

L'entreprise et son marché

1. Rappels : l'entreprise

1.0 Quels sont les différents secteurs économiques ?

Secteur primaire	Il concerne les activités d'exploitation agricole, d'exploitation des ressources naturelles comme l'agriculture, la pêche, les activités minières.
Secteur secondaire	Il regroupe les activités industrielles, c'est-à-dire les activités de transformation des matières premières (ex : industrie automobile, industrie agroalimentaire).
Secteur tertiaire	Il réunit toutes les activités financières, de commerce, de service. On y retrouve toutes les activités n'appartenant à aucun des deux autres secteurs (ex : le transport, le tourisme, la formation...).

1.1 Que produisent les entreprises ?

Biens	Ce sont des objets matériels pouvant être achetés, vendus ou fabriqués.
Services	Ils sont immatériels. Ils ne se stockent pas. Il consiste donc à mettre à sa disposition du consommateur une capacité technique ou intellectuelle

1.2 Quels sont les partenaires économiques de l'entreprise ?

Client	Elle leur vend des biens et services
Fournisseurs	Elle leur achète des biens et des services
Concurrents	Elle est en compétition avec les entreprises présentes sur le même marché qu'elle.

Lancez l'application ECO1. A partir des produits vendus par la boutique ORANGE (document 1), complétez le tableau ci-dessous.

Biens	Services
Carte mémoire Sandisk Mobile Iphone Casque Philips	Forfait Origami Location Livebox

A quel secteur économique, appartient la boutique ORANGE ?

Elle vend des marchandises et des prestations de service. Ainsi, elle fait partie du secteur tertiaire.

2. L'organisation du marché

2.0 La connaissance du consommateur (les clients)

Après consulté le document 2, relatif à la connaissance du consommateur et après avoir visionné la vidéo 1, répondez aux questions ci-dessous.

Quel est le bien durable présenté dans la vidéo ?

Il s'agit d'un véhicule Peugeot 4008 4 X 4.

Pour ce bien durable,

À quels clients correspond le marché actuel de l'entreprise ?

Le marché actuel de l'entreprise correspond aux propriétaires actuels de ce véhicule.

À quels clients correspond le marché actuel de la concurrence, citez deux concurrents de l'entreprise ?

Le marché actuel de la concurrence correspond aux propriétaires actuels de véhicules de même type (Nissan, Toyota...).

À quels clients correspondent les non-consommateurs relatifs ?

Les non consommateurs relatifs sont les clients qui ne sont pour l'instant pas intéressés par les véhicules de type 4 X 4.

À quels clients correspondent les non-consommateurs absolus ?

Les non consommateurs absolus sont les personnes non titulaires d'un permis de conduire.

2.1 La politique des fournisseurs

Après avoir visionné la vidéo 2, répondez aux questions ci-dessous.

Quelle est l'activité du groupe COUTRAL ?

Le groupe COUTRAL produit du jus d'orange.

Quelle est la provenance de la matière première utilisée par l'entreprise ?

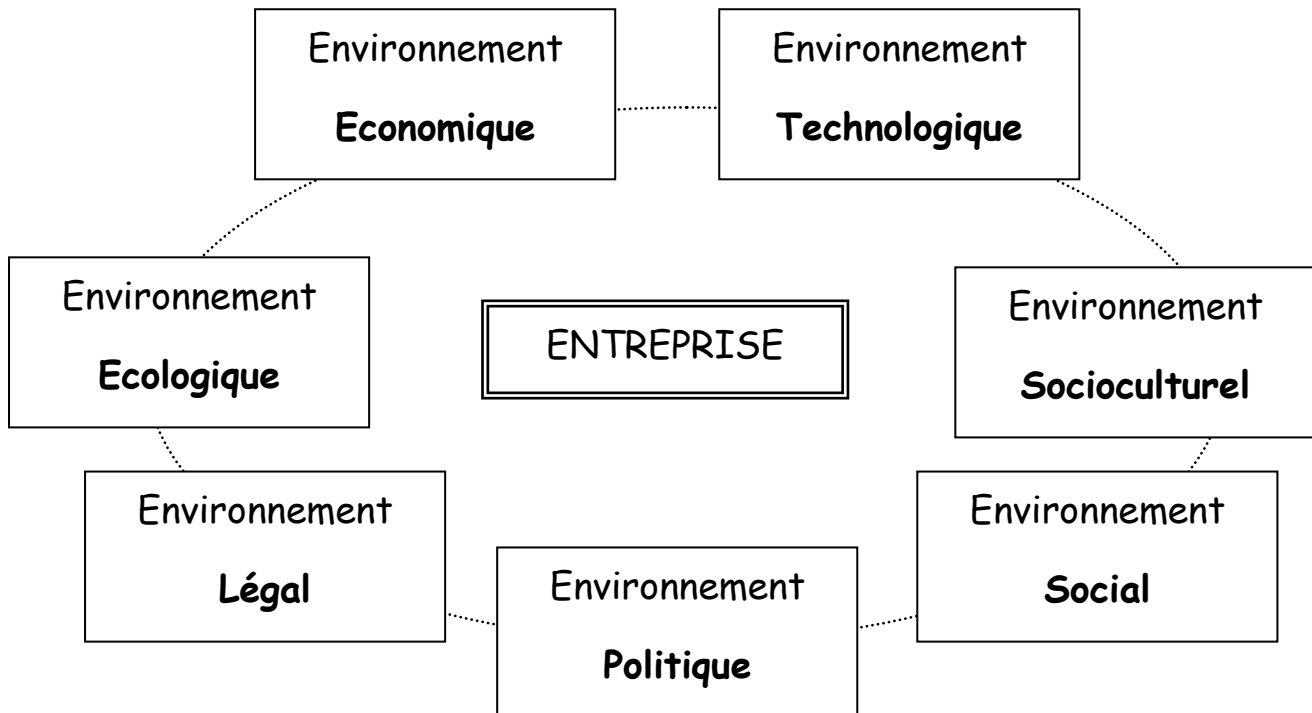
La matière première utilisée provient des plantations de l'entreprise et de petits producteurs.

Quelle stratégie adopte l'entreprise vis-à-vis de ses fournisseurs ? Quelles sont les conséquences de cette stratégie ?

L'entreprise qui est propriétaire de l'outil de production impose des prix très bas à ses fournisseurs. Ces prix faibles entraînent la disparition des petites exploitations. Elle espère ainsi acquérir les plantations des petits producteurs.

2.2 Les effets de l'environnement économique

Consultez le document 3 et complétez le schéma ci-dessous.



2.3 La concurrence

Consultez les documents 4 et 5, répondez aux questions ci-dessous.

Indiquez ce que signifie l'expression « veille concurrentielle » ?

La veille concurrentielle consiste à observer les pratiques et les actions de ses concurrents au niveau technique, stratégique, financier...

Citez les principaux concurrents de LA POSTE MOBILE ?

Les principaux concurrents de la POSTE MOBILE sont les principaux opérateurs téléphoniques (Orange, SFR, FREE...).

Décrivez le nouveau service proposé par cette entreprise ?

Observez le schéma (document 5), comment LA POSTE MOBILE s'est positionnée pour proposer ce nouveau service ?

3. Synthèse : comment les partenaires économiques peuvent-ils influencer sur l'activité de l'entreprise ?

Le marché est constitué d'une part de la demande des clients et d'autre part de l'offre des entreprises.

3.0 Les clients

Ils peuvent influencer sur le chiffre d'affaires et les caractéristiques des produits.

Pour évaluer le marché d'un produit on distingue plusieurs catégories de clients :

- Les non-consommateurs absolus ne peuvent acheter le produit.
- Les non-consommateurs relatifs ne consomment pas à l'heure actuelle le produit mais pourraient l'utiliser.

Le marché potentiel de l'entreprise prend en compte les non-consommateurs relatifs qui peuvent devenir des consommateurs effectifs et les clients des concurrents.

Population totale		
Marché potentiel		Non consommateurs absolus
Marché actuel de la profession		Non consommateurs relatifs
Marché actuel de l'entreprise	Marché actuel de la concurrence	

3.1 Les fournisseurs

Ils peuvent influencer sur la qualité des produits fabriqués et sur les prix pratiqués.

3.2 La concurrence

Influence positive : les concurrents incitent l'entreprise à s'améliorer pour conserver sa clientèle.

Influence négative : captation par les concurrents d'une partie de la clientèle de l'entreprise entraînant une perte du chiffre d'affaires.

3.3 L'environnement

L'environnement de l'entreprise comporte des opportunités mais aussi de contraintes (politique, socioculturelle, technologique, écologique, légale et sociale).