Pour luter contre les différents événements auxquelles nous avons du faire face, nous avons du prendre certaines mesures. En effet, l’un des premiers événements importants à été le confinement. Nous avons alors eu une très faible demande et nous avons du faire partir des employés et baisser notre production pour pouvoir survivre. Pour Noel, nous avons fait l’inverse. On a augmenté notre production suite à la hausse de la demande et nous avons augmenté le nombre d’employer pour pouvoir la satisfaire. Pour essayer de progresser, nous avons essayé d’investir dans la R&D et la publicité mais nous avons pris trop de temps à nous rendre compte de notre retard et n’avons pas pu le rattraper. Cela nous a fait rentrer dans une boucle ou nous n’avons pas beaucoup de demande à cause du retard de nos produits mais nous ne pouvons pas le rattraper car nous ne gagnions pas assez.

Pour le bilan, nous dirons que Bounty Bike à essayer d’arriver sur le marché des VAE mais à rencontrer plusieurs difficultés et a eu du mal à les surmonter. Nous avons pris beaucoup de retard dès le début sur la R&D ce qui à empêcher notre bon développement. Nous nous portions plutôt bien dans le classement pendant la plupart de la partie en étant dans le top 20 mais les 5 derniers tours ont été fatidiques. Nous avons commencé à perdre beaucoup de places et à gagner de moins en moins rendant compliquer l’amélioration de notre entreprise. Nous nous sommes retrouvés à découvert à la toute fin de partie. Nous avons finit avec une valeur de société de 392 398. Pour conclure, nous nous sommes rendu compte des difficultés liée à la gestion d’une entreprise et nous pouvons dire que c’est un domaine qui ne nous convient pas.