

500924

MOUHJIRI

ILIAS

24/10/2005

Note de délibération : 19.5 / 20

Numéro d'inscription 5 0 0 9 2 4

Signature



Né(e) le 24 / 10 / 2005

Nom MOUHAJIRI

Prénom(s) ILIAS

19.5 / 20



Épreuve: Management et 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 / 03

Numéro de table 041

Commencez la copie de la page 2025
Analyse du CAS: CAS Batrô

1)

Au sens de PORTER et KRAMER dans Creating Shared Value (2011), l'entreprise peut à la fois répondre à ses objectifs économiques tout en créant de la valeur aux autres parties prenantes.

Batrô, une entreprise française spécialisée dans la transformation des voiliers et des vedettes de plaisance hors d'usage en réaménagements insolites, semble pouvoir créer de la valeur pour elle et pour sa société en entier:

• Clientèle... Batrô propose d'abond à sa clientèle des vieux bateaux rénovés qui les séduisent. À l'instar de l'époux Moget, il s'agit des produits innovants qui plaisent aux clients tout en leur proposant des prix quasi-justes qui les satisfont.

* Fournisseurs: Bathô s'approvisionne en vieux bateaux auprès des propriétaires qui ne pouvaient pas supporter les coûts de rénovation. Ainsi, Bathô leur permet une nouvelle vie pour leurs bateaux auxquels ils sont rattachés.

* Salariés: Bathô supporte le réemploi et garantit une formation des apprentis, elle leur assure également un environnement de travail épanouissant. Bathô souhaite également formaliser de plus l'encadrement des stagiaires.

* Côté environnemental: La nature d'activité de Bathô et sa mission cherchent à redonner une nouvelle vie aux vieux bateaux et contribuer ainsi au développement environnemental.

Bathô privilégie également les partenariats dans ce cadre. En effet, avec l'APER, elle vise la formalisation du processus de l'upcycling des bateaux.

Pour Porter et Kramen, le fait pour Bathô de s'inscrire dans cette RSE lui permet de renforcer sa compétitivité grâce

à un écosystème d'aggrate (James Moré) solide. Cela est bien constaté dans le développement qu'a connu Bathos depuis sa création, et l'engouement qu'elle a entraîné. En effet, son chiffre d'affaire s'est accru de 69,98% entre 2017 et 2020.

2)

→ Flux net de trésorerie de l'année 1.

	€
- Chiffre d'affaires	342000
- Coûts variables	312000
- Dotation	22000
= Résultat net avant impôts	8000
- impôts	2000
= RT net après impôts	6000
+ Dotation	22000
= FNT	28000

→ Cherchons la VAN (Tax d'actualisation de 5%)

$$VAN = -110000 + 28000 \times 1,05^{-1} + 28000 \times 1,05^{-2} + 28000 \times 1,05^{-3} + 28000 \times 1,05^{-4} + 28000 \times 1,05^{-5} = 11,225,34 \text{ €}$$

→ Cherchons le TIR

Pour un taux d'actualisation de 5%, la VAN est de 11225,34.

Pour un taux d'actualisation de 10% la VAN est -3858€.

Ainsi, par interpolation linéaire :

$$\frac{\text{TIR} - 10\%}{-5\%} = \frac{3858}{15083}$$

$$\text{Donc TIR} = 8,72\%$$

→ calcul de $\hat{I}P$:

$$\hat{I}P = 1 + \frac{\text{VAN}}{\text{coût d'investissement}}$$

$$= 1,10$$

On en conclut que d'un point de vue strictement financier le projet d'aménagement peut être réalisé. En effet, la VAN y est excédentaire, la somme des FNT actualisés de puis la première année dépasse considérablement le coût d'investissement comme en témoigne un $\hat{I}P$ de 1,10. Par ailleurs, le TIR est satisfaisant également, il est 8,72% alors que les associés exigent un coût de capital de 5%. Toutefois, une telle décision demeure soumise à ce qu'a appelé Herbert Simon dans Administrative Behaviour 1947, la rationalité limitée comme elle est

Numéro d'inscription 500924

Signature



Né(e) le 24 / 10 / 2005

Nom MOUHAJIRI

Prénom(s) ILIAS

19.5 / 20



Épreuve: Management et 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 041

assujettie à des indicateurs financiers incitants, c'est pour cela que Bathô devrait prendre en compte des indicateurs non financiers également. (cohérence avec sa RSE...)

J'ai pas calculé le DRCI pour manque d'exigence de la part des actionnaires sur ce point.

3)

Au sens de Mintzberg dans Management, Inside ou strange world of organizations 1989 la structure consiste en l'ensemble de techniques permettant de diviser le travail en tâches distinctes pour qu'ensuite assumer la coordination entre ces tâches.

→ pour Bathô et ses salariés

La structure de Bathô et l'organisation des salariés contribue à leur bien être pour diverses raisons :

• La structure de Bathô permet aux salariés d'être polyvalents et davantage autonomes. Au sens de PFEFFER dans The knowing-doing gap

~~(1,999)~~, cette décentralisation du pouvoir est un facteur déterminant pour le développement du salarié et son bien-être.

Le fait pour Bathô d'adopter un ajustement mutuel en passant de communication orale informelle et en permettant un travail de proximité entre des salariés participe également à leur bien-être au sens de Forret dans Dynamic Administration

Le fait d'éviter la spécialisation et de réduire la hiérarchie dans sa structure permet de même à Bathô de satisfaire des intérêts de ses salariés.

Commentaires

CAS Batrô

1)

L'aggrivation est discutable

L'EBE négatif de Batrô, appelé aussi (IBE), reflète, certes, une performance économique en recule en raison notamment d'un coût de production important et d'un manque de compétitivité. Toutefois, le fait que l'IBE de Batrô menace sa pérennité n'est pas toujours juste. En effet, on peut constater qu'en Jodo à titre d'exemple, Batrô souffre d'une IBE et pourtant sa valeur ajoutée est saine, cela revient principalement à certains charges non décaissables que l'IBE prend en compte et qui ne reflète pas la situation de l'entreprise. Néanmoins, les insuffisances de trésorerie que connaît Batrô peuvent risquer sa survie puisque le cercle de la trésorerie est corrigé de toute charge non décaissable ou produit non encaissable et donc présente la réalité financière de Batrô.

2)

L'aggrégation est plutôt à niveau ni Jousse

En principe, un processus de production efficace permet d'assurer une meilleure production avec le minimum de coût possible. En étant un acteur de l'ESS, Batrô supporte plus de coût par rapport à ce qui est chez les entreprises qui produisent de rég. En effet, cela semble être le cas au niveau des prix que propose Batrô qui sont principalement déterminés à base des coûts généraux et qui sont très moins compétitifs par rapport aux concurrents. En, nous constatons que Batrô commence de plus en plus à rationaliser ses coûts en produisant des modèles identiques ce qui permet de réduire le temps de travail et d'économiser les coûts. De surcroît, la polyvalence que l'entreprise est en mesure d'offrir dans l'esprit de ses salariés lui permet d'autant plus d'être efficace dans sa production.

3)

L'aggrégation est Jousse

Au sens de Stanton la communication consiste en l'ensemble d'actions marketing visant à toucher un cible.

Numéro d'inscription

500924



Né(e) le

24 / 10 / 2005

Signature

Nom

MOUHAJIRI

Prénom (s)

ILIAS

19.5 / 20

Ecricome

Épreuve :

MSG

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

04

3

Barfi se base sur le earned media en principe. Elle reçoit des trophées, et elle a une bouche à oreille, elle se fait connaître systématiquement grâce aux journaux et magazines. Toutefois, dans Inbound Marketing, SPIR et Adpigan propose aux entreprises de recourir aux réseaux sociaux et y créent du contenu pertinent, c'est pour cela que Barfi assure sa communication par sa présence en Facebook et également avec son site internet.

En général.

1) L'aggrégation est discutable.

En principe, la méthode des coûts marginaux stipule le fait qu'une commande supplémentaire ne doit être acceptée que si le prix de vente dépasse le coût marginal. Pourtant, il y a d'autres considérations non financières

à prendre en compte, notamment la surcharge de travail sur les salariés et qui les conduit à se démotiver et à produire des produits à qualité faible. ce risque est déjà mentionné par Herzberg dans The Motivation To Work 1951,

2)

L'aggrégation est vraie mais à nuancer.

La diversification est une stratégie concurrentielle définie principalement par Igor Ansoff dans la Harvard Business Review (1959) mais détaillée également par Ramonantsoa dans la stratégie et la diversification. Elle consiste pour une entreprise à opérer dans plus qu'un DAS. Ainsi, les risques qui menacent sa survie peuvent être inévitables sur les multiples DAS dont existe l'entreprise. Or, cette stratégie ^{demeure} coûteuse et difficile à gérer. Une complexité de gestion qui conduit l'entreprise à changer toute sa structure et à embarquer davantage.

3)

L'usage de l'information est injuste.

À ce sujet

À ce sens de Robert Reich dans Le système d'information et Management 1999, le SI est un ensemble de ressources matérielles, logicielles, humaines, ... qui collectent, traitent, stockent et communiquent l'information pour prendre des décisions. Ainsi, le rôle du SI n'est pas encadré dans la collecte des données Marketing, cette tâche est importante et permet d'élaborer des études de marché, mais le SI a également d'autres rôles, notamment la mise à jour de l'information en temps réel, l'établissement d'un tableau bord financier et de gestion des ressources humaines, et également la gestion de la relation client (CRM).

