

# Rapport de l'Epreuve de Management et Gestion ESC Cas SBCC 2010- Concepteur ESC Bretagne Brest

## Esprit de l'épreuve

L'épreuve de Management et Gestion existe depuis 2 ans dans le cadre des concours BCE-ESC. L'approche managériale doit conduire les candidats à mettre en évidence les liens entre le plan stratégique et les plans opérationnels de la gestion de l'entreprise.

En 2 ans, le nombre de candidats à l'épreuve de management et gestion a augmenté de plus de 50 %. Ce constat s'explique par la multiplication des Classes Préparatoires Technologiques et donc par la présentation de davantage de candidats au concours. Ils sont tous issus d'un baccalauréat Sciences et Technologies de la Gestion.

Année	2008	2009	2010
Nombre de candidats	494	615	748

La moyenne globale est de 10,9/20 et l'écart-type est de 3. La nouvelle épreuve a permis d'améliorer la moyenne de 7 % en 2 ans (10,2 en 2008 et 10,4 en 2009). Les notes obtenues s'échelonnent entre 1,8/20 et 20/20 et 62 % ont une note égale ou supérieure à 10. Si on considère que la distribution suit une loi normale, alors 68% des candidats ont entre 8 et 14 sur 20.

La répartition exacte des notes est la suivante :

$\geq 15$	7 %
$\geq 12$ et $< 15$	29 %
$\geq 10$ et $< 12$	26 %
$\geq 8$ et $< 10$	22 %
$\geq 5$ et $< 8$	14 %
$\geq 3$ et $< 5$	1 %
$< 3$	1 %

## Commentaires sur le sujet proposé

Le sujet portait sur une enseigne de la restauration, SBCC, spécialisée dans le café-bar à l'américaine, qui cherchait à entretenir un positionnement innovant pour séduire et fidéliser le consommateur (espace de vente expérientiel, offre de biens haut de gamme et commerce équitable, communication par les réseaux sociaux, entreprise citoyenne avec une culture et des normes propres...). Il se découpait en 3 dossiers qui s'enchaînaient logiquement mais qui pouvaient être traités indépendamment.

Dans un premier dossier, il s'agissait de trouver le concept mercatique sur lequel reposait le succès de l'enseigne, de repérer les étapes de développement du groupe en faisant ressortir les stratégies menées, d'expliquer les ressources qui avaient été nécessaires pour soutenir ce développement et enfin, de mettre en évidence les menaces qui pesaient sur son avenir notamment en France.

Le deuxième dossier permettait de faire le point sur la situation financière et sur l'évolution de son activité depuis 3 ans.

Le dernier dossier, quant à lui, proposait de réfléchir à l'implantation d'un nouveau point de vente sur Lyon : évaluations du chiffre d'affaires potentiel par l'étude de la zone de chalandise et du risque d'exploitation, recrutement du personnel, équipement informatique et communication locale.

Le sujet répondait bien au programme de l'épreuve : cadrage stratégique puis mise en œuvre opérationnelle (construction de l'offre, étude de la performance, gestion des ressources humaines, systèmes d'information et de communication).

## **Commentaires sur le traitement des dossiers par les candidats**

### **Dossier 1 Analyse stratégique**

Ce dossier a obtenu une moyenne de 8,4/20.

Les candidats ont souvent paraphrasé les documents et ils sont restés dans l'anecdotique. Ils n'ont pas su dominer les annexes et les exploiter en les reliant à leurs connaissances théoriques. Ainsi dans la question relative au concept mercatique, les réponses reprennent les éléments du sujet sans répondre de façon pertinente. On note de nombreuses confusions entre les différents niveaux d'analyse stratégique (stratégies au niveau de l'entreprise et stratégies de domaine) et des difficultés à caractériser les stratégies (confusion entre croissance externe et externalisation par exemple). Les termes de « menace » et de « frein » n'ont pas été reliés aux points théoriques nécessaires (analyse du secteur d'activité de Porter, analyse du comportement du consommateur).

### **Dossier 2 Analyse financière**

Ce dossier a obtenu une moyenne de 12/20.

La majorité des copies révèle une bonne maîtrise du bilan fonctionnel aux niveaux technique et calculatoire. Mais l'analyse de ce document se limite à des constats, quelquefois faux (le plus courant : BFR négatif = situation défavorable). L'analyse de l'équilibre financier et celle de l'activité s'avèrent pauvres.

Les candidats ne savent pas contextualiser les résultats pour les expliquer (liens entre un BFR négatif et l'activité de restauration de SBCC par exemple).

### **Dossier 3 Mise en œuvre opérationnelle**

Ce dossier a obtenu une moyenne de 6,6/20.

Il a été partiellement traité et il s'est révélé pénalisant pour les étudiants qui méconnaissaient des notions comme celle de la zone de chalandise ou bien des techniques comme la prévision des ventes ou un raisonnement algorithmique.

## **Conseils aux candidats**

Même si les différents dossiers sont indépendants, il est préférable de les traiter dans l'ordre de leur présentation, à plus forte raison lorsque la première partie dresse un contexte dont la compréhension est nécessaire pour mieux appréhender les enjeux évoqués dans les dossiers suivants.

Il convient de bien structurer ses réponses : recours à des listes d'arguments, des tableaux, des plans construits.

Trop souvent, les candidats ne traitent pas la question mais une question qu'ils auraient souhaité trouver dans le sujet. Il faut donc bien lire les questions. Ils doivent veiller à rédiger des réponses synthétiques et éviter de perdre du temps dans des développements trop longs qui conduisent au hors sujet.

La présentation, le style, la syntaxe et l'orthographe pénalisent les candidats, trop de négligences sont constatées par les correcteurs. Ce sont pourtant des qualités attendues dans l'exercice de leur futur métier.