donc la structure financière de l'entreprise est loin d'être saine, c'est pourquoi l'entreprise a été placée en liquidation judiciaire soit en cessation de paiement (ID).

2) Affirmation Vraie :

D'après la matrice d'Ansoff en 1965 dans son livre Corporate Strategy qui fait parti de la stratégie d'entreprise d'une entreprise

	penetration	developpement produit
extension de marché		diversification

⊕ Matrice d'Ansoff
mieux représentée en page 8.

Numéro d'inscription

5 0 2 3 7 6



Né(e) le

15 / 11 / 2005

Signature

Nom

L E N O U C T

Prénom (s)

C U C A S

18.5 / 20

Épreuve : ManagementSujet ☐ 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 / 04

Numéro de table

012

À la base The Kase vend des coques personnalisés.

Elle décide de vendre ses reconditionnés Smartphones. Ceci correspond bien à un autre produit même si il reste lié à son offre de base d'accompagner également un autre marché puisque ce n'est pas le même que la vente de coques personnalisés ou bien d'accessoires.

Dans le reconditionné de The Kase correspond bien à une diversification d'après la matrice d'Ansoff, puisque nouveaux marchés et nouveaux produits disponibles.

3) Affirmation (Fausse) (même si parfois) donc plutôt fausse ou partiellement fausse.

Concernant The Kase nous pouvons voir que ce n'est pas tout le temps le cas, presque jamais. Si l'on prend l'année 2020 - 2019 - 2018 ; son CA m'a fait que d'augmenter de 2018 à 2019 @ 47% et de 2019 à 2020 @ 27,42% pour arriver à un CA de 25 372 707 ; on peut expliquer cela grâce à son nouveau PAS (Domaine d'activité stratégique) les smartphones reconditionnés. Cependant, l'évolution de son résultat est quant à lui négatif.

Par exemple : de 2019 à 2020 il passa à - 768,73%.

Cependant, de 2018 à 2019 son CA et son résultat augmentèrent presque autant l'un de l'autre, 47% et 60%. Cette variation dépend fortement de l'entreprise, mais en l'occurrence, l'entreprise The Kase, son résultat d'exercice n'est pas semblable à l'évolution de son CA (chiffre d'affaires) excepté pour l'année 2019 et 2020.

En Général:

1) Tout d'abord la décision peut être à la fois opérationnelle ou bien stratégique. Les décisions peuvent être prises soit de façon instantanée (1h-1j) dans à court terme, soit de façon opérationnelle dans à moyen terme qui sont prises le plus souvent par le salarié et enfin les décisions stratégiques sont plus prises par les grands dirigeants dans le but d'orienter l'entreprise dans la réalisation d'objectif à long terme.

Affirmation: Plutôt fautive.

En effet, elle ne l'est pas toujours, puisque le processus rationnel est souvent effectué par les dirigeants des grands groupes dans le but de gérer correctement l'entreprise. Cela nécessite une réflexion logique et donc nécessite un processus rationnel. Contrairement aux décisions de court terme qui ne peuvent passer par un processus rationnel puisque le temps est trop court.

2) Affirmation vraie:

Il est vrai que l'intelligence artificielle peut faciliter pour le recrutement par exemple avec le classement de Curriculum Vitae (C.V.) en fonction des critères que l'entreprise recherche dans le salarié, ou bien même pour la gestion des salaires de bord ou bien pour la rémunération des salariés.

Cependant, - Rappelons la définition de la Gestion des ressources humaines

définis par Daltor en 2002 dans son livre Psychologie du travail et comportement organisationnel : "Ensemble des activités qui a pour objectifs la gestion des talents et des énergies de l'entreprise ayant pour but de ~~se~~ contribuer à la réalisation de la mission, de la vision, de la stratégie et des objectifs organisationnels de l'entreprise.

Ici l'ensemble des activités peut donc prendre en compte l'intelligence artificielle mais pas la coté relation avec les personnes, donc l'intelligence artificielle facilite mais ne remplace pas les compétences relationnelles que peuvent avoir les hommes travail, cela leur évite juste à faire des tâches difficiles et redondante que la intelligence Artificielle peut faire en quelques seconde.

3) Affirmation Vraie :

L'écosystème d'affaire a été défini par Jensen & Neckelning et permet fondamentalement de favoriser l'innovation. Le fait que l'entreprise soit comprise dans un écosystème d'affaire c'est-à-dire avec de nombreux concurrents, permet à l'entreprise de redoubler d'effort pour innover. Cet état de concurrent oblige l'entreprise à trouver un produit innovant, une offre innovante permettant donc de gagner en part de marché sur leur concurrent. L'innovation est donc obligatoire si l'entreprise souhaite garder une part de marché conséquente.

⊗ Reprenez question 1) : The Koor a également tenté une diversification avec la vente de smartphone secondaires, ce qui a été un véritable échec pour l'entreprise puisque celle-ci s'inscrivait au sein d'un marché qui était déjà monopolisé par de nombreux acteurs comme (BlackBerry). Cela a été un échec qui a mené à la liquidation de l'entreprise.

*

Marché actuel	Produit actuel	Nouveau produit	Fabrice d'Amsoff Corporate Strategy 1965
	Pénétration de marché	Développement produit	
Nouveau marché	Extension de marché	Diversification	