

UNE CROISIÈRE TRANQUILLE

Equipe Croisédia

Maxime Brachet, Théo Pichon, Gaetan Villeneuve, Maxime Chabaudie, Sandjay Thiagaradja

Sommaire

Introduction	2
Année 1	4
Année 2	6
Année 3	8
Année 4	9
Conclusion	10

Introduction

Afin de comprendre le fonctionnement économique d'une entreprise, notre professeur Mme Rouanet Sabine nous a fait participer à une activité de sur le logiciel Arkenciel qui consiste à diriger l'axe économique d'une entreprise de croisière sur le Canal du Midi.

Cette activité, basée sur plusieurs séances de TD, est chronologique. En effet, nous avons à gérer cette entreprise pendant "quatre années", c'est-à-dire que chaque exercice était représenté par une séance de TD.

Tout d'abord, nous devons créer la base de notre entreprise en lui trouvant un nom, un logo, et en réalisant un "petit" site web. C'est ensuite que nous avons pu mettre en place notre première stratégie économique pour la première année et ainsi se baser sur les résultats de cette dernière pour nous améliorer au fil des années.

Année 1

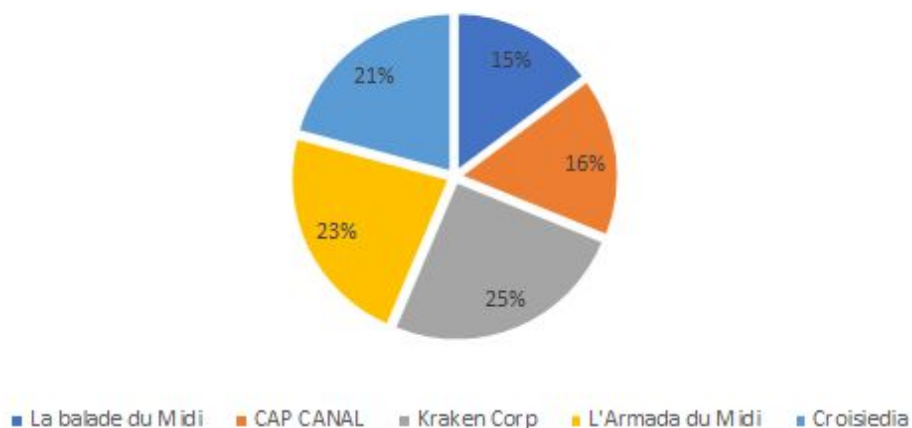
L'équipe a voulu orienter sa politique de vente, dès le départ, vers le segment "individuel". Etant néophyte dans ce milieu, nous avons décidé de fixer notre stratégie à partir des données récupérées via les études achetées durant l'année. Les décisions qui ont été prises sont :

Prix du circuit	Coût du repas	Budget commercial	Gratuités	Axe de communication
34,99 €	23,99 €	53 000 €	450	Confort

Ponton(s) acheté(s)	Bateau(x) loué(s)	Agent(s) de comptoir
1	2	1

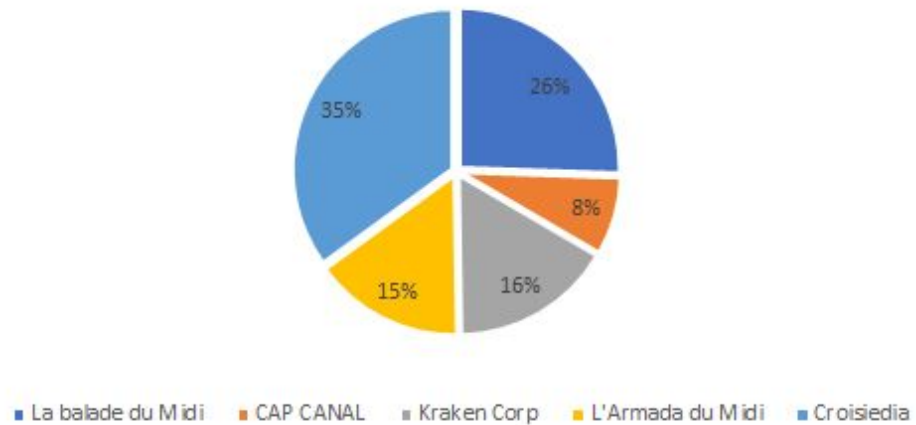
L'objectif est de se positionner correctement sur le marché, et de réaliser un bénéfice convenable à exploiter pour l'année 2.

Parts de marché Exercice n°1



Le premier objectif de positionnement semble accompli, car nous sommes à 21% de parts de marché, en plus d'être la première entreprise dans le secteur "individuel".

Chiffre d'affaires Exercice n°1



En terme de chiffre d'affaires, à notre heureuse surprise, nous sommes aussi premier avec plus d'un tiers du chiffre d'affaires total.

Année 2

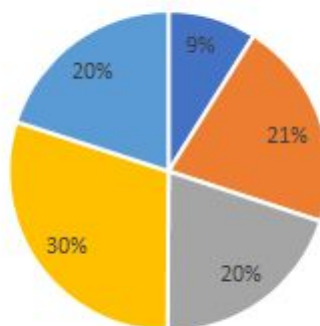
Après une première année plutôt positive en terme de résultat, nous avons décidé de rectifier certaines décisions pour cette année à partir d'études et de nos anciens résultats.

Prix du circuit	Coût du repas	Budget commercial	Gratuits	Axe de communication
36,49 € (+ 1,50 €)	22,99 € (- 1,00 €)	80 000 € (+ 17 000 €)	500 (+ 50)	Confort

Ponton(s) acheté(s)	Bateau(x) loué(s)	Agent(s) de comptoir
0	2	1

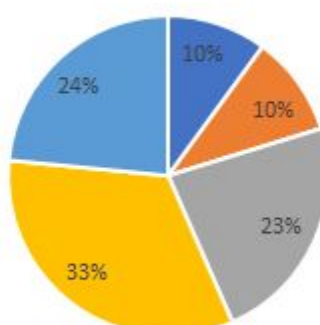
Cette deuxième année n'a pas été excellente. En effet, nous n'avons pas vendu énormément de billets (11 433). La conjoncture économique et sociale fût défavorable et le temps était très mauvais. Cela explique, entre autre, le faible nombre de ventes car le prix du billet était un peu trop élevé et le budget commercial n'était pas adapté à ce dernier. Néanmoins nous pouvons tout de même noter à l'aide des graphiques ci-dessous, que nous conservons une part de marché équitable, semblable à celle de l'année 1.

Parts de marché Exercice n°2



■ La balade du Midi ■ CAP CANAL ■ Kraken Corp ■ L'Armada du Midi ■ Croisiedia

Chiffre d'affaires Exercice n°2



■ La balade du Midi ■ CAP CANAL ■ Kraken Corp ■ L'Armada du Midi ■ Croisiedia

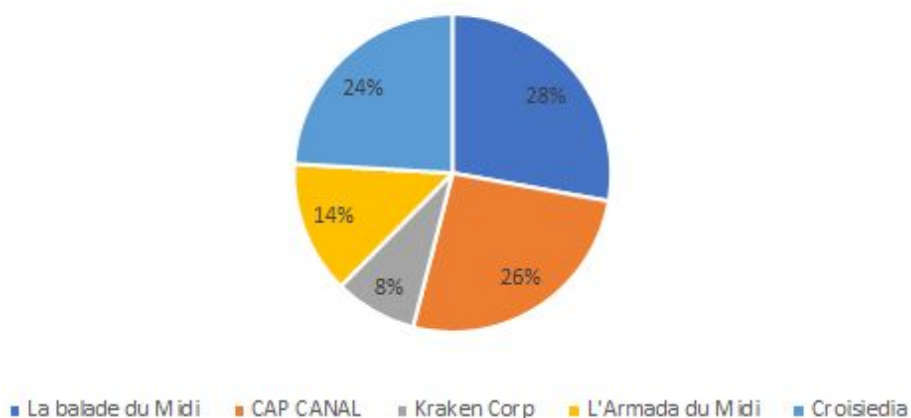
Année 3

Prix du circuit	Coût du repas	Budget commercial	Gratuités	Axe de communication
34,99 € (- 1,50 €)	23,49 € (+ 0,50 €)	90 000 € (+ 10 000 €)	750 (+ 250)	Confort

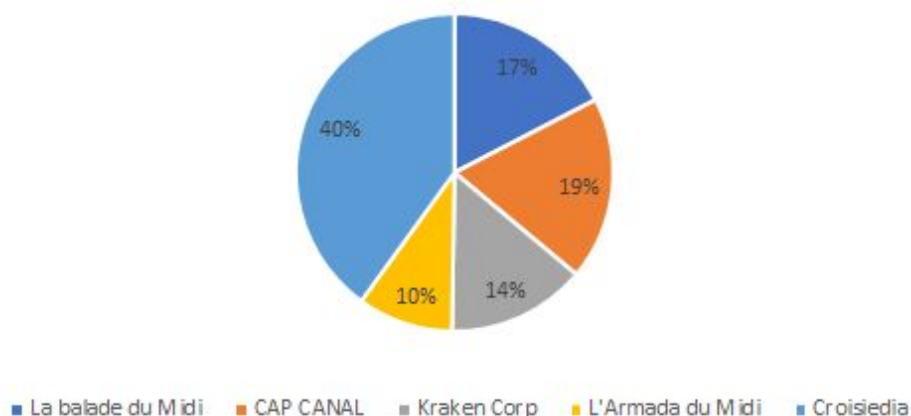
Ponton(s) acheté(s)	Bateaux loués	Agents de comptoir
0	2	1

Cette année a été plutôt prolifique en terme de ventes. En effet, grâce à la conjoncture économique et sociale excellente et au temps variable, nous avons pu réaliser l'année la plus rentable en terme de bénéfices. Il est vrai, notre chiffre d'affaires pour cette année s'élève à 40% du chiffre d'affaires total ce qui représente la part de deux entreprises. Cette année nous a également permis d'avoir un solde positif pour la première fois.

Parts de marché Exercice n°3



Chiffre d'affaires Exercice n°3



Année 4

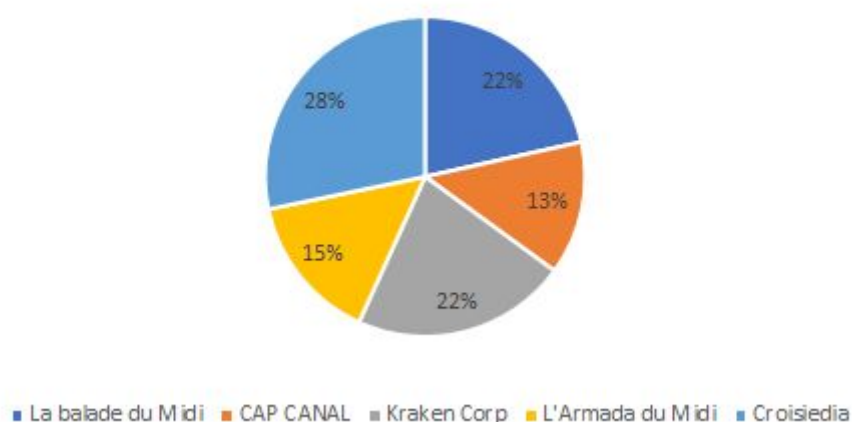
Nous avons, pour cette année, essayé d'adopter une stratégie plus agressive, concentrée sur un volume de vente important. Certaines décisions ont été prises à cet effet.

Prix du circuit	Coût du repas	Budget commercial	Gratuités	Axe de communication
33,99 € (- 1,00 €)	23,99 € (+ 0,50 €)	90 000 €	2000 (+ 1250)	Confort

Ponton(s) acheté(s)	Bateaux loués	Agents de comptoir
2	4	2

L'objectif fixé est clair : obtenir plus de 60% de parts de marché, et par la même occasion, perturber la concurrence. Le risque impliqué est grand mais si cette stratégie avait fonctionné, le bénéfice aurait été au moins équivalent ou supérieur à l'année précédente, et par la même occasion affaiblir tous nos concurrents dans leur volume de vente.

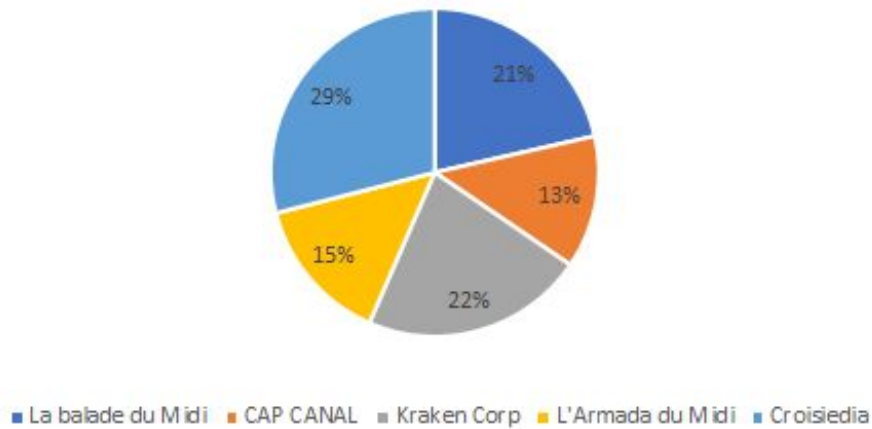
Chiffre d'affaires Exercice n°4



La conclusion est sans appel pour cette année, l'objectif des 60% de part de marché n'a pas été rempli. Cependant le second objectif concernant les bénéfices et la perturbation de la concurrence a tout de même été rempli, en effet notre volume de vente sur cette année s'élève à 21 937 billets, soit presque 6000 ventes de plus que la seconde entreprise.

En terme de chiffre d'affaires , il a largement dépassé l'ensemble des concurrents. C'est pourtant un bilan négatif pour Croisedia avec un découvert de 191 393 € en fin de cet exercice. Notre coup de poker ne s'est donc pas concrétisé.

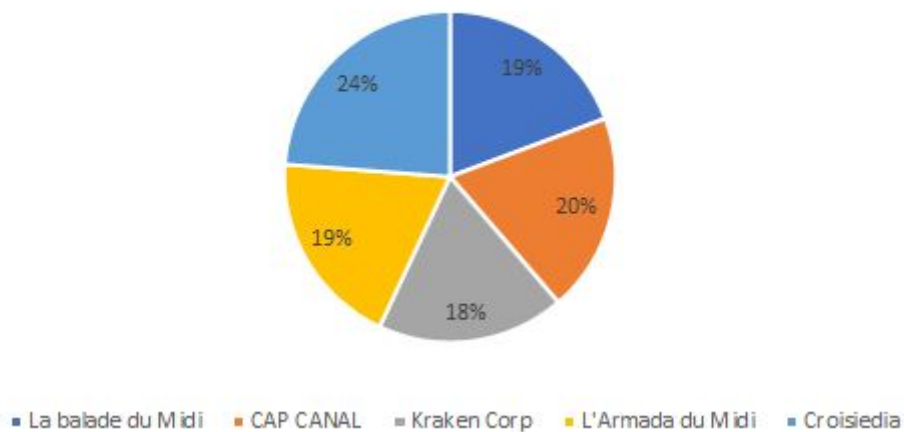
Parts de marché Exercice n°4



Conclusion

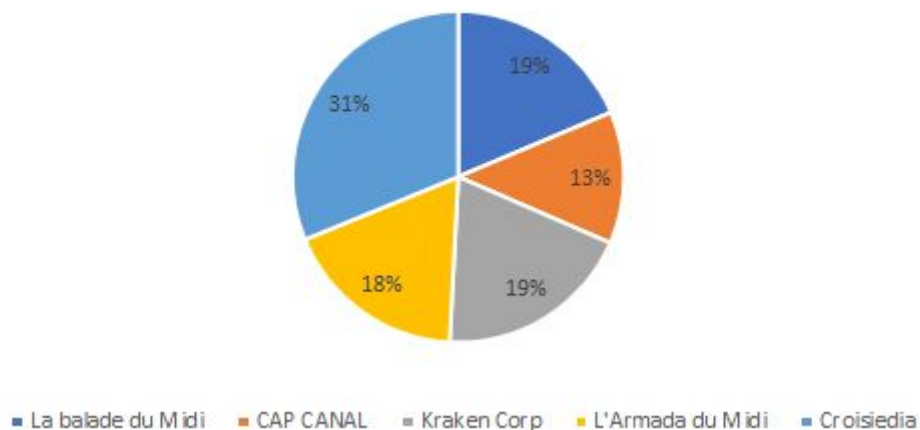
Pour conclure, cette expérience gestion d'entreprise s'est bien déroulée dans l'ensemble. On peut constater sur le graphique des parts de marché sur l'ensemble des exercices que nous avons vendus le plus de billets au cours de ces quatre années.

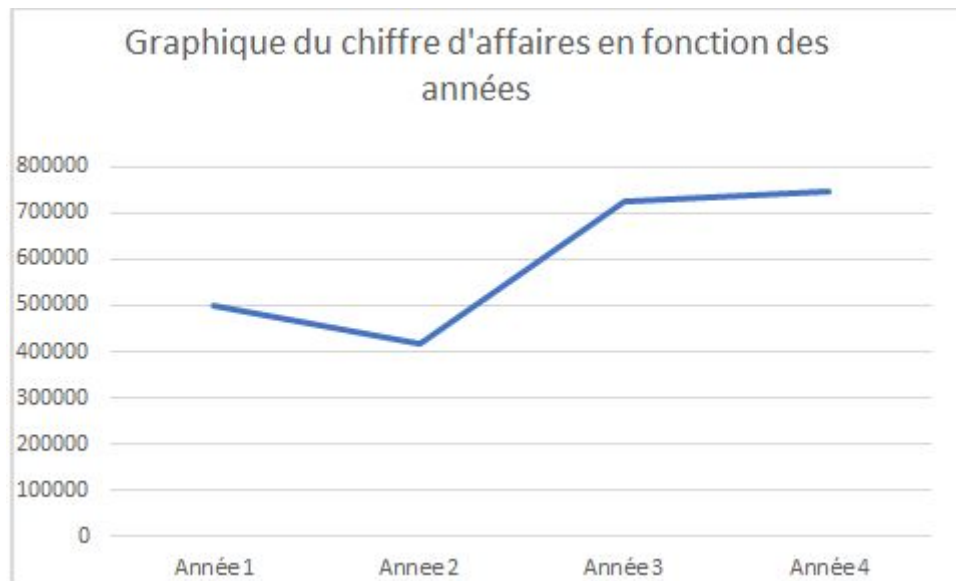
Parts de marché sur l'ensemble des exercices



En ce qui concerne le chiffre d'affaires total des quatre années, le nôtre s'élève à 2.389.578,2€ soit 31% du chiffre d'affaires total des cinq entreprises sur les quatre années. On constate d'ailleurs une différence de 12% avec les premiers concurrents directs.

Chiffre d'affaires sur l'ensemble des exercices





Donc notre entreprise, de par les chiffres, a été florissante car sur l'ensemble des années nous possédons les chiffres d'affaires les plus élevés. Mais les bénéfices encourus n'ont pas toujours été suffisants pour couvrir l'ensemble de nos frais. L'année 4 en est un parfait exemple, nous avons eu la plus grande part de marché et le plus grand chiffre d'affaires néanmoins, de par notre coup de poker, nous avons échoué en terme de résultat économique.