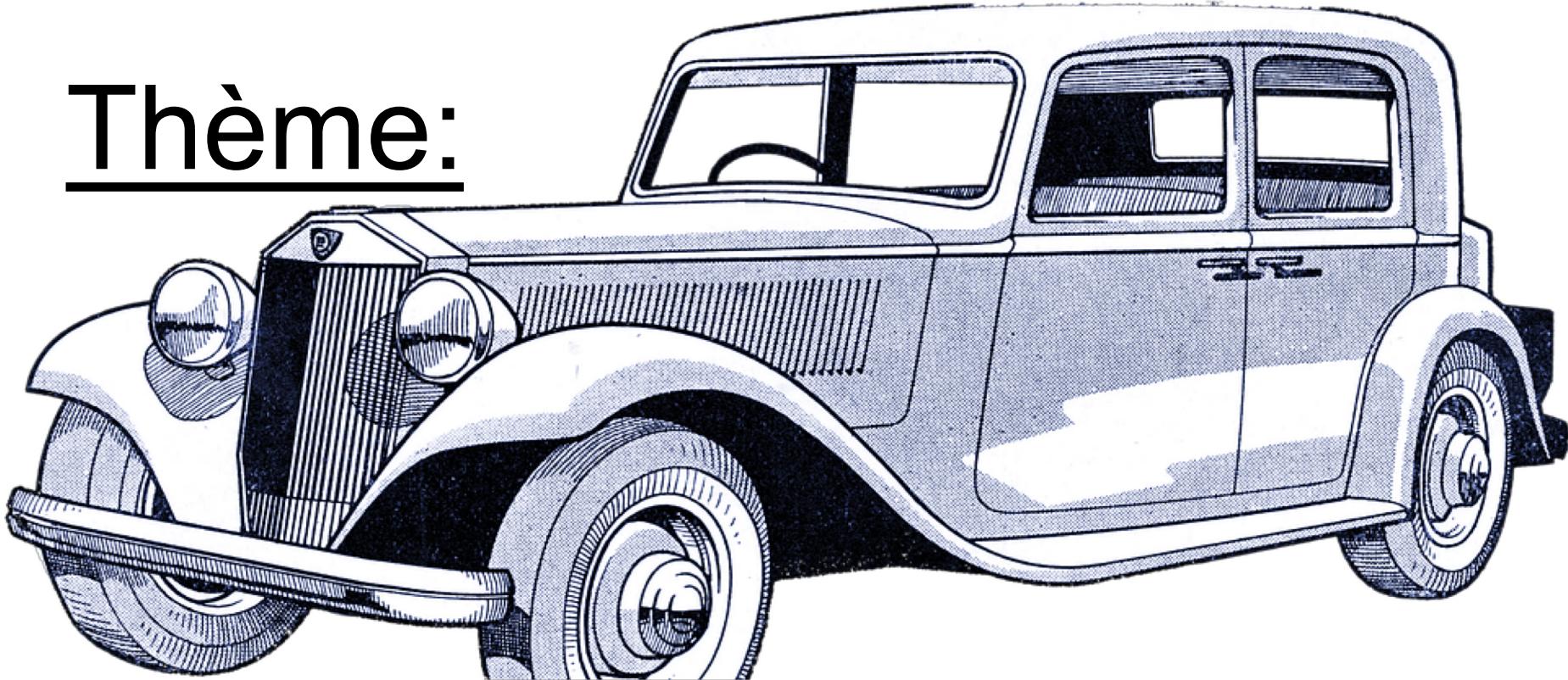


Thème:



Evolution du chiffre d'affaire d'une entreprise automobile.

Problématique

Comment obtenir un CA en croissance “continue” dans le domaine de l’automobile?

- travaux existants : des thèses, des business plan généraux (3/4 ans)
Exemples : la société Botwine simple et société Gashgen complexe
- conditions : nécessaires avant le lancement de l’activité. Prévisions indispensables.
- points faibles et forts : Tous les facteurs ne sont pas modélisables, ils ne sont pas tout à fait fiables. Ils se rapprochent le plus possible de la réalité.
- Mots clé : entreprise, acteurs, production, ventes, prévisions, réalisme.
- Pertinence : validée. L’automobile est un domaine intéressant. On simplifiera tout en restant les plus réalistes possible.
- Faisabilité : Plusieurs cas et scénarios existent, notre modélisation sera une de plus.

Hypothèse principale :

Les ventes d'une certaine année sont proportionnels à ceux de l'année précédente

hypothèses secondaires :

- client, salarié : seul les différences d'âge et d'ethnie (culture, mondialisation à ne pas négliger) seront prises en compte.
- il n'existe qu'une seule entreprise d'automobiles
- un client achète une voiture tous les 5 ans
- considérer les postes principaux uniquement

Objectif:

Trouver le scénario qui assure le meilleur CA possible.

Méthodologie :

Critères d'évaluation : clients (besoins, désirs), salariés (capacité), capital (matériel et immatériel), produit "automobile" (coût de production, ventes), médiatisation (pub, scandal ou autres)

(On néglige la concurrence. Prendre en compte la démographie)