



# Chapitre 1

## L'entreprise et sa gestion

### I) L'APPROCHE GLOBALE DE L'ENTREPRISE



#### A) Les finalités et objectifs de l'entreprise

Pourquoi créer une entreprise ? À quoi doit-elle servir ? Comment y arriver ? Telles sont les grandes questions liées à la vie d'une entreprise. Il convient de distinguer tout d'abord la finalité et les objectifs d'une entreprise.

**La finalité** est une notion abstraite et très générale qui traduit en quelque sorte la mission globale d'une entreprise, sa raison d'exister : survivre, se développer, se diversifier, faire du profit...

**Les objectifs** sont directement liés à la finalité de l'entreprise : ce sont les représentations chiffrées et concrètes des finalités d'une entreprise. On distingue fréquemment les objectifs économiques des objectifs non économiques :

- Exemples d'objectifs économiques : atteindre un certain chiffre d'affaires, augmenter ses parts de marché, réaliser un profit supérieur...
- Exemples d'objectifs non économiques : respecter l'environnement, améliorer l'image de l'entreprise, satisfaire le personnel...

#### B) Les différentes activités de l'entreprise



Les entreprises ne font pas toutes la même chose : une des premières différences provient de la nature de l'activité des entreprises :

- **Les entreprises industrielles** : elles ont une activité de transformation, c'est-à-dire qu'elles vendent des **produits finis** qu'elles fabriquent notamment à partir de **matières premières** qu'elles achètent ;
- **Les entreprises commerciales** : ces entreprises n'ont pas une activité de transformation, elles vendent ce qu'elles achètent sans modification des **marchandises** ;
- **Les entreprises prestataires de services** : ces entreprises produisent des prestations non matérielles. On oppose ces **prestations de services** aux biens corporels car les prestations de services n'ont pas d'existence matérielle. Il s'agit par exemple des banques, agences de voyage, cabinets d'expertise comptable...

*Remarques : beaucoup d'entreprises ne se consacrent pas à une seule activité, elles peuvent cumuler les trois comme c'est le cas pour CUISINA. D'autres peuvent en changer, par exemple le fait de décider de fabriquer ce qui était auparavant acheté et revendu en l'état entraîne le changement d'une activité commerciale en activité industrielle.*



Chaque entreprise a des raisons d'exister, ce sont ses **finalités**. Ces dernières sont traduites en **objectifs** (économiques ou non économiques) pour être chiffrées et plus concrètes.

Les entreprises peuvent décider de fabriquer et de vendre des biens (**activité industrielle**), de vendre des biens sans les transformer (**activité commerciale**) ou de réaliser des prestations de services (**activité de services**). Elles peuvent combiner les trois et ou changer de nature d'activité au cours de leur existence.



## Questions 4 à 6

### C) Les opérations et les partenaires de l'entreprise

Chronologiquement, les entreprises sont amenées régulièrement à :

- Faire des **achats** auprès de **fournisseurs** : elles achètent des matières premières, des marchandises, des prestations de services à divers fournisseurs afin de réaliser leurs propres productions ;
- **Produire des biens ou des services** : en fonction de la nature de l'activité, les entreprises fabriquent des produits finis ou réalisent des prestations de services. On peut considérer que le **personnel** est le partenaire des entreprises dans cette opération ;
- **Vendre** les biens ou services produits aux **clients** : les ventes doivent permettre de réaliser un bénéfice et assurer au minimum la survie de l'entreprise.

D'autres opérations, moins fréquentes cette fois, sont effectuées par les entreprises :

- **L'investissement** : à la création de l'entreprise et lors de changements importants, l'entreprise investit, c'est-à-dire qu'elle achète des biens qui serviront durablement l'entreprise (des véhicules utilitaires, des ordinateurs, des locaux, des machines...);
- **Le financement** : les montants souvent élevés des investissements obligent fréquemment les entreprises à chercher des moyens de financement externes car elles n'ont pas assez d'argent en interne : elles peuvent faire appel aux **associés** de l'entreprise pour remettre de l'argent dans la société, faire appel au soutien des **banques** (institutions financières) en contractant un emprunt...

La liste des partenaires des entreprises ne serait pas complète si on ne citait pas **l'État**, car il entretient des relations régulières avec les entreprises : en effet, l'État au sens large incarne les collectivités locales (mairies...), l'administration fiscale à laquelle les entreprises déclarent périodiquement leurs résultats, les organismes sociaux qui s'intéressent aux entreprises ayant des salariés...

## Question 7

### D) Les ressources de l'entreprise

Pour effectuer les différentes opérations et mener à bien ses différentes activités afin de réaliser ses objectifs, une entreprise a besoin de trois éléments essentiels :

#### - Du personnel

Rares sont les entreprises qui peuvent se passer de personnel. Si certaines usines sont presque entièrement automatisées comme dans le secteur de la construction automobile, le personnel apporte sa force de travail au service de l'entreprise. Le personnel peut aussi être compris comme un des partenaires de l'entreprise, comme nous l'avons vu plus haut.

#### - Du capital technique

Le capital est l'ensemble des moyens matériels de production. Il se décompose en deux éléments :

- o Le capital fixe : ce sont des biens durables dans l'entreprise, c'est-à-dire qu'ils sont utilisés pendant une longue durée : locaux de l'entreprise, machines... Les opérations d'investissement consistent à acquérir du capital fixe ;
- o Le capital circulant : ce sont les éléments qui sont incorporés dans le processus de production de l'entreprise, comme des matières premières, de l'électricité... Ces biens ou services ne sont pas durables, c'est-à-dire qu'ils sont détruits dès leur utilisation.

#### - Du capital financier

Il s'agit de capitaux (argent) nécessaires à une entreprise pour financer son activité. Les opérations de financement se chargent de trouver ces capitaux financiers, soit dans l'entreprise si elle en a les moyens, soit à l'extérieur, chez les associés, les banques, d'autres entreprises...



## II) LA GESTION DE L'ENTREPRISE

Questions 8 à 11

### A) Les objectifs de la gestion

Gérer consiste à préparer puis à prendre les bonnes décisions pour atteindre les objectifs d'une entreprise. La gestion se présente donc comme un ensemble d'outils et de méthodes, utilisés pour faire évoluer favorablement l'entreprise vers ses objectifs (repérer des problèmes et les corriger, anticiper sur l'avenir...)

### B) Les différents niveaux de gestion

Certaines décisions sont délicates à prendre, parce qu'elles engagent l'entreprise sur une longue période ou parce qu'elles prennent en compte beaucoup de critères... Ces décisions sont souvent préparées et prises au sommet de l'entreprise car très importantes, on les appelle les **décisions stratégiques**.

D'autres décisions sont plus facilement et rapidement prises, notamment parce qu'elles sont répétitives et que toutes les données du problème à résoudre sont connues avec précision. Selon la volonté de la direction de l'entreprise, ces décisions peuvent être facilement déléguées à des personnes placées moins haut dans la hiérarchie, voire systématiquement prises par des programmes automatisés. Ces décisions sont appelées **décisions tactiques** ou **opérationnelles**.

De plus, on peut distinguer les différents niveaux de gestion selon la fonction de l'entreprise concernée : certaines décisions sont par exemple prises par un service précis dans l'entreprise, sans que les autres soient concernés (le service production peut par exemple être le seul habilité à choisir la machine dans laquelle il compte investir). On parle dans ce cas de gestion de production, gestion des approvisionnements...

### C) Le rôle de l'information et des systèmes d'information

La gestion n'est qu'un ensemble d'outils. Comme tout outil ou méthode, elle a besoin de « matière » pour fonctionner. Pour remplir convenablement ses objectifs, la gestion a besoin d'informations : c'est sa matière première. **Le système d'information** dans l'entreprise assure la collecte, le traitement, la circulation et le stockage des informations.

La qualité des décisions dépend donc de trois choses :

- La qualité des informations utilisées ;
- La qualité du système d'information ;
- La pertinence des outils de gestion utilisés pour résoudre un problème donné.



Les entreprises réalisent des opérations de natures différentes. Elles achètent, produisent, vendent, investissent, se financent grâce aux agents économiques qui l'entourent.

**L'opération de production** nécessite le **travail** des hommes, l'existence de **moyens matériels** de production (machines...), mais aussi des **capitaux** qui financent l'activité.

**La gestion**, c'est un ensemble **d'outils** et de **méthodes** qui sont utilisés pour atteindre les objectifs fixés dans chaque entreprise. Elle va en effet donner des indications sur l'état de l'entreprise et donc permettre la **prise de décision** à tous les niveaux.

**Le système d'information** dans les entreprises est devenu essentiel car c'est lui qui fait **circuler les informations** qui sont nécessaires à la gestion pour qu'elle remplisse convenablement sa mission.



### III) L'ENTREPRISE ET LES FLUX

Questions 12 à 15

L'ensemble des opérations effectuées par une entreprise (achat, production, vente, financement et investissement) avec ses partenaires donne lieu à des échanges, des transferts. Ces transferts sont appelés **FLUX**. Il existe 3 types de flux, les flux physiques, les flux monétaires et les flux d'informations.

#### A) Les flux physiques (ou flux réels)

##### - Définition

Un flux physique correspond à un transfert de biens ou services. Exemples : l'achat de matières premières, le transfert de ces matières dans les différents ateliers de production, le travail des salariés, la vente de produits finis, l'achat d'une prestation de services (expert-comptable)...

En dehors de la distinction flux physique de biens / flux physique de services, on remarque qu'on peut classer ces différents flux physiques en :

- **Flux physiques externes** : ce sont des flux physiques qui concernent l'entreprise et ses partenaires. Il y aura des flux physiques externes d'entrée (achats auprès de fournisseurs...) et des flux physiques externes de sortie (ventes de biens, prestations de services aux clients...);
- **Flux physiques internes** : ce sont des flux physiques qui concernent des transferts à l'intérieur de l'entreprise. On ne peut plus parler véritablement de flux d'entrée ou de sortie puisque tout se passe dans l'entreprise (transfert de matières ou de produits d'un atelier à un autre...).

#### B) Les flux monétaires

##### - Définition

Un flux monétaire représente un transfert d'argent. Exemples : paiement d'un fournisseur, règlement d'un client, remboursement d'un emprunt contracté auprès d'une banque, paiement des salariés...

On peut distinguer :

- **Les flux monétaires qui sont les contreparties des flux physiques externes** : l'entreprise va payer ses achats aux fournisseurs (flux de sortie), va encaisser les règlements des clients (flux d'entrée)... Ces flux sont des contreparties car ils n'existeraient pas sans les flux physiques externes initiaux ;
- Les flux monétaires, appelés **flux de financement**, qui sont la contrepartie d'autres flux monétaires. Par exemple, lorsqu'une entreprise emprunte (et donc reçoit l'argent = flux monétaire d'entrée de départ), elle doit rembourser sur une durée déterminée (flux de financement ultérieurs de sortie en contrepartie de l'emprunt).

#### C) Les flux d'informations

##### - Définition

Un flux d'information représente un transfert d'informations, à l'intérieur de l'entreprise (flux interne) ou entre l'entreprise et ses partenaires (flux externe).

Ces flux sont très souvent nécessaires et préalables aux autres types de flux : par exemple le responsable de l'approvisionnement va demander au responsable de la production les quantités de matières qu'il faut pour la production (flux interne) pour savoir les quantités qu'il doit acheter aux fournisseurs. Les documents commerciaux qu'il établira avec les fournisseurs véhiculeront les flux d'informations externes (bon de commande, facture, bon de livraison...).

