

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE	BACCALAUREAT 2016	DUREE : 2 H
	ECO-ORGA	Coef. : 2
OFFICE-DU-BACCALAUREAT	SERIES G	

## SESSION NORMALE

### Partie 1 : La croissance des entreprises

#### Texte : Le rachat de Blackstone (10 points)

Valéo annonce un nouveau rachat: celui de l'équipementier américain Blackstone.

Le premier fournisseur français de composants automobiles franchit ainsi un palier de taille sur le marché américain.

Aux Etats Unis, au Canada et au Mexique, son chiffre d'affaires représente 1 milliard de francs. Il dispose de cinq sites industriels et emploie 1 800 personnes. En rachetant Blackstone, Valéo ajoute une pièce maîtresse à son dispositif industriel mondial et poursuit son ambition : accroître la dimension du groupe et atteindre la taille de 25 milliards de francs de chiffre d'affaires pour se rapprocher de son premier concurrent l'équipementier allemand Bosch (71,6 milliards de francs de chiffre d'affaires), et peser plus lourd face aux constructeurs d'automobiles.

N. BENSABHEL, La tribune de l'Expansion, 20 septembre 1989.

EPREUVES - TG.COM

#### Questions

- 1- Selon la taille, quel type d'entreprise est Valéo ? Justifiez votre réponse.
- 2- Quelle est l'activité de Valéo ?
- 3- Relevez quatre (04) objectifs poursuivis par Valéo lors du rachat de Blackstone.
- 4- Quel type de croissance a-t-elle réalisé ?
- 5- Quel type de concentration a-t-on, selon les modalités :
  - a/ Juridiques ?
  - b/ Techniques ?
- 6- Qu'est ce qui peut expliquer l'efficacité d'une grande entreprise comme Valéo ?
- 7- Valéo est implantée dans plusieurs pays : aux Etats Unis, au Canada, au Mexique .....  
Quels peuvent être les avantages pour ces pays ?

### Partie 2 : Le marché de l'entreprise ( 10 points)

Pour un produit donné, il existe plusieurs aspects du marché ( le marché actuel de l'entreprise, le marché de la concurrence, le marché réel ou actuel du produit ... ). Sur la base de ces éléments et en fonction des informations qui suivent, il vous est demandé de déterminer :

- 1- Le marché potentiel de l'entreprise « Frank ».
- 2- Le marché actuel de la profession ou du produit.
- 3- Le marché théorique de l'entreprise « Frank ».
- 4- Le marché théorique du produit « Akpéné ».

### *Informations*

La population de « Fafaville » est de 1 000 personnes. « Akpéné » est le seul produit commercialisé dans cette ville par la société « Frank » et ses concurrents. Selon les statistiques :

- 100 personnes ne peuvent jamais consommer « Akpéné ».
- 300 personnes consomment actuellement le bien chez « Frank ».
- Les non-consommateurs relatifs représentent le double des non-consommateurs absolus.
- Le reste du marché est détenu par les concurrents.
- « Frank » prévoit gagner le  $\frac{1}{5}$  des non-consommateurs relatifs et arracher à ses concurrents  $\frac{1}{4}$  de leurs clients.

NB : Le marché théorique du produit est égal au marché de concurrence + le marché actuel de l'entreprise + les non-consommateurs relatifs.

EPREUVES - TG. COM

EPREUVES - TG. COM