Concours ECRICOME Prépa, France

Session 2025, filière ECT

Management et sciences de gestion

Durée : 2 heures

Ce que traite le sujet

- Analyse du cas
- Commentaire de phrases

Sujet reproduit sans retouche à partir de la page suivante.

Résumé des parties, chapitres de cours liés et autres années :
prepahelp.com/annales/ecricome/ect/2025/management

Prepa Help ne revendique aucun droit sur le sujet, propriété de l'organisateur du concours.

ecricome

CONCOURS D'ADMISSION 2025

11

prépa

Management et sciences de gestion

Série Technologique

Jeudi 17 avril 2025 de 14h00 à 16h00
Durée : 2 heures

Candidats bénéficiant de la mesure « Tiers-temps » :
14h20 - 17h00

INSTRUCTIONS

Tous les feuillets doivent être identifiables et numérotés par le candidat.

Aucun document n'est permis.

Conformément au règlement du concours, l'usage d'appareils communicants ou connectés est formellement interdit durant l'épreuve.

Ce document est la propriété d'ECRICOME, le candidat est autorisé à le conserver à l'issue de l'épreuve.

Matériel autorisé :

Seuls les modèles de calculatrices spécifiés dans le règlement général du concours ECRICOME PREPA 2025 sont autorisés en salle d'examen.

Aucun autre modèle ne sera accepté et le candidat ne pourra apporter plus de deux calculatrices.

L'utilisation d'un modèle non autorisé constitue un cas de fraude au concours.

Tournez la page s.v.p.

BATHÔ
chantier naval insolite [1]

Bathô - contraction de bateau et hôtel - est un chantier naval implanté à Rezé en Loire-Atlantique (44). Il transforme des voiliers et des vedettes de plaisance hors d'usage en hébergements insolites : des « Bathôs » entiers pour des petits habitats cosy[2] et des « Bathôs » déstructurés métamorphosés en cuisines, salles de réunion, sanitaires, boîtes à livres, tables de pique-nique ou aires de jeux.

En 2023, 90 % du chiffre d'affaires de Bathô est réalisé avec la clientèle des campings (bateau entier), 5 % provient de la clientèle des particuliers (nouvelles pièces pour la maison) et 5 % de la clientèle des entreprises hors campings (salles de réunion).

L'aventure Bathô commence en 2018 lorsque le ministère de la Transition écologique charge l'Association pour la plaisance écoresponsable (Aper) de recycler les bateaux en fin de vie. Or, il n'existe pas encore de technique pour recycler le polyester avec lequel sont encore fabriqués 95 % des bateaux. Les bateaux en fin de vie sont donc destinés à l'enfouissement ou à l'incinération, une solution qui ne convient pas à Romain Grenon et Didier Toqué qui réfléchissent à donner une seconde vie aux bateaux. Les deux entrepreneurs, qui ont déjà créé par le passé plusieurs entreprises de l'économie sociale et solidaire (ESS), vont fonder Bathô dont le projet s'inscrit dans une logique d'upcycling[3]. Bathô rachète ainsi pour 1 euro symbolique les vieux bateaux et les transforme en habitation, ce qui leur redonne une durée de vie de 15 à 20 ans. Vertueux réemploi qui a valu à l'entreprise, fin 2020, le Prix national de l'économie sociale et solidaire, catégorie transition écologique. Le chantier naval de Rezé est le seul, en France, à proposer ce type d'hébergement.

Après une année 2020 marquée par des annulations de commandes des campings en raison de la crise sanitaire, Didier Toqué et Romain Grenon revendent Bathô à un consortium d'actionnaires dont l'actionnaire majoritaire est le groupe associatif[4] SOS, spécialiste de l'économie circulaire.

Thibault Saint-Olive dirige désormais le chantier composé de deux menuisiers-agenceurs salariés et d'une attachée commerciale. Tous sont des passionnés qui partagent les valeurs de réemploi, de circuit court (matériaux et bateaux ne parcourent pas plus de 60 kilomètres) et de transmission portées par le concept de Bathô. Des alternants et des stagiaires complètent régulièrement les rangs du chantier naval qui joue le rôle de centre de formation à des métiers variés. Bathô envisage à ce titre de devenir une entreprise d'insertion pour disposer de six salariés permanents et de deux à quatre salariés en insertion, ce qui lui permettrait de travailler sur trois à quatre bateaux simultanément.

Depuis la fin de la pandémie, Bathô grossit, progressivement. Les quatre premières années, le chantier a sorti dix-neuf bateaux. En 2022, il en a livré douze.

Malgré cette évolution, la situation financière de Bathô reste fragile avec des pertes réalisées sur les deux derniers exercices. Pour conforter la viabilité de son modèle économique, Bathô souhaite devenir profitable dans les deux prochaines années, ce qui met l'entreprise au défi de conquérir de nouveaux clients et de réduire ses coûts.

À cette fin, elle envisage de déménager son site de production dans un lieu plus adapté et d'investir dans un portique automoteur[5] qui lui permettrait de revoir l'organisation de sa production et de rationaliser ses coûts.

1. Le cas est inspiré d'un contexte et de faits réels.
2. Confortable, agréable.
3. *Upcycling* (littéralement « surcyclage » en français) est un principe consistant à redonner vie à des objets par une réhabilitation de qualité.
4. Un groupe associatif est un ensemble de plusieurs personnes morales – le plus souvent, des associations –, constitué dans un but de coopération ou de complémentarité, en lien avec l'objet statutaire des structures qui y adhèrent.
5. Appareil de levage pour charges lourdes utilisé dans la manutention.

Analyse du cas.

À l'aide du contexte, de vos connaissances et des documents, vous répondrez aux questions suivantes :

1. En vous appuyant notamment sur le document théorique, étudier dans quelle mesure l'entreprise Bathô crée de la valeur pour ses différentes parties prenantes et pour elle-même.
2. Après avoir retrouvé par le calcul le flux net de trésorerie de l'année 1, déterminer, à l'aide des indicateurs de votre choix, si le projet d'aménagement du nouveau site de production doit être réalisé.
3. Montrer comment la structure de Bathô peut contribuer au bien-être de ses salariés.

Commenter les phrases suivantes en justifiant systématiquement, éventuellement par des calculs, votre réponse.

Dans le cas de l'entreprise *Bathô* :

1. L'EBE négatif (IBE) de Bathô met en danger sa pérennité.
2. Le processus de production actuel de Bathô est efficient.
3. Bathô fonde toute sa communication sur le *earned media*[6].

En général :

1. Une commande dont le prix de vente est supérieur au coût marginal doit toujours être acceptée.
2. Sur le plan stratégique, la diversification permet de répartir les risques.
3. Le rôle du système d'information est de collecter des données marketing.

Document 1 - Recyclage : Bathô donne une nouvelle vie aux voiliers de plaisance

« Le Steredem Mom naviguait bien, il était robuste et sécurisant. » Jean-Yves Champolion, 68 ans, se souvient de son ancien voilier, un Baroudeur de 1972 qu'il acquiert en 1999. Mais les travaux de rénovation coûtent toujours plus cher. En 2019, il décide de le vendre à la société Bathô, pour un euro symbolique. « Je n'aimais pas l'idée de voir mon Baroudeur découpé et finir dans une chaudière, reprend Jean-Yves Champolion. J'y étais très attaché. Maintenant, je sais qu'il aura une belle retraite. » En juin 2021, le Steredem Mom transformé par Bathô jette l'ancre dans le jardin d'Évelyne et Christian Moget, face aux marais salants. « La philosophie du réemploi et ce fin travail d'artisanat nous ont séduits, glissent les sexagénaires. Ce bateau fera un fabuleux terrain de jeux pour nos trois petits enfants ! »

En deux ans, le chantier a transformé près de vingt-cinq bateaux, principalement en hébergements de camping, vendus entre 15 000 et 30 000 euros chacun. Non loin de là, sur l'île de Noirmoutier, l'Edel, la Désirade et l'Amiral se reposent de leurs années en mer sur la pelouse du camping municipal Clair Matin. À bâbord, un panneau solaire fournit une part de l'électricité, des plantes filtrent les eaux grises. Une grande terrasse en pin prolonge la poupe. À l'intérieur, l'atmosphère d'une cabine en mer, entre intimité et évasion. Les cordages, les gilets fluo et les instruments de navigation ont disparu.

« Nous donnons de la profondeur à la cabine en gardant le nécessaire et en créant de nouvelles ouvertures », explique Benjamin, 33 ans, menuisier de Bathô formé sur les grands chantiers lorientais. Un enduit de liège naturel[7] est projeté dans la coque pour assurer l'isolation. « Et comme le bateau est un formidable support, l'entreprise forme des jeunes apprentis, des adultes en reconversion ou éloignés de l'emploi », indique Didier Toqué. Près de soixante personnes ont ainsi été formées. « J'aime les amener vers de belles choses, les épauler », confie Benjamin Goarnisson.

Le nouveau directeur à la barre du chantier rezéen depuis la reprise de Bathô par le groupe SOS en 2021 est un ingénieur maritime qui a bourlingué. Thibault Saint-Olive, architecte naval, a travaillé dans le nautisme, puis a passé plus de quatre ans au Bangladesh à concevoir des bateaux utiles. L'esprit qui guide le projet Bathô, écologique par le réemploi et solidaire par l'emploi d'insertion, « résonne avec ce que j'ai pu faire auparavant », dit-il, enthousiasmé par la mission.

6. Medias « gagnés » dont l'audience est obtenue gratuitement par la marque.
7. Romain Grenon a créé Soliège, qui fournit à Bathô sa propre solution d'isolation à partir de chutes de liège des exploitations des Landes.

« Pour augmenter le volume de production, il faudra changer d'échelle et d'endroit. » Le chantier naval de Bathô est actuellement hébergé gratuitement sur la friche des anciens abattoirs de Rezé, en échange de la mise aux normes du site. Comme voisins : une ressourcerie, qui favorise le réemploi d'objets, et Transfer, un lieu culturel pour « inventer la ville de demain ».

Dans l'équipe, il y a eu des départs. Benjamin, le menuisier, est resté. « Nous avons embauché un second menuisier en CDI et un peintre en CDD. » En septembre, Bathô recrutera à nouveau, pour la partie commerciale et à l'atelier sur un profil soudeur-préparateur. Avant l'été, l'équipe s'attelle à terminer la transformation de deux bateaux. L'un sera en bord de Loire, au camping Belle Rivière, de Sainte-Luce-sur-Loire. Doté de quatre couchages, il sera parfait pour une escale insolite des randonneurs à vélo. L'autre voilier est destiné au camping municipal de Quiberon. Ce ne seront pas les premiers, dix-neuf bateaux embarquent les vacanciers en croisière immobile à l'île d'Yeu, Étretat, Noirmoutier, Lacanau…

Celui qui porte le nom de la ville de Rezé voyage, lui, dans les salons, en modèle de démonstration. En octobre, Bathô sera à Atlantica, le salon pro de l'hôtellerie de plein air.

Sources : à partir de Le Pèlerin, nº 7231, jeudi 1 juillet 2021 et Ouest-France, 22 avril 2022

Document 2 - Entretien avec Thibault Saint Olive, Directeur Opérations chantier Bathô

Qu'est-ce qui vous a séduit dans le projet Bathô ?

Thibault Saint Olive : En tant qu'ingénieur, j'ai tout de suite adhéré au concept que Didier et Romain ont créé pour toutes les valeurs qu'il y a autour : le bateau et son recyclage, la solidarité mais aussi l'emploi et l'insertion à travers la découverte de nouveaux métiers. L'intérêt de ce projet est d'associer une réflexion sur la formation et la transmission de compétences transversales.

Comment avez-vous pris en main les opérations du chantier à votre arrivée ?

Thibault Saint Olive : À la reprise de Bathô, les bateaux que nous avions en stock étaient tous différents. Il a donc fallu réaliser des projets uniques à chaque fois. C'est un travail artisanal. Par exemple, pour un projet, on a créé une cabine enfant à la demande du client. L'inconvénient est que l'on a du mal à rationaliser le travail et les gains de productivité sont donc limités. Nous venons tout juste de lancer une production en parallèle de deux modèles d'origine identique, ce qui devrait nous permettre d'abaisser le temps moyen de travail par bateau de 600 heures à 450 heures.

Comment travaillez-vous avec vos collaborateurs ?

Thibault Saint Olive : La structure de l'entreprise nous conduit à avoir un effectif modulable. Nous accueillons en ce moment un alternant jusqu'à septembre. Un des anciens de l'équipe est parti en début d'année, ce qui amène l'effectif à deux temps plein. La petite taille de la structure fait qu'on se synchronise assez naturellement en travaillant les uns à côté des autres et la communication est essentiellement orale. Les deux derniers salariés recrutés ont une formation en menuiserie mais je les forme en permanence sur les techniques, l'organisation, l'anticipation des tâches. J'essaie de les rendre les plus autonomes possible parce que, lorsque l'on conçoit un bateau, naviguant ou pas, on est obligé d'anticiper en même temps les réseaux, la plomberie, l'électricité avec les ameublements parce qu'il faut faire des trous, faire passer des gaines avant, faire des peintures à un certain moment avant de faire l'isolation à un autre moment, etc.

Avez-vous envisagé de recruter des salariés issus de la construction nautique comme vous ?

Thibault Saint Olive : Le problème de recruter des salariés issus de la construction nautique est qu'ils sont déjà très spécialisés : quand les grands fabricants de bateaux industrialisent, ils appliquent une division horizontale du travail. Dans le travail du composite[8] par exemple, il y a celui qui va mettre en place les tissus, celui qui va appliquer le gelcoat[9], celui qui va surveiller la machine à résine, etc. C'est presque monotâche. Les salariés sont formés à l'utilisation de machines-outils mais manquent de bon sens lorsqu'il s'agit d'utiliser une visseuse. On ne veut pas de cela chez Bathô. Nous souhaitons que tous ceux qui passent par le chantier, y compris les stagiaires, puissent appréhender le projet dans toute sa complexité. L'artisan transversal est devenu très rare. Prenez un stratifieur qui fait du composite. Il y a encore 20 ans, un stratifieur savait gérer de la chimie, évaluer la température et l'humidité puisqu'il connaît sa résine et son accélérateur. Il savait découper son tissu et le mettre en place parce que le poids de son tissu est en lien avec la résine qu'il va mettre dedans. Et enfin il savait manier le pinceau et le rouleau pour

8. Matériau formé de plusieurs composants élémentaires.
9. Enduit gélifié à base de résine utilisé pour rendre un matériau étanche à l'eau.

réaliser un composite sans bulle d'air. C'est un métier fait de différentes compétences qui est dur à trouver comme profil aujourd'hui parce que l'industrie a entraîné une forte division du travail. Cela se comprend dans une logique de rationalisation des coûts car la main-d'œuvre coûte cher en France.

Vous invitez donc vos salariés à être polyvalents.

Thibault Saint Olive : Oui et c'est aussi une demande des salariés qui n'ont aucune envie d'être monotâche. Chez Bathô, on apprend à réaliser des travaux de menuiserie, d'électricité mais aussi de plomberie. Les salariés doivent avoir une vue d'ensemble du projet pour en anticiper les différentes étapes, par exemple en prévoyant des passages dans les cloisons pour les futurs câbles qui devront être tirés. Le bon sens doit primer et les salariés sont impliqués car ils se sentent responsables. Le but est qu'ils deviennent de plus en plus autonomes pour monter en compétences et évoluer par la suite vers des postes de responsables d'équipes.

Qu'en est-il de la demande pour les produits vendus par Bathô ?

Thibault Saint Olive : La demande est encore faible car notre prix n'est pas suffisamment compétitif face aux autres logements insolites. À titre d'exemple, nous avons dernièrement loué un stand au salon Atlantica de l'hôtellerie de plein air pour exposer un de nos grands modèles (10 m²) à 42 000 €. Derrière nous était présenté un Lodge de 70 m² carrés vendu 50 000 €. Notre produit est certes un peu moins cher mais il est aussi beaucoup plus petit. Notre démarche écologique ne compense pas toujours le différentiel de prix au m² aux yeux des clients. De fait, nous n'avons pas encore reçu de commande ferme suite au salon mais nous sommes à présent en train d'essayer de transformer les visites en ventes. C'est tout le paradoxe de notre produit : il suscite énormément d'engouement, on reçoit des trophées, j'ai été invité sur trois ou quatre émissions de télévision et à une dizaine de radios à présenter notre projet. De nombreux journaux et magazines parlent de nous. À chaque fois, tout le monde trouve le concept génial mais ça ne suit pas encore suffisamment en termes de commandes.

Cela se traduit-il par des difficultés de trésorerie ?

Thibault Saint Olive : Nous connaissons fréquemment des insuffisances de trésorerie ce qui oblige notre actionnaire principal, le groupe SOS, à injecter en banque chaque année entre 130 000 et 140 000 euros. Ce groupe gère de nombreux projets associatifs : ceux qui ont du succès financent ceux qui en ont moins. En outre, nous avons encore 4 emprunts qui courent pour un montant global de 260 000 euros. Ils ont été différés pendant la période Covid mais à présent il faut les rembourser. L'idéal serait de pouvoir transformer l'emprunt région (4 000 euros de remboursement mensuel) en subventions car nous assurons un rôle important de recyclage et de formation au niveau de notre territoire.

Quels sont vos futurs projets ?

Thibault Saint Olive : Pour l'instant, nos résultats ne sont pas bons car nous évoluons dans un secteur d'activité compliqué à structurer. Travailler dans l'économie circulaire revient souvent à produire plus cher que le neuf. Sur chaque opération, le timing est très serré et le moindre retard peut être préjudiciable. Je pense qu'une sélection plus fine des bateaux en fin de vie que nous récupérons, concentrée sur quelques modèles standardisés, devrait nous permettre de bénéficier d'effets d'apprentissage.

Pour gagner en compétitivité, il faudrait que nous parvenions à traiter plus de volumes pour mieux amortir les charges fixes, ce qui suppose de parvenir à produire en petite série sur la base des quelques modèles sélectionnés. Il faudra certainement recruter un ou deux salariés supplémentaires et investir dans un matériel plus sophistiqué. Si nous disposions d'un portique automoteur par exemple, nous pourrions gagner du temps car actuellement toutes ces opérations se font encore à la main avec un cric. Mais nous ne pourrons réellement parvenir à améliorer notre processus de production que lorsque nous déménagerons pour des locaux plus grands. Idéalement, j'aimerais qu'une collectivité nous propose un nouveau site gratuitement pendant 5 ans et nous ouvre des postes d'insertion. Les communes portuaires comme Lorient, La Rochelle ou Les Sables-d'Olonne sont intéressées par notre projet parce que nous sommes uniques et que les collectivités recherchent cette boucle du recyclage et de l'économie circulaire que nous proposons.

Je souhaite par ailleurs continuer à développer la formation professionnalisante chez Bathô. Je vais travailler avec la fédération des industries nautiques (FIN) et les lycées de la mer pour formaliser davantage l'encadrement des stagiaires. Enfin, dans le cadre de notre partenariat avec l'Association pour la plaisance éco-responsable (APER), je voudrais contribuer à élaborer une charte de bonne conduite qui formalisera le processus de l'upcycling des bateaux en fin de vie. Si on y parvient, on aura la fierté d'avoir créé quelque chose de nouveau en France qui va dans le bon sens au niveau du réemploi et de l'économie circulaire.

Source : auteurs à partir d'un entretien réalisé avec Thibault Saint Olive

Tournez la page s.v.p.

Document 3 – Chiffres d'affaires et SIG (soldes intermédiaires de gestion) de Bathô

Désignation	31/12/2021 (€)	31/12/2020 (€)	Variation
Chiffre d'affaires	107 667	63 341	+ 69,98 %
Valeur ajoutée	- 48 153	64 320	- 174,86 %
Excédent brut d'exploitation	- 196 854	- 44 627	- 341,11 %
Résultat d'exploitation	- 239 860	- 70 198	- 241,69 %
Résultat courant avant impôts	- 244 589	- 76 412	- 726,70 %

Source : Bathô

Document 4 – Projet d'investissement de Bathô

La ville de Nantes a proposé à l'entreprise Bathô un nouveau site de production plus adapté à ses besoins. En échange de la réhabilitation complète du site, la commune s'engage à ne pas faire payer de loyer à Bathô durant les 5 prochaines années.

Le projet s'étalerait sur une durée de 5 ans et les investissements suivants seraient à prévoir :

- Portique automoteur de capacité de 8 tonnes : 40 000 € (amortissable linéairement sur 5 ans).
- Aménagement du nouveau site : 70 000 € (amortissable linéairement sur 5 ans).

Bathô souhaite profiter de ce déménagement pour revoir son organisation et accroître ses cadences de production.

Le détail du coût de transformation d'un bateau en « bathô » serait le suivant :

- Coût d'acquisition du bateau : le bateau est cédé gratuitement par ses propriétaires qui souhaitent s'en débarrasser mais il faut prévoir un coût de transport de 1 500 € par bateau en moyenne.
- Main-d'œuvre : 450 h à 30 €/h charges comprises par bateau.
- Sellerie[10] marine haut de gamme : 4 500 € par bateau.
- Équipements (menuiserie, équipement électrique, cuisine, salle de bains…) : 6 500 € par bateau.

Il est envisagé de produire et de vendre en moyenne 12 bathôs par an au prix de 28 500 € unitaire.

Le taux d'impôt sur les sociétés est de 25 %.

Le taux d'actualisation envisagé pour ce projet est de 5 %, ce qui correspond au taux de rentabilité minimum exigé par l'actionnaire majoritaire SOS.

Le calcul des flux nets de trésorerie du projet d'investissement fait apparaître les résultats suivants :

	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
FNT	- 110 000	28 000	28 000	28 000	28 000	28 000

Remarques :

- En retenant un taux d'actualisation de 10 %, la VAN (valeur actuelle nette) du projet s'élève à - 3 858 €.
- Aucune augmentation du prix ni évolution des charges n'étant prévue, les flux nets de trésorerie sont identiques pour les 5 années.

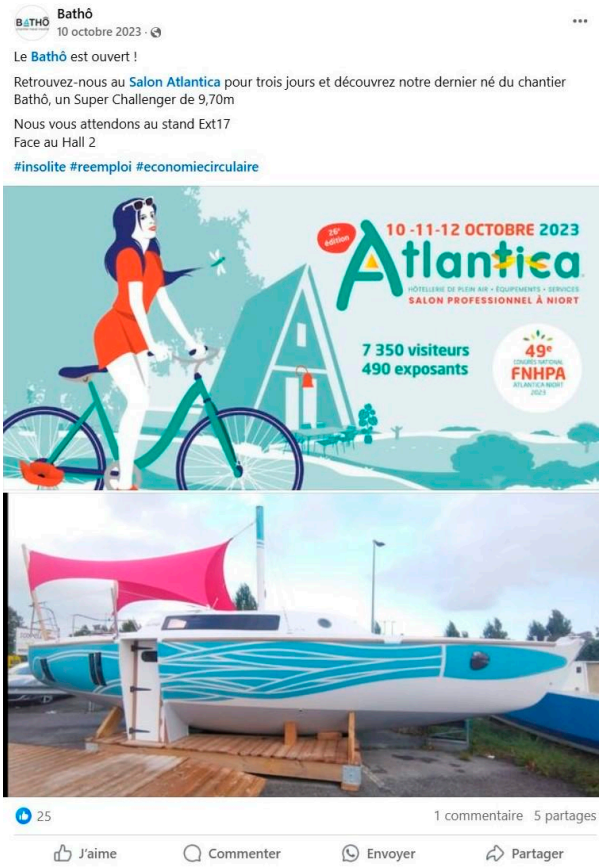
10. La sellerie nautique concerne l'habillage de l'intérieur du navire.

Document 5 – Outils de communication de Bathô

Page d'accueil du site Internet de Bathô



Extrait de la page Facebook de Bathô



Tournez la page s.v.p.

Document théorique – La création de valeur partagée

L'approche de la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) a évolué au fil du temps au regard de la maturité des entreprises et de leur quête d'impact positif pour elles et les bénéficiaires de leurs actions. Cette évolution de paradigme a été conceptualisée par Michael E. Porter et Mark R. Kramer[11] sous le terme de création de valeur partagée (CSV – *Creation of Shared Value*) qu'ils définissent comme la propension des entreprises « à créer de la valeur économique d'une manière qui profite aussi à la société, en répondant à ses besoins et ses défis ». Elle permet de renforcer la compétitivité de l'entreprise tout en servant la communauté.

Pour améliorer leur productivité et profitabilité, les entreprises qui misent sur la CSV cherchent à renforcer les liens des communautés au sein desquels elles opèrent. Ces entreprises envisagent la RSE comme un investissement qui induit une refonte du modèle économique à la recherche du meilleur compromis entre les enjeux de l'entreprise et ceux de ses parties prenantes. Au lieu d'attendre d'être sanctionnée pour ses « externalités négatives », l'entreprise « internalise » ces effets en se fixant, au même rang que ses autres objectifs stratégiques, des finalités en matière de bien-être des populations voisines de ses établissements, d'éducation, de protection de la nature, ou encore de création d'emplois et de développement individuel de ses salariés. Le déploiement de cette stratégie innovante passe par la prise en considération des besoins et des attentes des *stakeholders*[12], ce qui suppose une coopération active avec tous les autres acteurs du territoire : fournisseurs, clients, concurrents, écoles et universités, associations et pouvoirs publics. La réflexion se fait en amont et en aval de la chaîne de valeur, soit du design du produit à l'approvisionnement et peut aller jusqu'à la réflexion autour de la fin de vie du produit.

D'après Michael Porter, cette nouvelle stratégie n'a pas pour but unique, comme la RSE, de protéger l'environnement des agissements des entreprises. C'est une façon pour ces dernières de retrouver le respect et l'estime de la population tout en accroissant leur compétitivité. Ainsi, pour Porter, « les entreprises peuvent créer de la valeur économique en créant de la valeur sociétale ».

Source : auteurs

11. Creation of Shared Value, Harvard Business Review, janvier 2011.
12. Parties prenantes.

Travailler les chapitres de ce sujet

Prepa Help suit le programme d'ECT chapitre par chapitre : cours détaillé, méthodes, pièges, exercices et problèmes corrigés pas à pas, tirés des concours. L'essai gratuit donne accès aux chapitres offerts de ta filière, sans carte bancaire.

Chapitres liés à ce sujet

- L'entreprise : définitions, finalités, parties prenantes, RSE, logiques entrepreneuriale et managériale
- Mathématiques financières : intérêts, actualisation, annuités, emprunt indivis
- Enjeux et domaines de la GRH : recrutement, rémunération, motivation, conflits
- Analyse de l'activité : ESG ou SIG, valeur ajoutée et partage, CAF, ratios d'exploitation
- Analyse des coûts : tableau de répartition sur un cas simple, coût variable, coût marginal, seuil de rentabilité, comparaison avec ABC
- Politique de communication et politique de distribution
- Choix stratégiques : avantage concurrentiel, stratégies génériques, diversification (BCG, ADL), internationalisation, croissance, intégration, innovation

Ouvrir l'essai gratuit

Scanne le code ou clique sur le bouton.

prepahelp.com/#essai

Une question sur le concours ou sur ta filière :
écrire sur WhatsApp

Les autres années et épreuves : prepahelp.com/annales/ecricome/ect