

- **Comptabilité budgétaire**, lorsqu'elle détermine un résultat prévisionnel pour une période définie.

Trois systèmes de comptabilité peuvent être utilisés suivant la dimension et les besoins des entreprises:

- **Système abrégé** (petites entreprises avec comptabilité simplifiée)

- **système de base** (moyennes et grandes entreprises, comportant des éléments comptables indispensables à une bonne gestion)

- **système développé** (grandes entreprises, permettant l'exploitation de données de base pour une gestion analytique plus précise).

Collège Armand Latour
31160 - ASPET -

L'entreprise moderne

Table des matières:

| | |
|--|---------|
| • De l'homo erectus à l'entreprise moderne | Page 3 |
| • L'entreprise | Page 7 |
| • Structures des entreprises | Page 21 |
| • L'entreprise et les marchés | Page 31 |
| • Comptabilité. Quelques définitions. | Page 34 |

condition de conserver, dans ce cas, tous documents permettant de vérifier les opérations jour par jour". (code de commerce . 1807.)

La comptabilité permet de dégager, pour chaque année, le **RÉSULTAT de l'EXPLOITATION COMMERCIALE** et de dresser l'état des biens et des dettes du commerçant.

OBLIGATIONS FISCALES:

L'entreprise commerciale doit faire tous les ans un inventaire de ses éléments actifs et passifs; elle doit arrêter tous ses comptes en vue d'établir son bilan et le compte de résultats.

Les renseignements fournis par représentation des **BIENS** (ce que possède l'entreprise), des **DETTES** (ce que doit l'entreprise) et du **RÉSULTAT** (Profits ou pertes en fin de période d'exercice) sous forme de tableaux destinés au fisc permettent en outre aux économistes, aux juristes, aux financiers, de tirer des informations précieuses.

La comptabilité devient alors un outil de **GESTION**. Elle permet de prendre des décisions judicieuses et d'effectuer des **PRÉVISIONS** à court et à moyen terme (investissements, besoins financiers, embauche ou licenciement de personnel...)

Chaque entreprise possède un service de comptabilité. Cette comptabilité est nécessaire. Elle apporte **ORDRE** et **CLARTÉ**.

La comptabilité sera dénommée:

- **Comptabilité générale**, lorsque son traitement conduit à la détermination du résultat d'une période considérée et à la présentation de la situation active ou passive du patrimoine.

- **Comptabilité analytique d'exploitation**, lorsqu'un résultat est dégagé par secteurs d'activité, par produits.

se trouve dans une situation forte par rapport à la concurrence. Elle est capable de mettre en place un produit et des promotions qui satisferont les consommateurs.

Les actions marketing, conçues dans un cadre et pour un segment déterminé sont nécessairement mieux adaptées, donc plus efficaces, que les actions générales et globales.



COMPTABILITÉ: quelques définitions.

L'origine de la comptabilité est très ancienne: cinq mille ans environ avant notre ère, le peuple Sumérien s'installa dans le sud de la Babylonie (actuelle Syrie); la langue sumérienne est la plus vieille langue écrite de l'humanité; c'est une écriture cunéiforme (c'est à dire en forme de coins, parce que tracée sur des tablettes d'argile à l'aide de bouts de bois taillés en biseau) qui comporte entre autres des informations de comptabilité: l'homme gardait ainsi des traces écrites de ses activités commerciales pour suppléer aux défaillances de sa mémoire. Cette activité est devenue une habitude.

La COMPTABILITÉ permet de constater, d'enregistrer des données. C'est un moyen de PREUVE parce qu'elle conserve la trace des événements et permet de retrouver facilement l'origine de l'OPÉRATION (fait comptable) par le document.

OBLIGATIONS JURIDIQUES:

" Toute personne ayant la qualité de commerçant doit tenir un livre-journal enregistrant jour par jour les opérations de l'entreprise ou récapitulant au moins mensuellement les totaux de ces opérations, à

DE L'HOMO ERECTUS À L'ENTREPRISE MODERNE.

La notion même puis le développement des entreprises sont étroitement liés à des progrès sociaux, à la création d'outils de plus en plus performants et à l'invention de nouveaux matériaux;

I. LES PREMIERS HOMMES:

On différencie le singe de l'homme au moment où ce dernier se déplace en se tenant debout sur ses membres postérieurs sans prendre le moindre appui sur ses bras. Les préhistoriens désignent ce premier homme sous le nom de **HOMO ERECTUS** (homme debout)

A cette époque, l'homme est confronté à deux problèmes majeurs: se nourrir et survivre. Il ne possède encore aucun outil et, pour se nourrir, il mange des racines, des fruits sauvages, des bourgeons, des feuilles et sa nourriture carnée est seulement composée de quelques insectes, de larves et de vers. Quelques animaux de taille plus respectable, tués d'un coup de pierre ou d'un coup de branche chanceux, peuvent constituer un extra en viande crue.

Il est peu probable que l'homo érectus ait vécu dans des cavernes pour se protéger: en effet, les cavernes étaient sombres et pouvait servir d'abri à un ennemi redoutable: l'ours. Tout au plus, ces hommes devaient trouver asile dans des abris, au creux des rochers, qui pouvaient les protéger des rigueurs du froid et des vents. En cas de danger immédiat, les arbres présentaient sûrement un refuge plus sûr.

L'homme vivait sans doute en petits groupes au sein desquels les mâles les plus robustes étaient dominants.

II. LE FEU ET LA CHASSE.

Le feu fut d'abord apprivoisé. Rencontré dans la nature, certainement autour des volcans (la foudre enflammant la végétation devait être un phénomène plutôt exceptionnel), le feu a certainement été d'abord quelque chose d'effrayant. Puis les hommes, soumis rappelons-le à un climat rude, ont découvert que le feu pouvait leur apporter une chaleur réconfortante. On peut imaginer qu'ils se sont peu à peu rapprochés de quelques tisons, qu'ils se sont brûlés les doigts et ont dû vaincre de nouvelles frayeurs avant de découvrir que seules les parties incandescentes brûlaient, que l'on pouvait raviver un feu en apportant de nouvelles branches et en soufflant sur les braises, que l'on pouvait aussi transporter des tisons plus loin pour allumer un nouveau feu. Puis ils ont découvert que, la nuit, les flammes pouvaient éclairer et avaient le don de faire fuir les autres animaux: voilà donc la découverte qui va permettre à l'homme de s'installer dans les cavernes, en toute sécurité autour du foyer consciencieusement entretenu pour se chauffer, s'éclairer et tenir les indésirables à bonne distance. C'est là que l'homme, jetant peut-être un jour un os dans le feu va découvrir une autre odeur, puis une autre saveur: la viande grillée, mets autrement délicieux que les végétaux ou la viande crue. L'homme va dorénavant s'attacher à chasser les autres animaux, d'abord pour se nourrir. Il découvrira ensuite qu'il peut se protéger du froid en se recouvrant de leur pelage.

Dans ce but, l'homme va créer les premiers outils: ce sont d'abord des pierres taillées en les cognant les unes contre les autres pour

- les besoins d'estimes: désir du consommateur de se valoriser à ses yeux et à ceux des autres.

- besoins d'accomplissement: besoins d'épanouissement de la personnalité, besoins de s'assumer et de réaliser son potentiel.

L'évolution des besoins se traduit par une évolution dans la répartition des dépenses de consommation des ménages. Cette répartition est différente selon les époques et selon les lieux. "Les besoins naturels tels que nourriture, vêtements, chauffage, habitation, etc... diffèrent suivant le climat et autres particularités physiques d'un pays. Les besoins dépendent aussi, en grande partie, du degré de civilisation atteint." Karl Marx.

b) La segmentation:

- La segmentation n'existait pas autrefois: pour un article donné, il n'existait qu'un seul modèle sur le marché: chaque marque offrait un seul type de produit: un seul modèle de voiture par marque, un seul type de cigarettes par marque etc...

-généralisation de la segmentation: aujourd'hui toutes les marques proposent aux consommateurs toute une gamme d'un même produit: on peut par exemple, dans une même marque de voitures choisir entre plusieurs modèles, et à l'intérieur de chaque modèle on a le choix entre plusieurs options. Cette SEGMENTATION a été créée pour satisfaire au mieux les besoins des consommateurs. C'est un passage obligé pour les firmes qui veulent se développer: quand l'offre excède la demande, elle doit se "nuancer" pour attirer le client.

- Avantages de la segmentation:

L'entreprise qui a étudié en profondeur tel ou tel segment du marché

Exemple: le tabac (producteurs-SEITA)

II. LA CONSOMMATION ET LES CONSOMMATEURS:

En économie, on appelle **MÉNAGE** une ou plusieurs personnes qui mettent leurs revenus en commun et consomment ensemble. Autres consommateurs: les **industriels**.

A partir de 1973 (premier choc pétrolier), on constate un tassement de la consommation; cependant la consommation continue d'augmenter plus vite que les revenus. Beaucoup de ménages sont endettés, parfois même surendettés.

Analyse du comportement des consommateurs:

a) Les **besoins**:

Le consommateur achète un bien ou un service pour satisfaire ses besoins. Un besoin peut être défini comme un manque à satisfaire entre un état actuellement insatisfaisant et une situation idéale à laquelle il aspire. Maslow définit cinq catégories de besoins qui selon lui sont hiérarchisés. Il les représente à l'intérieur d'une pyramide. On trouvera, de la base de la pyramide (besoins essentiels) vers le sommet (besoins moins impératifs):

- les besoins physiologiques: manger, boire, dormir, se vêtir, s'abriter, s'épanouir sexuellement. Si le consommateur ne peut satisfaire ces besoins primaires, il ne cherchera pas à satisfaire les autres besoins.
- les besoins de sécurité, physique et morale.
- les besoins d'appartenance: famille, milieu de travail, associations etc...

obtenir des éclats pointus (qui serviront à percer) et des arêtes tranchantes (qui serviront à tailler ou à racler). Ces pierres serviront d'armes directes contre les animaux mais serviront aussi d'outils pour acérer l'extrémité, durcie par le feu, de quelques tisons. Plus tard, l'homme découvrira sans doute tout aussi fortuitement qu'on peut "emmancher" des pierres taillées dans des branches de bois en laissant ces dernières enrober les pierres au cours de leur croissance. Plus tard encore, les pierres seront polies pour affiner leur tranchant.

La société évolue en même temps que ces progrès technologiques: on peut imaginer que le groupe devient plus important, car l'art de la chasse exige des emplois différenciés et spécialisés: avant la chasse, il devait y avoir des spécialistes pour la taille des pierres et la fabrication des armes, puis, lors de la chasse, certains devaient rabattre le gibier et d'autres le tuer dans des endroits stratégiques. Peut-être que le mâle dominant n'était plus alors le plus robuste mais le plus habile.

III. CE QUI A SURVÉCU DE CETTE ÉPOQUE:

C'est tout d'abord la réorganisation sociale qui se fait tout naturellement pour atteindre un objectif défini: l'homme, doué d'intelligence, sait s'adapter au mieux pour résoudre les problèmes de la société.

Ensuite, c'est la persistance dans la société humaine d'êtres dominants. Ces êtres dominants ont surtout été de sexe masculin, mais les critères de valeur ont changé régulièrement: force, intelligence, richesse etc... Actuellement, on a surtout besoin d'intelligences supérieures alliées à d'autres qualités humaines (sensibilité, persévérance etc...) et quelques femmes se révèlent en tant qu'êtres dominants.

Enfin, une autre notion persiste: la notion de territoire et de propriété qui sont encore la source de nombreux conflits locaux ou internationaux.

L'ENTREPRISE ET LES MARCHÉS.

I. NOTION DE MARCHÉ:

Lieu de rencontre entre l'offre et la demande.

Offre: quantité de biens ou de services que les vendeurs sont prêts à vendre pour un prix donné.

Demande: quantité de biens ou de services que les acheteurs sont prêts à acquérir pour un prix donné.

Lorsque l'offre correspond à la demande, les conditions sont idéales et le marché est équilibré. On obtient un prix d'équilibre qui correspond au prix du marché. Si l'offre est supérieure à la demande, les prix sont plus bas. Si la demande est supérieure à l'offre, les prix sont plus élevés.

On pourra définir **trois types de marchés:**

1) la CONCURRENCE:

La loi exposée ci-dessus n'est valable que dans ce type de marché.

Pour cela, il faut que plusieurs conditions soient remplies:

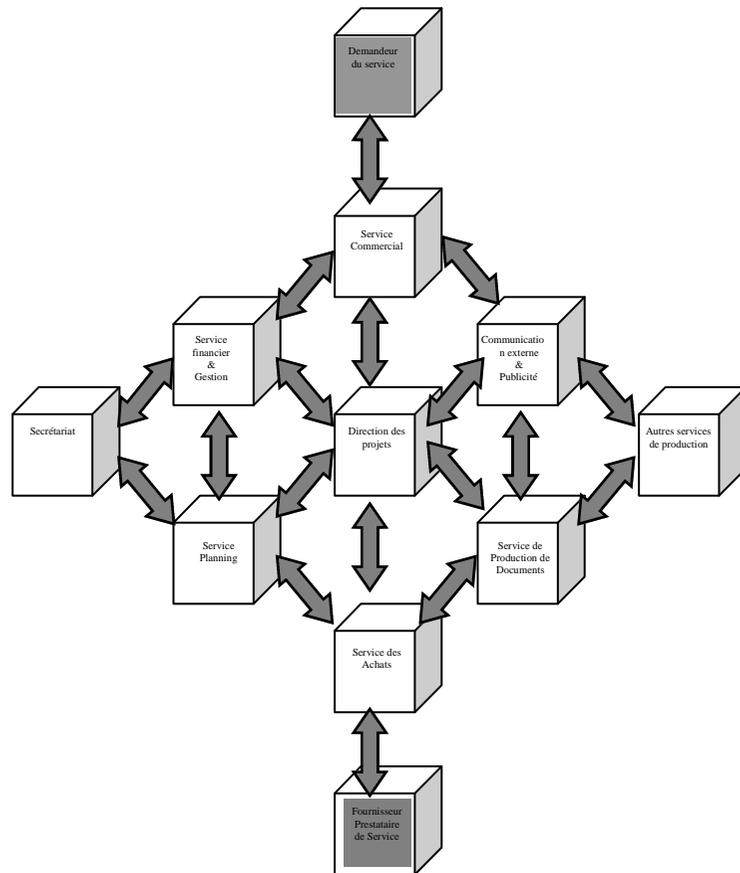
- a) Tous les vendeurs doivent être sur le même pied d'égalité (pas de vendeur qui ait davantage de pouvoir).
- b) Les biens et les informations doivent pouvoir circuler librement.
- c) Les personnes doivent pouvoir entrer et sortir librement sur le marché.

2) Autre forme de marché: le MONOPOLE: 1 vendeur, de multiples acheteurs.

Exemple: la SNCF.

3) Autre forme de marché: le MONOPSONE. Opposé au monopole, il n'y a qu'un acheteur et de multiples vendeurs

L'ENTREPRISE.



Organigramme d'une entreprise moderne: structure participative

I. NOTION:

a) Historique:

Durant des siècles, l'homme s'est contenté de puiser dans la nature ce dont il avait besoin pour subsister. Il accomplit son premier geste proprement "économique" en échangeant de famille à famille ou de village à village ce qu'il avait en trop contre ce qui lui manquait. **La monnaie étant apparue, l'entreprise prend naissance** lorsque cette économie de troc fait place à une économie marchande: les hommes mettent en commun leurs forces et leurs moyens pour commercer.

A la fin du XIX^{ème} siècle, l'ingénieur et économiste américain **TAYLOR** (1856-1915) invente les premières règles d'**organisation scientifique du travail** dans les entreprises.

Aujourd'hui, les hommes et les femmes demandent de plus en plus aux entreprises et les attaquent de plus en plus violemment si elles ne répondent pas à ces attentes. Non seulement les entreprises doivent être performantes techniquement et économiquement, mais elles ne doivent ni polluer ni épuiser leur environnement, ni tromper leurs clients, et elles doivent offrir à ceux qui y travaillent le cadre et les moyens du plein épanouissement de leurs facultés d'homme, elles doivent offrir à la fois davantage de liberté et davantage de sécurité.

b) L'entreprise:

L'économie des nations comporte des cellules de base (une ou plusieurs personne(s)) qui sont chargées de combiner l'action d'hommes, d'outils, d'énergie, de matériaux, de capitaux afin de concevoir, produire et vendre:

- soit des **biens** (objets que l'entreprise vendra)

- de 10 à 49 employés, on a affaire à une petite entreprise.

En général, dans ces entreprises, il y a un patron et le patron travaille. Le pouvoir est très personnalisé: c'est le patron qui l'a.

Il y a beaucoup de petites entreprises qui meurent et beaucoup qui apparaissent. Les petites entreprises ont tendance à grandir très vite si elles marchent bien.

b) Les moyennes entreprises: de 50 à 1999 ouvriers.

La direction est souvent familiale et la gestion, rarement confiée à des spécialistes, est souvent empirique (au petit bonheur la chance!).

Ces entreprises connaissent en général de gros problèmes financiers.

c) Les grandes entreprises ont un effectif supérieur à 2000 salariés. La gestion est en général aux mains de techniciens spécialisés qui cherchent la sécurité de l'emploi avant de chercher le profit du patron; il y a séparation nette entre propriété et gestion.

Ces entreprises sont rationnellement organisées du fait qu'elles sont dirigées par des cadres.

Elles sont souvent implantées dans de nombreux pays (implantation internationale).

d) Les groupes. Ces sont des ensembles qui peuvent être gigantesques de groupements d'entreprises. Il y a une société-mère qui:

- supervise plusieurs filiales quand elle possède plus de 50% du capital (on étudiera plus en détail cette notion dans une leçon consacrée aux actions, à la Bourse etc...)

- ou se contente d'une simple participation quand elle possède moins de 50% du capital.

La société-mère conserve en général des activités de production.

On parlera de **HOLDING** quand, dans un groupe, la société-mère n'a plus d'activité et se contente de gérer et de diriger.

IV. LES STRUCTURES:

Elles permettent de répondre aux questions:

- Qui fait quoi?

- Qui commande?

En général, on présente cette structure par un organigramme. Un **ORGANIGRAMME** est la représentation graphique de la structure d'une entreprise. Un organigramme doit définir les fonctions à remplir, les responsables des services et les liaisons entre les services. Les organigrammes sont aujourd'hui définis par les **normes AFNOR** (Association Française de NORMALisation).

Il y a plusieurs sortes de structures, avec chacune ses qualités et ses inconvénients. Il convient de choisir au mieux la structure en fonction de l'entreprise.

Les structures modernes visent à permettre les prises de décisions à tous les niveaux. On a des groupes autonomes et on passe de plus en plus d'une structure fortement hiérarchisée (avec des patrons tout-puissants qui décident seuls) à une structure plus participative.



Double-page suivante: Organigramme de structure hiérarchique (organisation de l'entreprise en vigueur il y a quelques années)

(recrutement) et en qualité (sélection et formation) satisfaisantes. Assurer la vie professionnelle de ce personnel (affectation, rémunérations, promotions...)

- Les fonctions financières: connaître la situation financière et économique de l'entreprise, assurer le financement des activités de la firme.

- Les fonctions de recherche et de développement: rechercher de nouveaux produits, améliorer les produits actuels, tant du point de vue de leur élaboration que de celui de leur utilisation.

- Les fonctions d'administration générale, auxquelles on peut rattacher une longue liste de fonctions diverses, comme la fonction Juridique, la Documentation, le Courrier, la Sécurité, les Relations Publiques etc...

III. LES SERVICES.

Un service c'est:

- un responsable
- des moyens matériels et financiers plus des moyens humains.
- une tâche à accomplir

En général, les fonctions de l'entreprise sont accomplies par plusieurs services. Exemple: fonction logistique:

- service équipement
- service maintenance etc...

L'inverse est vrai aussi: un service peut assurer plusieurs fonctions.

Exemple: Service comptable:

- fonction de comptabilité
- fonction de gestion du personnel etc...

2°) L'activité:

a) **Les secteurs:**

Traditionnellement, on classe les entreprises en 3 secteurs:

- **PRIMAIRE:** agriculture et tout ce qui est issu de la nature: extractions minières, pêche etc...

- **SECONDAIRE:** industries de transformation.

- **TERTIAIRE:** ce secteur regroupe toutes les activités commerciales, les transports, les administrations et enfin les services (banques, assurances, garages etc...)

Quand une entreprise touche plusieurs secteurs, il faut se baser sur l'activité principale.

Ex: Renault fabrique des véhicules (secondaire) et les vend (tertiaire). L'activité principale c'est malgré tout la transformation et on classera Renault dans le secteur secondaire.

Actuellement, la séparation entre secondaire et tertiaire est difficile, surtout dans les secteurs de pointe, d'où la création par certains auteurs d'un quatrième secteur (**QUATERNAIRE**) qui regroupe toutes les activités liées à l'information, la recherche, la formation, les loisirs.

La proportion d'entreprises dans les divers secteurs donne une idée de l'état de développement du pays:

- dans les **pays riches**, le secteur tertiaire (et quaternaire) est très important. Puis vient le secteur secondaire et le primaire est loin derrière.

- Dans les **pays pauvres**, le secteur primaire est le plus important, puis vient le secteur tertiaire (dont une part importante est représentée par l'armée) et enfin le secteur secondaire. Le secteur quaternaire est pratiquement inexistant.

b) Les branches:

Une branche regroupe l'ensemble des entreprises ou parties d'entreprises qui "fabriquent" la même catégorie de biens ou de services.

Ex: la branche du prêt-à-porter.

NOMENCLATURE DES BRANCHES retenue par l'I.N.S.E.E. (Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques):

- 01: Produits de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche.

- 02: Produits des industries agricoles et alimentaires.

- 03: Produits énergétiques.

- 04 Biens intermédiaires.

- 05 A: Biens d'équipements professionnels.

- 05 B: Biens d'équipements ménagers.

- 05 C: Véhicules automobiles et autres matériels de transport terrestre.

- 06: Biens de consommation courante.

- 07: Produits du bâtiment et du génie civil et agricole.

- 08: Commerce.

- 09: Transport et service de télécommunications.

- 10: Services marchands.

- 11: Location et crédit-bail immobiliers.

- 12: Services d'assurances.

- 13: Services et organismes financiers.

- 14: Services non marchands.

c) autres classements possibles: implantation géographique, implantation économique etc...

3°) Les critères financiers:

sur le marché. Ces fonctions comprennent:

- Des fonctions d'études de méthodes: activités d'analyse, de mesure et de simplification du travail, études de manutention et d'implantation.

- Des fonctions de gestion de la production: activités de planification, de déclenchement et de contrôle d'avancement des opérations de fabrication.

- Des fonctions de fabrication: opérations d'élaboration technique des produits telles que celles d'usinage et de montage.

- Des fonctions de contrôle de qualité: assurer aux produits les performances d'utilisation exigées par les utilisateurs.

d) les fonctions LOGISTIQUES: activités dont le rôle est de mettre à la disposition de l'entreprise et notamment des fonctions de Distribution et de Production tous les moyens nécessaires. Ces fonctions sont notamment:

- Les fonctions d'approvisionnement.

- Les fonctions d'équipement: procurer aux organes de l'entreprise les matériels de toute sorte dont ils ont besoin.

- Les fonctions de maintenance: maintenir en bon état de marche les matériels de l'entreprise.

- Les fonctions de gestion du personnel: procurer aux organes de l'entreprise le personnel qui leur est nécessaire, en quantité

réalisation efficace des actions décidées.

- Faire vouloir: donner au personnel de l'entreprise les motivations nécessaires.

- Contrôler: s'assurer de la bonne exécution des actions décidées dans le but de redresser les éventuelles déviations.

b) les fonctions de DISTRIBUTION: activités dont le rôle est de mettre à la disposition des clients (consommateurs ou utilisateurs) les biens ou les services produits par l'entreprise.

Ces fonctions comprennent:

- Des fonctions de recherche et d'études commerciales: études de marché, motivations de la clientèle, analyse des problèmes de distribution etc...

- Des fonctions de vente: action directe sur les clients de l'entreprise.

- Des fonctions d'administration des ventes: commandes, exécution des commandes, règlement.

- Des fonctions d'après-vente: mise en service, assistance technique, service après-vente...

- Des fonctions de publicité et de promotion: actions tendant à développer la distribution des produits de l'entreprise.

c) les fonctions de PRODUCTION: activités dont le rôle est de créer les produits (ou les services) que l'entreprise a choisi de mettre

On peut classer les entreprises à partir de divers critères financiers:

- le chiffre d'affaires (volume total des ventes hors taxes)

- le bénéfice

- les capitaux appartenant en propre à l'entreprise (et non empruntés)

Ces critères coïncident à peu près avec le classement selon la taille. Il faut savoir toutefois que le chiffre d'affaires et le bénéfice ne vont pas nécessairement de pair: une entreprise peut réaliser un chiffre d'affaires considérable et se trouver en difficulté financière, sans bénéfice, voire avec de lourdes pertes.

4°) La position sur le marché:

Voir paragraphe spécifique: **L'ENTREPRISE** et les **MARCHÉS** pour définitions.

Suivant le nombre de vendeurs et d'acheteurs confrontant leurs offres et leurs demandes sur un marché, la situation des entreprises sera profondément différente. Bien que recherchée par les entrepreneurs, la situation de monopole est rare et non durable.

5°) Le champ d'action:

Plus concrètement que le lieu idéal où se rencontrent acheteurs et vendeurs, le marché peut être la zone géographique dans laquelle l'entreprise est amenée à vendre ses produits et ses services.

L'aire d'action peut être:

- locale (coiffeur, garagiste, plombier...)

- régionale (transporteur routier)

- nationale et internationale (constructeur automobile...)

Enfin, nous trouverons ici des entreprises dites **MULTINATIONALES**: ce sont des entreprises qui étendent leurs activités à deux pays au moins, sous une direction unique. Il y a implantation d'infrastructures (usines, bureaux, locaux industriels...) dans chacun de ces pays.

Ces entreprises géantes, incontrôlables, insaisissables, ont subi en ce qui concerne leur image de marque une double attaque:

-la plupart étant à l'origine des entreprises américaines, elles ont été taxées d'entreprises impérialistes. Cependant il faut noter que des entreprises de pays communistes (l'URSS par exemple) ont elles aussi essaimé en filiales un peu partout dans le monde.

- on a soupçonné certaines entreprises d'avoir une activité politique occulte en certains pays afin de faire triompher le système capitaliste de libre entreprise. En réalité, l'immense majorité des entreprises multinationales sont bien obligées de respecter les lois et les règles fixées par les pays dans lesquels elles s'installent, et qui d'ailleurs les appellent, car elles leur apportent des capitaux, du savoir-faire, des créations d'emplois.

III. LE DÉTENTEUR DU CAPITAL:

Il y a plusieurs cas de figures possibles:

a) Les entreprises privées.

Le pouvoir est aux mains des apporteurs de capitaux. Ils exercent directement ou indirectement le pouvoir. Sur le plan légal, on fera la distinction entre les **personnes PHYSIQUES** (les individus) et les **personnes MORALES** (les sociétés).

- entreprises individuelles. ces entreprises appartiennent à un seul propriétaire, qui peut faire appel à des concours financiers extérieurs (banquier...) mais sans jamais offrir aux prêteurs un droit de propriété sur l'entreprise. Ces entreprises demeurent modestes (artisanat, agriculture...) et sont fragiles: l'entrepreneur individuel assume personnellement tous les risques de son entreprise et pourra même perdre ses biens personnels en cas de faillite. L'existence de ces entreprises est liée à celle de l'individu qui les a créées ou à celle des héritiers éventuels.

Les entreprises sociétaires:

- Société de personnes: S.N.C. (Société en Nom Collectif).
Exemple: Dupont, Durand et Cie.

- Société unipersonnelle: E.U.R.L. (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée). Ici, la responsabilité financière de

Ce sont les grandes activités de l'entreprise, les unités les plus vastes qui renvoient à des activités essentielles: produire, acheter, vendre, gérer le personnel etc...

1°) Classification des fonctions de l'entreprise d'après EVGRAFOFF:

On peut classer les activités nécessaires à la vie de l'entreprise en quatre grandes catégories:

- les fonctions de **DIRECTION**,
- les fonctions de **DISTRIBUTION**,
- les fonctions de **PRODUCTION**,
- les fonctions **LOGISTIQUES**.

a) Les fonctions de DIRECTION: leur rôle est de gouverner l'entreprise. Elles peuvent être analysées suivant six composantes:

- S'informer: rassembler les renseignements et les données nécessaires à la préparation des décisions. Etudier ces données, notamment pour évaluer les conséquences des diverses actions envisagées.

- Décider: tout en tenant compte des conséquences des actions possibles, choisir l'action à entreprendre en assurant la responsabilité du risque impliqué par ce choix.

- Faire comprendre: diffuser aux niveaux concernés de l'entreprise les informations nécessaires et suffisantes pour une exécution efficace des actions décidées.

- Faire pouvoir: donner aux niveaux concernés de l'entreprise les moyens, les connaissances et le savoir-faire nécessaires à la

a) L'entreprise est un système ouvert sur l'extérieur. Elle reçoit des flux matériels et immatériels, biens et services, hommes, informations, etc...

L'environnement économique, social et culturel exerce sur l'entreprise une influence très forte.

b) L'entreprise va transformer ces flux d'entrée en flux de sortie (emplois, produits...) selon une technique qui lui est propre.

c) L'entreprise doit enregistrer des résultats, généralement traduits en valeur monétaire et tels que les flux de sortie soient supérieurs aux flux d'entrée. Cette différence, c'est le profit (qui se transforme en perte en cas de dysfonctionnement).

d) Les résultats doivent être interprétés pour contrôler les processus de production et les adapter.

e) La qualité du système de l'entreprise dépendra de la qualité de ses sous-systèmes. De même que la résistance d'une chaîne est limitée à la résistance du maillon le plus faible, de même une entreprise verra ses performances réduites si une de ses parties présente une faiblesse.

3°) **Organisation de l'entreprise:**

Il faut donc mettre au point une organisation qui permette au groupe de fonctionner.

Organiser une entreprise consiste à définir une structure dans laquelle les différents éléments seront agencés de façon à ce que les fonctions prévues s'accomplissent dans les meilleures conditions.

II. LES FONCTIONS:

l'entrepreneur est limitée au capital de l'entreprise.

- S.A.R.L.: Société A Responsabilité Limitée. Chaque associé détient des parts de propriété de l'entreprise en proportion de son apport de fonds. Pour toute activité de gestion, le pouvoir exercé par chaque associé est proportionnel au nombre de parts qu'il détient. De même, les bénéfices sont répartis entre les associés au prorata de leurs mises.

- S.A. (Société Anonyme). Le capital est réparti en une quantité de parts de propriété appelées "actions" (voir leçon spéciale). La gestion de l'entreprise est confiée à des gens compétents qui ne sont pas forcément actionnaires. (Voir paragraphe II. CLASSEMENT DES ENTREPRISES: la taille.)

b) Les coopératives:

Certaines personnes peuvent rassembler l'argent dont elles disposent et leur force de travail afin de produire des biens ou d'offrir des services ou encore de distribuer des produits. Elles peuvent décider de gérer toutes ensemble l'entreprise ainsi constituée et de se partager les profits nés de cette activité.

- Les **coopératives de production** (production de biens) ne sont pas très nombreuses (imprimerie, bâtiment, meubles, lunetterie...). Elles souffrent généralement de l'insuffisance des capitaux mis en commun par les coopérateurs et de la difficulté de trouver parmi eux des dirigeants de valeur. A citer dans cette catégorie: la Société Coopérative Ouvrière de Production (SCOOP)

- Les **coopératives de consommation** sont sensiblement plus prospères. Elles font du commerce en visant à réduire les marges commerciales pour en faire bénéficier les sociétaires, membres de la coopérative. A citer dans cette catégorie, en France: les magasins Coop.

- **Coopératives agricoles:**

- Coopératives agricoles **de moyens** (C.U.M.A. Coopérative d'Utilisation de Matériel Agricole)

- Coopératives agricoles **de négoce**. (Ex: Union des Agriculteurs du Comminges)

Les agriculteurs peuvent encore chercher à financer leurs activités: le Crédit Agricole, première banque mondiale, est une coopérative.

Les coopératives n'ayant pas le droit de faire de bénéfices, les bénéfices sont aussitôt réinvestis (+ ristournes aux acheteurs parfois sous forme de parts sociales.)

c) Les entreprises publiques.

Au cours du XXème siècle, l'État, dans la majorité des pays capitalistes, a été amené à jouer un rôle de plus en plus important dans la vie économique. Il est notamment devenu lui-même entrepreneur, possédant tout ou partie d'un très grand nombre d'entreprises.

Quand l'État ne possède qu'une partie du capital de l'entreprise, on parle d'"économie mixte".

Lorsque l'État est seul propriétaire, il peut s'agir d'établissements publics à caractère industriel et commercial (EDF-GDF) ou de sociétés privées qui ont été nationalisées pour diverses raisons, économiques ou politiques (Renault...)

IV. LES FACTEURS DE PRODUCTION:

Pour qu'une entreprise puisse fonctionner, il faut:

- les effectifs nécessaires pour effectuer le travail.
- le capital nécessaire (fourni par les actionnaires)
- l'énergie et les matériaux
- les informations (savoir-faire)

C'est cet ensemble de points qu'on appelle les **FACTEURS de PRODUCTION**.

Les biens produits par la combinaison des facteurs de production sont destinés aux particuliers (**BIENS DE CONSOMMATION**) ou à d'autres entreprises (**BIENS DE PRODUCTION**).

Les biens ou services produits ont une valeur supérieure à

STRUCTURES DES ENTREPRISES.

I. L'ENTREPRISE EST UN SYSTEME HUMAIN ORGANISÉ

1°) L'entreprise en tant que système:

On appellera **SYSTEME** un ensemble de variables qui dépendent les unes des autres.

L'entreprise est un système social, économique et technique, animé par un entrepreneur, organisé en vue d'atteindre des objectifs précis, et évoluant dans un système plus général: la société. Il y a interaction entre l'entreprise et la société.

a) L'entreprise est un système social: c'est une réunion d'individus entre lesquels se répartissent des tâches qui vont déterminer leur emploi et leur carrière. Les réactions entre ces individus sont fondamentales pour la bonne marche de l'entreprise (voir paragraphe: santé des entreprises).

b) L'entreprise est un système économique; le but de l'entreprise est de satisfaire les besoins de l'homme en créant des richesses (biens et services) à partir de ressources naturelles et humaines.

c) L'entreprise est un système technique: la combinaison des facteurs de production (voir: L'ENTREPRISE, paragraphe 4) fixe des contraintes lourdes et souvent impératives. Il s'y ajoute depuis quelques années une évolution technologique très rapide et un développement des échanges internationaux qui bouleversent la vie de l'entreprise en l'obligeant à s'adapter dans le temps (il faut multiplier les plans à long et moyen termes) et dans l'espace (il faut s'adapter aux échanges internationaux, tant commerciaux qu'informatiques)

2°) Fonctionnement de ce système:

Raisons externes: moindre croissance des pays industrialisés, pays en voie de développement pratiquant des salaires bas, jouissant de conditions sociales et fiscales différentes, apparition de nouveaux producteurs, apparition de produits nouveaux qui concurrencent les produits traditionnels (exemple: les stratifiés de polyester qui concurrencent les produits métallurgiques). Les dirigeants d'entreprises n'ont que peu de prise sur ces changements: ils ne peuvent que les PRÉVOIR et s'ADAPTER à temps.

Raisons internes: incompetence des dirigeants, ou d'un dirigeant de service seulement. Si la barre est redressée à temps, l'entreprise peut vaincre la maladie et retrouver la santé. La plupart du temps elle aura subi de lourdes pertes qui seront préjudiciables à tout son personnel, interne et externe.

6°) La mort.

Bon an mal an, il disparaît en France davantage d'entreprises qu'il ne s'en crée. La plupart du temps, ce sont de petites entreprises.

La disparition de grandes entreprises pose à l'Etat de tels problèmes sociaux et politiques qu'il apporte son concours en fournissant des crédits à bon compte, voire des subventions pures et simples (chantiers navals...)

Malheureusement, si l'entreprise n'est pas viable pour des raisons profondes et durables, cette aide ne sera qu'un ballon d'oxygène lui permettant de survivre aux frais des contribuables quelques semaines ou quelques mois de plus.

ceux qui entrent dans l'entreprise: les entreprises ajoutent de la VALEUR. Voir T.V.A. (Taxe sur la Valeur Ajoutée).

V. SANTÉ DE L'ENTREPRISE:

Pour qu'une entreprise fonctionne convenablement, une bonne organisation du groupe est nécessaire. Il faut en outre que dans le groupe un ou plusieurs individus prennent des décisions, vérifient leur application (CONTROLE) et puissent prendre de nouvelles décisions dans le cas où les objectifs visés ne pourraient pas être réalisés. C'est ce qu'on appelle la RÉGULATION.

A quoi voit-on qu'une entreprise fonctionne bien?

- bénéfices mis en évidence par la comptabilité. On peut aussi parler de performance.

- solvabilité.

- progression du chiffre d'affaires.

- image de marque.

- climat social etc...

VI. ÉVOLUTION de L'ENTREPRISE de la NAISSANCE à la MORT.

Comme un être vivant, l'entreprise connaît des phases successives, de la naissance à la mort, en passant éventuellement par des phases de croissance, de transformations, de maladies, de crises...

1°) La naissance:

A la naissance de toute entreprise, il y a un individu ou un groupe d'individus qui ont, le plus souvent, le désir de réaliser quelque chose de nouveau, soit qu'ils veuillent produire ou commercialiser une invention, soient qu'ils aient dans l'esprit une forme nouvelle de distribution ou de services, soit encore qu'ils aient pris conscience d'un besoin jusque-là insatisfait ou mal satisfait.

Une invention, une innovation ne se transforme en entreprise

que s'il y a au départ une mise de fonds. Bien souvent, ceux qui se lancent dans l'aventure utilisent leur épargne personnelle ou empruntent auprès d'amis ou de parents: en France, le système bancaire s'avère souvent timoré à l'égard des entreprises naissantes. Mais il est vrai aussi que les pouvoirs publics français encouragent vivement la création d'entreprises nouvelles, sources d'emplois. Il a été créé une **AGENCE POUR LA CRÉATION d'ENTREPRISE** destinée à aider les futurs chefs d'entreprises.

2°) La croissance:

Si certaines entreprises artisanales ou commerciales peuvent durer sans se développer, il n'en va pas de même des entreprises industrielles pour lesquelles il est nécessaire de faire baisser sans cesse le prix de revient et donc le prix de vente des produits fabriqués. L'un des moyens de faire baisser les prix est de produire des séries de plus en plus grandes, ce qui permet de répartir les frais fixes de l'entreprise (bureaux, chauffage, éclairage...) sur davantage de produits.

3°) Les transformations:

- Si elles veulent se développer, les entreprises personnelles ont intérêt à se transformer en entreprises sociétales.

- Pour devenir plus puissantes et donc mieux faire face à la concurrence, certaines entreprises sont parfois amenées à FUSIONNER. Dans la même optique, deux entreprises peuvent se rapprocher en créant des FILIALES dont chacune possède la moitié de la propriété.

- Lorsqu'une entreprise est en difficulté, on peut procéder à un changement de propriétaire, le créateur vendant à celui qui s'estime mieux qualifié pour la REDRESSER.

4°) Les crises:

Dans l'entreprise, des conflits peuvent surgir entre les travailleurs ou leurs représentants et la direction, tant à propos des rémunérations qu'à propos des conditions dans lesquelles s'effectue le travail (horaires, congés, sécurité, hygiène, éclairage, chauffage...).

Lorsqu'une solution négociée à l'amiable n'est pas trouvée entre les travailleurs et la direction, le conflit peut déboucher:

- sur un "**lock out**" (fermeture de l'entreprise décidée par la direction)

- sur une **GREVE** (cessation concertée du travail de tout ou partie du personnel).

Le préambule de la Constitution française de 1946, dont les dispositions sont toujours en vigueur, précise que "le droit de grève s'exerce dans le cadre des lois qui le réglementent". En 1963, une loi a précisé les conditions dans lesquelles peut s'exercer le droit de grève dans les services publics: préavis de 5 jours pleins, grèves déclenchées uniquement par les syndicats représentatifs, grèves tournantes interdites, retenue des jours de grève sur les traitements mensuels. Certains personnels du service public n'ont pas le droit de grève: C.R.S., police, magistrats, etc...

En revanche, aucune loi ne réglemente en France l'exercice du droit de grève dans les entreprises privées. Cependant, la grève est une arme à double tranchant: portant tort à l'entreprise, elle porte également tort aux employés dont l'intérêt est que l'entreprise soit prospère. L'arme de la grève ne devrait donc être employée qu'en tout dernier recours, lorsque toutes les autres voies de conciliation ont été épuisées.

Pour tenter d'éviter les conflits, dans beaucoup d'entreprises, des accords sont constamment signés entre les représentants des travailleurs et ceux de la direction. Ces accords, appelés "conventions collectives" ont pour but de prévenir les conflits. C'est ce qu'on appelle la "politique contractuelle". Ces accords sont complétés et améliorés par des "avenants". Nous citerons parmi les principaux: le droit pour tous les salariés à la formation et au perfectionnement professionnels (1970), indemnisation du chômage partiel (1975)...

5°) Les maladies:

Les causes peuvent être soit externes à l'entreprise, indépendantes d'elle, soit internes, dépendant directement de la responsabilité de ses dirigeants.