EC-02760

CAPDEVIELLE

Maé

12/04/2006

Note de délibération : 18.5 / 20

Numéro d'inscription 02760

Né(e) le 12/04/2006

Signature

Nom CAPDEVIELLE

Prénom (s) MAÉ

Ecricome 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 01/03

Numéro de table 74

I- Analyse du Cas :

1 : Le modèle économique correspond à la manière dont une entreprise produit, capture et délivre de la valeur (financière, perçue ou partenariale).

Le modèle CANVAS d'OSTERWALDER et PIGNEUR est un outil permettant de visualiser l'entreprise en branches pour analyser son activité.

offre : proposition de valeur	- 2017 = L'application Geben propose d'être l'intermédiaire de dons entre particulier. Cette version est au départ gratuite qui permet d'adopter 5 objets par mois. - 2019 = Geben propose 2 abonnements : • Geben Plus : qui permet d'adopter 30 objets par mois • Geben Illimité : qui permet d'obtenir autant d'objet que souhaité.

Les concours ECRICOME sont des marques déposées. Toute reproduction de la copie est interdite. Copyright © ECRICOME – Tous droits réservés

NE RIEN ÉCRIRE

DANS CE CADRE

	-en 2022 : l'offre de Ceban est légèrement modifié avec l'obtention de 10 "pommes" à la création de son compte. Ces pommes permettent aux utilisateurs de se contacter les uns et les autres pour un don, elles sont à usage unique. -en 2023 : l'application propose une offre pour les professionnels du secteur du commerce de détail pour lutter le gaspillage. Ceban leur permet de valoriser leurs invendus à petits prix ou sous forme de dons ou d'encourager leur client à utiliser l'application. -en 2024 : l'application se développe en physique avec un magasin à Toulouse
les segments de la clientèle	-en 2017 jusqu'en 2020 : les clients ciblés par la clientèle étaient les particuliers soucieux de l'environnement et anti-gaspillage. C'était une clientèle virtuelle uniquement. -en 2021 : Ceban a élargi sa cible en

	prenant en compte les professionnels sensibles à la démarche RSE (BRABET), cela leur évite de prendre en charge les reprises et destruction, cette clientèle est toujours nouvelle. - en 2024 : Gében cible également les habitants de Toulouse, il y a un contact direct avec la clientèle. L'offre est ici physique.
Sources de revenus	- 2017 : l'entreprise se finance grâce aux publicités - 2019 : elle se finance également grâce à ses 2 abonnements prémiums. - 2024 : la levée de fonds de 4,5 millions d'euros et les abonnements des magasins physiques augmentent les sources de revenus existantes.
Structure des coûts	- 2017 : uniquement le lancement technique de l'application et potentiels salaires des employés - 2019 et 2021 : le développement des nouvelles offres a entrainé des investissements supplémentaires. - 2024 : 10 nouveaux collaborateurs sont recrutés dans la start-up (salaires), l'application s'étend à l'international. Le magasin est un local gratuit.

Pour conduire Geben est une application qui est pouvant à élargir son offre et ses segments de clientèles visés. Elle est passé d'un modèle gratuit à freemium et à se mettre sur ses coûts.

2:

Actif		Passif	
ES	2 336 645	RP RF	4 388 737 1 484 218
Total (ES)	2 336 645	Total (RS)	5 872 955
ACE ACHE	805 202 0	PCE PCHE	482 826 0
TT (AC)	805 202	TT (PC)	482 826
TA	3 213 934	TP	0
Total	6355 781	Total	6 355 781

FRNG = RS - ES
= 3536 310

BFR = AC - PC
= 322 376

TN = FRNG - BFR
ou TA - TP
= 3 213 934
= 3 213 934

Numéro d'inscription 02760

Né(e) le 12/04/2006

Nom CAPDEVIELLE

Prénom (s) MAÉ

Signature

écricome 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 74

Ratio endettement financier : $\frac{1\,484\,218}{4\,388\,737} \times 100$

$= 33,82\,\%$

En 2024, le FRNG est positif, l'entreprise est en équilibre financier à long terme car ses emplois stables couvrent ses ressources stables.
Il a augmenté de 431,3% donc l'entreprise à amélioré sa performance.
En 2024, le BFR est positif, l'entreprise n'est donc pas en équilibre financier à court terme, de plus son besoin en fonds de roulement a augmenté de 194 % par rapport à 2023.
En 2024, la TN reste positive donc l'entreprise est en équilibre financier global.

L'EBE et la CAF sont négatifs depuis sa création du fait des lourds investissements de la start-up.
L'entreprise est capable de rembourser le capital emprunté, elle peut encore s'endetter

Les concours ECRICOME sont des marques déposées. Toute reproduction de la copie est interdite. Copyright © ECRICOME – Tous droits réservés

NE RIEN ÉCRIRE

DANS CE CADRE

davantage (33 < 100).

3: Selon REIX, le système d'information (SI) est une application qui permet le stockage, traitement et diffusion d'informations au sein et entre les organisations.

~~Le recours au Google Cloud permet l'alignement stratégique du SI car :~~

Le modèle d'équilibre besoin capacité du traitement de l'information indique que le SI doit assurer un équilibre. Le SI doit s'adapter à la complexité des éléments d'abord variabilité (difficulté)

Le recours au Google Cloud permet l'alignement stratégique du SI car :

- Leben était régulièrement en panne (minutes ou heures) face au volume de trafic. Google Cloud permet d'éviter ces panne et prend moins de temps à les gérer.
- Leben peut désormais se concentrer sur le développement des fonctionnalités pour

améliorer la proposition de valeur et donc l'expérience client.
Cela permet à l'entreprise d'être plus efficace et efficiente (gains de temps) et donc plus performante et pérenne.

II- Les affirmations :

A- Dans le cas de Ceben :

1 : l'affirmation est à nuancer.

La stratégie de distribution est l'une des 4 composantes du plan de marchéage de McCarthy, elle désigne le chemin parcouru par un produit du producteur jusqu'au consommateur final.

Les stratégies de distribution peuvent être intensive sélective ou exclusive.
L'entreprise peut également avoir une distribution
- cross-canale
- omnicanale
- multicanale : c'est à dire qu'elle utilise tout les canaux de distribution pour atteindre le client final. Ces différents canaux permettant d'élargir la cible de clientèle de l'entreprise.

Pour Ceben une distribution multicanale peut

permettre de poursuivre son développement. Cependant l'entreprise a intérêt à éviter les moyens de distribution polluant afin de ne pas s'éloigner de ses engagements écologiques et locaux. Si Cebon fait ce choix cela nuirait à son image de marque et réduirait le nombre d'utilisateurs de la plateforme.

2: l'affirmation est vraie

Les enseignes traditionnels ont pour modèle économique le fait de produire, concevoir et vendre leur offre. Elles ont donc des charges fixes plus élevées que Cebon qui ne produit et ne stocke rien. De plus les tendances de consommation évolue en faveur des entreprises de seconde main (croissance de 12% du marché). Les nouvelles générations sont sensibles au réchauffement climatique et recherche de la qualité ainsi que des biens ayant une histoire, et c'est l'offre de Cebon.
Le développement de Cebon peut donc à long terme constituer une menace pour les enseignes traditionnelles.

Numéro d'inscription 02760

Né(e) le 19/04/2006

Signature

Nom GAPDEVIELLE

Prénom (s) MAE

Écricome 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 74

3 : l'affirmation est fausse.

$y = ax + b$

$= (0,3 \times x) + 0,45$

Pour B26 : $x = 5$

$(0,3 \times 5) + 0,45 = 1,95$

En effet pour B26, le CA prévisionnel peut être estimé à 1,95 millions d'euros.

B - En Général :

1 : l'affirmation est vraie.

la marge correspond au bénéfice brut réalisé par un producteur ou distributeur à chaque vente. Si cette marge est négative cela

Les concours ECRICOME sont des marques déposées. Toute reproduction de la copie est interdite. Copyright © ECRICOME – Tous droits réservés

NE RIEN ÉCRIRE

DANS CE CADRE

signifie que l'entreprise vend à perte et n'est pas rentable.
Le bien coûte plus cher que ce qu'il ne rapporte.
L'entreprise n'est pas viable et sa pérennité est d'hors et déjà fragile.

Donc, un produit dont la marge survenait spécifique est négative doit être abandonné.

2: L'affirmation est fausse.

La coopération entre entreprise concurrentes se nomme la "coopétition".
Le modèle économique ouvert de CHESBROUGH ainsi que les innovations ouvertes montre que la mise en commun d'idée entre firmes permet l'émergence d'innovation de rupture. En effet en collaboration pour la Recherche et le Développement (R&D) les entreprises réduisent leurs coûts et profitent de compétences dont elles

ne disposent pas au départ. Elles bénéficient alors d'innovation (SCHUMPETER) à moindres coûts.

Le modèle de CHESBROUGH est encore plus précis :
- Le dehors-dedans permet à une entreprise d'intégrer les idées des autres
- Le dedans-dehors = l'entreprise propose aux autres les idées qu'elle n'exploite pas.

Cela renforce les effets de synergie du secteur au sens d'ANSOFF.
A long terme la collaboration ou coopération peut devenir un écosystème d'affaires au sens de MOORE.

Les entreprises concurrentes ont donc divers intérêts à collaborer pour profiter des bénéfices potentiels.

3 : l'affirmation est vraie.

La démotivation correspond à la diminution de l'implication d'un individu et un affaiblissement de sa prise d'entrâhie.

La politique de rémunération d'une entreprise

correspond à la façon dont elle fait varier les salaires.

Une rémunération ciblée sur des postes précis peut démotiver les autres salariés ayant contribués aux projets sans être récompensés. Un sentiment d'injustice peut alors naître dans l'entreprise et nuire au climat social.

Pour être efficace la rémunération doit être valorisée par les salariés. En effet si les attentes des salariés sont tournés vers les avantages en nature et non l'augmentation du salaire, il faut adapter la stratégie de l'entreprise pour répondre à leur attentes.

Même en étant récompensé un salarié peut être démotivé si ses collègues ont reçus une rémunération supérieure, l'effet de comparaison peut être une source de démotivation.

Pour conclure la politique de rémunération seule peut entrainer de la démotivation est les salariés si elle est mal ciblée ou incohérente.