

PREPA 2021 - ECT - Technologique

Management et sciences de gestion

PITRÉ

FABIEN

Note de délibération : 18.13 / 20

Numéro d'inscription

Signature



Né(e) le

Nom

P I T R E

Prénom(s)

F A B I E N

18.13 / 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 0 1 / 0 1

Numéro de table 0 1 2

Commencez à composer dès la première page...

1) Les modalités de croissance désignent pour une entreprise la manière de croître choisie afin d'augmenter sa taille. Elle peut être, interne, externe et conjuguée. Elle est susceptible pour une entreprise d'être un facteur clé de succès.

<u>Modalité de croissance</u>	<u>Pertinence</u>
- interne	Pour un premier temps l'entreprise s'est imposée sur le marché américain par ses propres moyens à "partir de zéro". ↳ cette stratégie peut s'avérer risquée car elle ne dépend que des capacités de l'entreprise sur un marché étranger et donc incertain. → ce choix n'est pas pertinent pour tous les marchés
- croissance conjuguée	L'entreprise a opté pour une croissance conjuguée "joint-venture" avec Sembridge coopération. Il est indispensible pour

modularitéPertinence

L'entreprise a opté pour cette modalité pour le marché japonais. En vue de sa stratégie d'internationalisation (EIPR) l'entreprise s'appuie sur un réseau d'affaires locaux pour une meilleure connaissance du marché et des ressources à disposition. Elle peut être à l'origine d'un de ses avantages concurrentiels comme nous le voit pour son implantation internationale. De plus on voit une répartition raisonnable. Toutefois le chiffre d'affaires sera partagé et limite donc ses gains potentiels.

La stratégie de l'entreprise est donc particulièrement adaptée pour conquérir les marchés internationaux et connaître l'attente des clients concernés.

2) Calcul valeur ajoutée: Production vendue - Achats et charges externes:

$$VA = 30405895 - 12780594 = \boxed{17625301}$$

La VA traduit le résultat restant une fois que l'entreprise a payé les consommations intermédiaires associées.

EBE: VA - (impôts / taxes + charges de personnel)

$$\begin{aligned} \text{EBE} &= 27\,625\,307 - (633\,234 + 27\,337\,523) \\ &= \boxed{-345\,450} \end{aligned}$$

L'EBE traduit le résultat brut excédant le produit et charge calculé.

- Poids des salaires dans la VA: $\frac{\text{Salaires et traitements}}{\text{VA}}$

$$\therefore \frac{9\,886\,480}{27\,625\,307} \times 100 = \boxed{56,09\%}$$

La répartition de la valeur ajoutée se fait à 56,1 % dans les salaires et traitements

- importance relative des charges sociales: $\frac{\text{charges sociales}}{\text{VA}}$

$$\therefore \frac{7\,451\,043}{27\,625\,307} \times 100 = \boxed{42,274\%}$$

les charges sociales représente 42,27% de la répartition de la VA.

Les salariés qualifiés sont des facteurs clés de succès pour l'entreprise ils ont permis:

- l'implantation à l'internationale grâce au transfert des compétences afin d'assurer la pérennité de l'entreprise.

- Activité de R et D de nombreux ingénieurs pour veiller au bon fonctionnement des logiciels

Cependant l'EBE négatif de l'entreprise n'est pas négligeable pour sa pérennité bien que des salaires qualifiés sont nécessaires pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise et affirmer sa stratégie d'interactionabilisation.

3) avantages

- Les coûts variables permettent de limiter le poids des coûts de traitement des données (normalement amortis linéairement).

- Son utilisation est facilitée grâce à l'accès sur le monde entier et donc l'échange de données plus rapide. (il correspond à sa stratégie).

limites

- L'entreprise ne désespère pas le risque dans le traitement des données clients...
↳ coûts de transaction due au surveillance... selon R. Coase.

- Coûts de son métier, confier des données à des sous-traitants se trouve en opposition.

- Amazon a une position dominante

↳ l'entreprise s'entrouvre par la suite dépendante.

→ augmentation des prix sur le long terme.

Numéro d'inscription 5 0 2 3 4 3

Signature 



Né(e) le 05 / 07 / 2001

Nom P I T R E

Prénom (s) F A B I E N

18.13 / 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 / 03

Numéro de table 012

Commencez à composer dès la première page...

<u>3) avantages</u>	<u>limites</u>
<ul style="list-style-type: none"> - Son usage correspond à ses besoins en stockage → "augmentation exponentielle" d'archivage des données. - À l'inverse du stockage de données physiques centralisé → achat entrepôt → mise à jour. → emploi de ressources humaines libéré flexible et limite son entretien - Service all-inclusive qui permet la performance et la rapidité 	<ul style="list-style-type: none"> - L'entreprise dépend de la qualité des réseaux d'accès-traitement.

Par conséquent l'usage unique d'AWS n'est pas pertinent pour l'entreprise.

NE RIEN ÉCRIRE

DANS CE CADRE

18.13 / 20

Partie 2

1) Le BFR est une composante du Bilan fonctionnel. Il se calcule en faisant la différence entre l'actif circulant et le passif circulant.

Le BFR a un impact direct sur la trésorerie de l'entreprise et dépend de nombreux facteurs comme la négociation des délais de paiement des clients qui le diminue.

Mais aussi des stocks par exemple.

Par conséquent la gestion par Kyriba de la trésorerie ne s'avère pas avoir d'effet dans la gestion du BFR de ses clients car elle ne traite que la gestion des liquidités.

2) L'entreprise gère près de 17 millions de transactions, 1000 clients et 67 000 utilisateurs.

Grâce à l'utilisation de son PGI et ses différents modules, l'entreprise traite elle-même les relations clients. De plus grâce au transfert des compétences les collaborateurs sont prisent sur place. Toutefois

La gestion des données se fait de manière dématérialisée et donc le contact n'est pas vraiment direct avec le client. Même si l'entreprise a employé des commerciaux afin de s'implanter sur le marché américain.

3) Selon Robert Reisc le SI se définit comme un ensemble organisé de ressources, logiciels, matériel procédures qui permettent de recueillir, traiter, stocker, diffuser l'information au sein d'une organisation.

Le SI de l'entreprise est utilisé sous forme de SAAS ces coûts sont variables en fonction du nombre de commandes traitées. Cependant une partie est utilisée sous forme privée et comporte donc des charges fixes. Ainsi, le SI a des charges variables et fixes.

Partie 3

1) Selon Shannon et Weaver la communication est une succession d'étape composé de codage, transmission et décodage entre l'émission et le récepteur.

La communication relationnelle et de masse sont des moyens pour l'entreprise pour mettre en œuvre sa stratégie opérationnelle.

La communication relationnelle vise à établir un contact avec les clients comme la promotion des ventes ou le marketing direct. Par conséquent elle vise le segment de marché qu'elle souhaite toucher.

En revanche, la communication de masse touche un grand

nombre de personnes et passe pas des médias (selon l'analyse d'Alain Poiré) de masse comme l'été télévisé.

En somme, il n'est pas possible de substituer l'une à l'autre car elle ont des objectifs fondamentalement différents.

2) le diplôme est une qualification socialement reconnue, il est l'un des déterminants du poste occupé et donc du salaire de base. Toutefois, le salaire peut se baser sur les qualifications, des primes variables, des objectifs. La rémunération peut se décomposer en de nombreuses classes telles que :

- le salaire de base
- le salaire de performance
- le supplément de salaire
- le complément de salaire
- les périphériques de la rémunération.

Par conséquent le diplôme est un des facteurs déterminants, mais la rémunération peut se baser sur d'autres facteurs.

Numéro d'inscription 502343

Né(e) le 05/07/2001

Signature

Nom PITRE

Prénom(s) FAOÏEN

18.13 / 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 03 / 03

Numéro de table 012

Commencez à composer dès la première page...

3) La matrice des BCG est un graphique permettant de déterminer et classer les activités en fonction de leur potentiel économique.

Elle définit 4 grands types de classes :

- activité étoile
- activité vache à lait
- activité point mort
- activité ———

Ainsi, les PAS se définissent comme un ensemble de couple produit marché pour lesquels il est possible de former une stratégie comme.

Par conséquent, l'activité vache à lait ou bien étoile permettent de financer les activités point mort.

NE RIEN ÉCRIRE

DANS CE CADRE

18.13 / 20

A large rectangular area with horizontal blue lines, intended for writing. The lines are evenly spaced and cover the majority of the page's width and height.



