

Document 5 :

1 -

- Franchise : c'est un contrat qui lie un franchiseur à un franchisé et par lequel le franchisé en contrepartie des redevances versées, distribue les produits du franchiseur en bénéficiant de l'exploitation de sa marque et de son assistance.
- Joint-venture ou filiale commune : c'est une société détenue et financée à part égale par 2 ou plusieurs entreprises.

2 - Le mode de croissance de BSN : croissance externe car elle est réalisée par regroupement ou association avec d'autres entreprises.

3 - Les modalités de cette croissance :

- Une prise de participation dans la société Birkel et dans Britannia Industrie LTD
- Filiale commune : une entreprise détenue et financée à part égale par deux ou plusieurs entreprises.
- Franchise (voir définition).
- L'absorption : une opération par laquelle, une entreprise absorbante rachète tout le capital d'une autre entreprise absorbée qui disparaît.

4 - Les indicateurs de la croissance de BSN :

- Deuxième fabricant des pâtes en Allemagne et premier dans les sauces pour pâtes ;
- Un réseau de distribution très vaste ;
- Une présence dans un grand nombre de pays dans le monde ;
- Des opérations de regroupement avec d'autres entreprises ;
- Le premier producteur de biscuit en Europe ;
- Diversification de produits et de marchés.

5 - Les effets de synergie :

- Mettre en commun les compétences techniques, le savoir faire, l'expérience de BSN et de ceux des autres entreprises ;

- Elargir les parts de marché ;
 - Atteindre rapidement la taille critique pour dominer les marchés ; etc.
- 6** . Les formes de concentration réalisées par BSN : Horizontale et conglomérale.
- 7** . Les inconvénients de ce regroupement pour le personnel des entreprises ayant pris part à ce regroupement :
- Risque de licenciement suite aux opérations de restructuration ;
 - Risque de non intégration du personnel au nouveau système et à la nouvelle organisation ;
 - Détérioration du climat social au sein de l'entreprise.
- 8** . Les options stratégiques de BSN :
- L'internationalisation : BSN se développe en dehors de son territoire ;
 - La diversification des produits et des marchés : elle opère dans des métiers différents et sur des marchés diversifiés.
- 9** . Les modalités de l'internationalisation du groupe :
- L'implantation par le rachat des filiales ;
 - La création d'un réseau de distribution par la franchise.
- 10** . Les raisons de son internationalisation :
- La saturation du marché national ;
 - L'expansion des marchés des pays émergents ;
 - L'accès à de nouvelles compétences ;
 - Réaliser des effets de synergie et des économies d'échelle ;
 - La concurrence sur le marché européen.
- 11** . Oui. Elle est présente dans un grand nombre de pays du monde .