

© International Baccalaureate Organization 2023

All rights reserved. No part of this product may be reproduced in any form or by any electronic or mechanical means, including information storage and retrieval systems, without the prior written permission from the IB. Additionally, the license tied with this product prohibits use of any selected files or extracts from this product. Use by third parties, including but not limited to publishers, private teachers, tutoring or study services, preparatory schools, vendors operating curriculum mapping services or teacher resource digital platforms and app developers, whether fee-covered or not, is prohibited and is a criminal offense.

More information on how to request written permission in the form of a license can be obtained from <https://ibo.org/become-an-ib-school/ib-publishing/licensing/applying-for-a-license/>.

© Organisation du Baccalauréat International 2023

Tous droits réservés. Aucune partie de ce produit ne peut être reproduite sous quelque forme ni par quelque moyen que ce soit, électronique ou mécanique, y compris des systèmes de stockage et de récupération d'informations, sans l'autorisation écrite préalable de l'IB. De plus, la licence associée à ce produit interdit toute utilisation de tout fichier ou extrait sélectionné dans ce produit. L'utilisation par des tiers, y compris, sans toutefois s'y limiter, des éditeurs, des professeurs particuliers, des services de tutorat ou d'aide aux études, des établissements de préparation à l'enseignement supérieur, des fournisseurs de services de planification des programmes d'études, des gestionnaires de plateformes pédagogiques en ligne, et des développeurs d'applications, moyennant paiement ou non, est interdite et constitue une infraction pénale.

Pour plus d'informations sur la procédure à suivre pour obtenir une autorisation écrite sous la forme d'une licence, rendez-vous à l'adresse <https://ibo.org/become-an-ib-school/ib-publishing/licensing/applying-for-a-license/>.

© Organización del Bachillerato Internacional, 2023

Todos los derechos reservados. No se podrá reproducir ninguna parte de este producto de ninguna forma ni por ningún medio electrónico o mecánico, incluidos los sistemas de almacenamiento y recuperación de información, sin la previa autorización por escrito del IB. Además, la licencia vinculada a este producto prohíbe el uso de todo archivo o fragmento seleccionado de este producto. El uso por parte de terceros —lo que incluye, a título enunciativo, editoriales, profesores particulares, servicios de apoyo académico o ayuda para el estudio, colegios preparatorios, desarrolladores de aplicaciones y entidades que presten servicios de planificación curricular u ofrezcan recursos para docentes mediante plataformas digitales—, ya sea incluido en tasas o no, está prohibido y constituye un delito.

En este enlace encontrará más información sobre cómo solicitar una autorización por escrito en forma de licencia: <https://ibo.org/become-an-ib-school/ib-publishing/licensing/applying-for-a-license/>.

Gestion des entreprises

Niveau moyen

Épreuve 1

28 avril 2023

Zone A après-midi | **Zone B** matin | **Zone C** matin

1 heure 15 minutes

Instructions destinées aux candidats

- N'ouvrez pas cette épreuve avant d'y avoir été autorisé(e).
- Une copie non annotée de **l'étude de cas pour la matière gestion des entreprises** est nécessaire pour cette épreuve.
- Lisez attentivement l'étude de cas.
- Une copie non annotée du **recueil de formules pour la matière gestion des entreprises** est nécessaire pour cette épreuve.
- Section A : répondez à deux questions.
- Section B : répondez à la question 4.
- Une calculatrice est nécessaire pour cette épreuve.
- Le nombre maximum de points pour cette épreuve d'examen est de **[40 points]**.

Section A

Répondez à **deux** questions de cette section.

1. (a) Résumez différentes raisons possibles de l'intérêt de **deux** parties prenantes externes pour le programme d'assistance de *SVT* (lignes 108–128). [4]
(b) Expliquez les facteurs que *SVT* devrait prendre en compte pour décider de la stratégie marketing à utiliser pour le purificateur d'eau WF15 (lignes 129–156). [6]
2. (a) Résumez **deux** économies d'échelle susceptibles d'avoir été réalisées avec la prise de contrôle de *H4* (lignes 54–91). [4]
(b) Expliquez les avantages d'organiser *SVT* en divisions établies par produit (lignes 11–15). [6]
3. (a) Résumez **deux** étapes du processus de recrutement des 300 nouveaux employés nécessaires dans les anciennes usines *H4* (lignes 72–80). [4]
(b) Expliquez les sources de financement appropriées que *SVT* pourrait avoir utilisées lors de la prise de contrôle des petits fabricants de filtres à eau en Europe et aux États-Unis (lignes 103–104). [6]

Section B

Répondez à la question suivante.

4. En 2022, le marché mondial des filtres à eau domestiques s'élevait à \$14 milliards.

La pénétration des produits de SVT en Europe et aux États-Unis est élevée et en pleine croissance, mais reste peu élevée dans le reste du monde. En 2022 :

- le chiffre d'affaires total de SVT pour les filtres à eau domestiques s'est élevé à \$4,9 milliards ;
- le revenu moyen par filtre à eau s'élève à \$20;
- 90 % des filtres à eau vendus par SVT étaient destinés à l'Europe et aux États-Unis.

En 2022, SVT a annoncé la fermeture de ses usines de fabrication de filtres à eau en Europe et aux États-Unis. Les marges bénéficiaires sur les filtres à eau avaient baissé au cours des trois dernières années, en partie en raison de la hausse des coûts de l'énergie, des loyers et du travail. SVT a depuis construit une nouvelle usine immense en Asie pour y fabriquer ses filtres à eau domestiques.

L'étude de marché de SVT, qui a utilisé la méthode de l'échantillonnage par quotas, a trouvé que 80 % des ménages ayant fait l'achat d'un filtre à eau SVT :

- ont des revenus au-dessus de la moyenne ;
- possède deux voitures ou plus.

En janvier 2023, SVT :

- a lancé une campagne publicitaire en Europe et aux États-Unis pour mettre en avant le manque d'eau potable dont souffrent des millions de personnes dans les pays les moins avancés (PMA) ;
- a annoncé une hausse de 5 % du prix de ses filtres à eau domestiques partout dans le monde.

SVT s'est engagée à utiliser les recettes de cette hausse de 5 % pour fournir gratuitement deux millions de purificateurs d'eau WF15 par an à des organismes caritatifs dans les PMA. La fabrication d'un purificateur d'eau coûte \$10 à SVT.

Il y a eu quelques désaccords au sein du conseil d'administration concernant cette hausse des prix. Certains membres étaient d'avis que cela mettrait en avant la vision et l'engagement de SVT à venir en aide aux populations des PMA, mais d'autres pensaient que les ventes pourraient en pâtir et que cette baisse des ventes aurait des répercussions sur la division Produits de Consommation.

- (a) Définissez le terme *échantillonnage par quotas*. [2]
- (b) (i) Calculez la part de marché de SVT pour les filtres à eau domestiques en 2022 (*montrez tout votre travail*). [2]
- (ii) Calculez le nombre de filtres à eau domestiques vendus par SVT en 2022 dans le reste du monde (hors Europe et États-Unis) (*montrez tout votre travail*). [2]
- (c) Expliquez **deux** facteurs que SVT a dû prendre en compte lorsque l'entreprise a décidé où ouvrir une nouvelle usine en Asie. [4]
- (d) Discutez si SVT a eu raison d'augmenter le prix de ses filtres à eau domestiques. [10]