

ECRICOME PREPA 2024 - ECT - Technologique

Management et sciences de gestion

500099

BOQUET

MARION

16/11/2003

Note de délibération : 17.5 / 20

Numéro d'inscription

500099



Né(e) le

16 / 11 / 2003

Signature

Nom

BOQUET

Prénom (s)

MARION

17.5 / 20



Épreuve : Management et sciences de gestion

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

/ 08

Numéro de table

004

Analyse du cas :

- 1) Le modèle économique d'une entreprise peut se définir comme modèle décrivant comment une entreprise créer de la valeur

Le cross-selling peut lui se définir comme la vente de produit aux clients qui ne possède pas encore ce produit.

Ci-dessous le modèle économique de NeoBrain

- Partenaires clés : les investisseurs / les cabinets Capgemini / les sociétés numériques
- Activités clés : ventes de modules / recherches et développement dans la IA
- Structure des coûts : coûts fixes à bas prix / les locaux à l'international.
- Proposition de valeur : un CA en croissance

NE RIEN ÉCRIRE

DANS CE CADRE

17.5 / 20

- Clients : 120 grosses entreprises / clients à l'international
- Ressources clés : site internet / les récompenses / le Prix Hanpower.

Le modèle économique illustre parfaitement que l'entreprise NeoBrain est en pleine croissance dans son activité. Une croissance rapide au vu de tous les points positifs dont elle dispose.

Elle utilise aussi le CROSS-selling pour développer sa croissance et augmenter la fidélisation de ses clients. Comme on peut le constater elle vend des modèles à ces clients. Plus précisément 4 modules. Quand le client va s'adresser à elle pour développer 1 point dans son entreprise NeoBrain va faire en sorte que dans la vente il y est plusieurs modules et pas qu'un. Prenons l'exemple sur l'entreprise Bosch qui elle a reçu une proposition de 2 modules tout comme la SNCF qui elle en a reçu 3 de modules. La vente croisée de NeoBrain est que toutes ses modules peuvent se vendre ensemble, elles se complètent et cela fidélise les clients qui constatent une nette amélioration dans leurs entreprises.

2) L'excédent brut d'exploitation (EBE) peut se définir comme étant être la profitabilité d'une entreprise.
Pour le calculer on fait le SIG de NeoBrain en 2020

1 194 821 € 1 031 348 €	/	Production de l'exo 2 226 169 €
2 226 169 €	1208 654 €	VA 1 017 515 €
1 017 515 €	10 138 € 777 603 € 271 137 €	EBE - 41 363 €
44 €	140 522 € 641 € - 41 363 €	Résultat d'exploitat - 182 482 €

2020	2019	2018
- 41 363 €	60 280 €	90 399 €

Ci-dessus nous avons l'EBE sur 3 ans de NeoBrain. On s'aperçoit que l'EBE baisse au fur et à mesure des années et quand 2020 il devient négatif. Cela s'explique par l'augmentation des impôts de 6145€ entre 2019 et 2020 et aussi par l'augmentation des coûts salariaux de 446 100€ entre 2019 et 2020 et donc aussi des coûts de charges sociales. Donc

il est négatif mais l'entreprise investie c'est pour cela.

ci dessous la rentabilité économique de l'entreprise

2020	2019	2018
-4,23%	2,15%	73,40%
-182 482€		
(3 461 764 + 751 125 + 95 454)€		

Comme pour l'EBE la rentabilité ~~financière~~ économique de l'entreprise est maintenant négative. Cependant ce n'est pas très inquiétant car son capital ne ~~se~~ fait qu'augmenter et puis si il est devenu négatif c'est que maintenant l'entreprise a des dettes ce qu'elle n'avait pas avant. Elle a du emprunter de l'argent pour pouvoir se développer.

3) La fidélisation peut se définir comme une action visant à faire rester quelqu'un ~~et~~ dans quelque chose.

La plateforme NeoBrain agit sur la fidélisation des salariés de ses entreprises clients et cela grâce à :

- Ces modules qui visent les salariés des clients et surtout cela vise à faire développer leurs compétences, et leur engagement dans l'entreprise

Numéro d'inscription

500099



Né(e) le

16 / 11 / 2003

Signature

Nom

BOQUET

Prénom(s)

MARION

17.5 / 20



Épreuve : Management et sciences de gestion

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 / 08

Numéro de table

004

Analyse du cas "suite"

3) "suite"

- Son offre s'adresse autant à ces clients qu'aux salariés de ces clients et donc personnalise leur parcours.
- Le parcours des salariés est modifiable par eux même, ils sont maîtres de leur destin et la possibilité d'évolution en interne est beaucoup plus présente.
- NeoBrain a aussi acquis une entreprise américaine spécialisée dans une application pour les salariés.

L'offre de NeoBrain concerne tout le monde dans une entreprise. Autant les salariés que le client en lui-même. Ce qui alors joue un rôle majeur dans la fidélisation du salarié ~~et~~ qui se sont pris en compte dans l'entreprise et se sont maîtres de son destin.

Dans le cas de NeoBrain:

1) Une modalité de croissance peut se définir comme une chose permettant à l'entreprise de se développer.

NeoBrain pour se développer a eu recours à plusieurs modalités de croissance:

- En externe avec l'acquisition de plusieurs entreprises et des investissements
- En interne car elle a pu investir dans la Recherche et développement et donc grâce à cela elle ne manque pas de se développer.

Donc la réponse est OUI

2) Un système d'information c'est un système qui collecte, traite, structure, mémorise et diffuse des informations utiles à la gestion de l'entreprise.

NeoBrain a un système d'information qui permet de rassurer les clients car le système est en lien avec sa stratégie qui est de toujours se développer. Elle sécurise son système car il contient des données très importantes et parfois confidentielles pour ses clients et donc sécuriser son système permet de rassurer ses clients et d'en attirer d'autres.
Donc Vrai

3) Vrai et Faux

Une segmentation c'est le fait de séparer sa clientèle.

NeoBrain pourrait séparer sa clientèle entre grosse entreprise et petite entreprise.

Cependant, les entreprises cliente sont que des grosses entreprises.

En général.

Faux

1) Le bon management peut se définir comme le fait d'avoir un management économique.

La performance économique peut être améliorée avec un management prenant en compte le bien être des salariés et en les encourageant alors que le bon management n'a pas pour but de cela.

Vrai

2) Le style de management c'est comment on dirige l'entreprise. Le risque psychosocial c'est un risque qui provoque des maladies en rapport avec les gens.

Si le management est visé sur la production les salariés vont alors créer des risques psychosociaux car ils vont avoir peur de certaines personnes et donc cela peut avoir un réel effet sur la personne. Comme la matrice de Blake et Mouton on peut être paternaliste ou autocrate.

3) VRAI et FAUX

NORMALEMENT oui quand le prix d'un bien augmente la demande baisse et c'est la loi de l'offre et de la demande. Mais certains produits comme le luxe ne font pas partie de cette loi car leur prix est haut mais la demande aussi. Tout dépend aussi de la nécessité du bien / service si nous en avons besoin qu'importe le prix nous le