Diagnostic externe de BreizhInfo

Question 1 -

| Caractéristiques | Description |
| --- | --- |
| Dénomination sociale ou raison sociale | Breizh Info |
| Forme | Entreprise privé |
| Type | Entreprise de service (de SN) |
| Finalité(s) | Finalité lucrative et sociétale |
| Statut juridique | Société Anonyme (SA) |
| Objectifs | Objectif qualitatif améliorer leur notoriété  Objectif quantitatif prévoit 150 millions € de chiffre d’affaire en 2025, recruter du personnel |
| Nationalité | Entreprise française |
| Activité principale | Conseiller les entreprises pour améliorer leur systèmes d’informations |
| Secteur d’activité | Secteur d’activité tertiaire |
| Taille | Effectif : 1200 salarié en 2021  Chiffre d’affaire : 81.4 millions € en 2021 |
| Origine des capitaux | Fond privé |
| Besoins (voir finalité) | Besoin solvable  Besoin sociétale |
| Domaine d'intervention | Marché géographique : marché international  Clients visés : les entreprises |
| Ressources | Ressources matérielle : 13 agences  Ressources immatérielle : logiciels  Ressources humaines : langue étrangère, chef de projet, ingénieurs, développeurs  Ressources financières : chiffre d’affaire |
| Mode de direction | SA avec conseil d’administration |

Question 2 -

| opportunité | menaces |
| --- | --- |
| Environnement sociologiques :  Marché porteur car 40 millions d’utilisateurs  Environnement légale :  La mise en place de l'article 47 de la loi oblige à rendre accessible les sites web pour les personnes portant un handicap. Loi favorable donc pour BreizhInfo. | Intensité concurrentielles ou environnement technologiques :  La maîtrises de technologie de pointe et plus avancés  Environnement sociologiques :  Une pénurie d'ingénieure et d'informaticien |

Les 5 forces de Porter :

* La menace de nouveau entrant
* La menace de produit de substitution
* Le pouvoir de négociation des clients
* Le pouvoir de négociation des fournisseurs
* Intensité de la concurrence (La maîtrises de technologie de pointe et plus avancés )

La méthode PESTEL :

* P → Politique
* E → Economiques
* S → Sociologiques ( manque d’ingénieurs )
* T → Technologiques (innovation, développement et recherche, spécialisé dans la création de nouveaux système d'exploitation)
* E → Écologiques
* L → Légales ( Article 47 de la loi du 12 Février 2005)

Question 3 -

Diagnostic interne

| Forces | Faiblesse |
| --- | --- |
| Ressources tangibles :   * Elle a 13 agences de développement, donc elle a un gros impact sur le marché * Activité international, elle a 800 clients actif en France mais aussi à l’étranger * Elle est en pleine évolution car elle prévoit un chiffre d’affaire de 150 millions en 2025 * L'organisation, cherche également de nouveaux salariés notamment des développeur * L’article 47 de la loi (adaptation des sites web pour les personnes ayant un handicap * Les développeurs sont qualifié car ce sont tous des ingénieurs | Chaîne de valeur :   * Un marché en pleine croissance et donc la concurrence est présente * Engagé de nouveaux développeurs car il y a une pénurie * La technologie évolue vite, il faut donc une équipe qui puissent suivre cette évolution et proposer le meilleur services possibles aux clients |

CORRECTION :

| Forces | Faiblesses |
| --- | --- |
| Ressources tangibles:  Ressources matériels :   * 13 agences développent partout en France mais aussi à l’étranger (Maroc), donc proximité géographique avec les clients   Chaîne de valeurs :   * Création de 4 pôles d'expertise ce qui montre la maîtrise de leur métiers   Compétences :   * 16 années d'expérience * haut niveau de qualifications des salariés (ingénieurs) | Ressources tangibles (ressources humaines) :   * turnover (taux de rotation sur un même poste) important, il peut y avoir un climat sociale tendue selon les agences et une démotivation des salariés, la faible augmentation de salaires (1% sur un an) |

RAPPORT DE STAGE / RAPPORT D’ALTERNANCE !!!!!!!!!!!!!

Question 4 -

Une stratégie de croissance conjointe avec l’entreprise visuals (partenariat)

Une stratégie de focalisation

une stratégie de spécialisation car il son spécialise dans leur domaine (16 ans d’expertise)

une stratégie d’internationalisation

une stratégie de différenciation (4 pôles pour être proche de ces clients)

Question 5 -

Levier de la motivation au travail

Élément financier :

* le salaire et son évolution
* primes
* avantage en nature (voiture de fonction, téléphone de boulot)
* intéressement (facultatif)
* participation (obligation légale)
* un bon CSE
* mutuel | prévoyance
* stock option (propose des actions de l’entreprise)
* chèques vacances
* tickets restaurants
* …

Élément non financier :

* poste : responsabilité, polyvalence, évolution de carrière, mutation …
* condition de travail : locaux, horaires, confort, ambiance de travail
* activité proposés
* repas gratuit
* congés
* …