

Université Batna2
Faculté de Mathématiques et Informatique
Département de Mathématique
Année universitaire 2022-2023

Fonctions de l'entreprise

Master 01 SAD

1 L'ENTREPRISE

Dans l'histoire économique, on trouve de nombreuses définitions de l'entreprise. Il est important de réaliser que chaque définition est marquée par son époque : elle dépend à la fois des formes d'organisation du travail et de la production qu'une époque s'est donnée et des analyses théoriques que les hommes ont fait de l'activité économique de cette époque. Parmi les plusieurs approches de l'entreprise on choisira celle qui montre l'évolution de la notion d'entreprise qui est passée d'une entreprise « boîte noire » à une entreprise système.

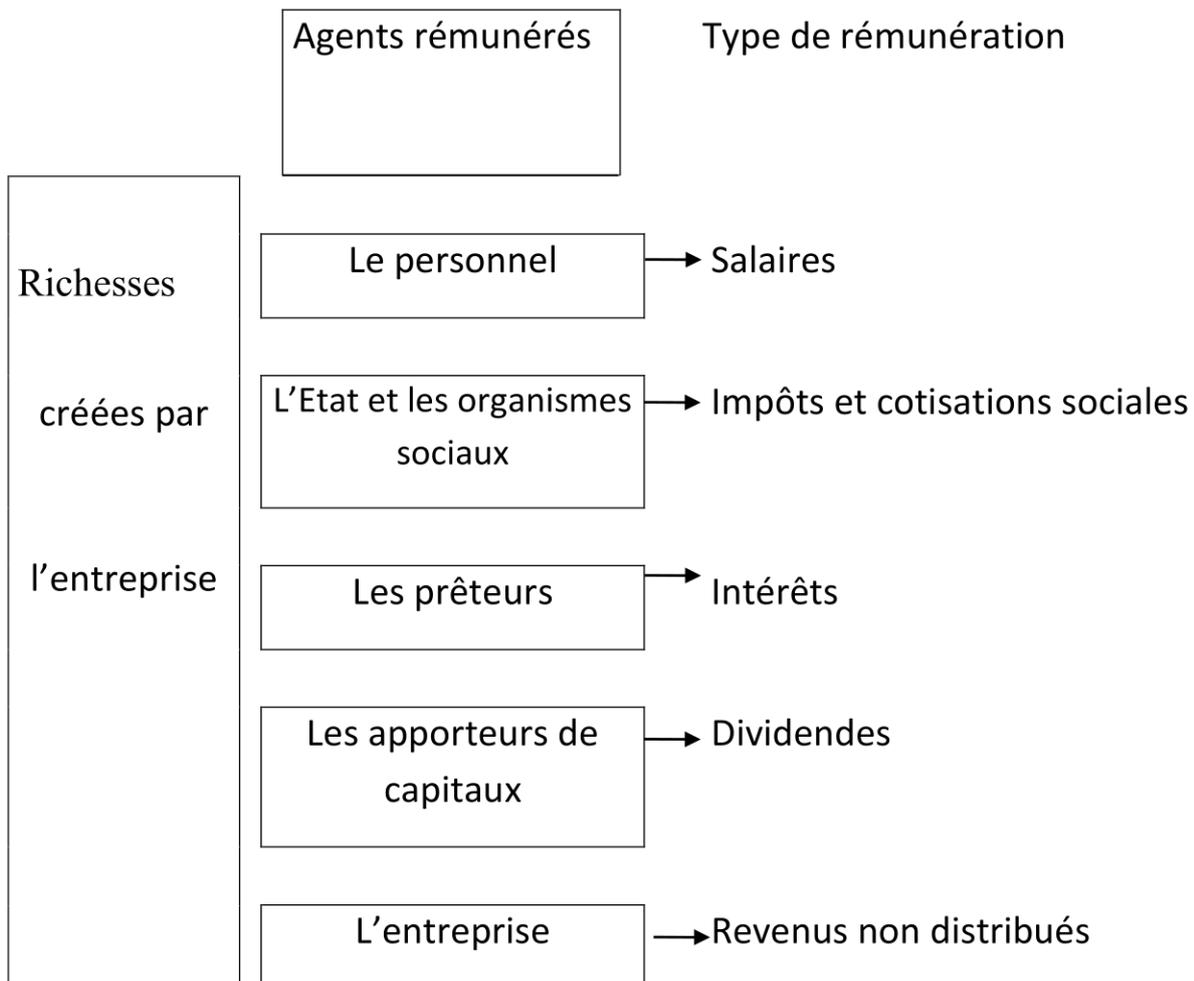
1.1 Définition de L'entreprise :

«L'entreprise est une unité économique autonome. Elle combine et rémunère les facteurs de production pour produire et vendre des biens et services sur les marchés afin de réaliser des profits »

1.2 caractéristiques:

L'entreprise est à la fois :

- **Une organisation technique** : elle produit des biens et services à partir d'une combinaison de moyens (capital sous différentes formes, compétences) ;
- **Une organisation économique** : la création et la répartition de la valeur est une finalité centrale de l'entreprise ;



- **Une organisation sociale** : une cellule sociale et humaine, l'entreprise est composée de 3 acteurs principaux : Apporteurs de capitaux, Dirigeants, Salariés.

Ces 3 acteurs ont des objectifs et des stratégies individuelles différentes.

- **Un centre de décision relativement autonome** : calcul économique, gestion et décisions.

1.3 les partenaires de l'entreprise

Pour fonctionner et atteindre ses objectifs, l'entreprise entretient des relations avec plusieurs parties qui elles aussi s'intéressent au fonctionnement de l'entreprise et à son efficacité.

- **Clients** : le marché de l'entreprise dépend des ventes qu'elle réalise donc des achats de ses clients (ménages, administrations, autres entreprises, banques...). P Drucker qualifie le client de « pilier de l'affaire dans la mesure où il est le seul à donner du travail à l'entreprise ». Il considère que le seul but de l'entreprise est de satisfaire les besoins du client et à travers lui les besoins des sociétés toute entière.

- **Les autres entreprises** : peuvent être **fournisseurs** dont le prix d'achats des matières premières , prix d'énergie fournie, installations, services conditionnent le prix de vente des produits de l'entreprise, ou bien **concurrents** que l'entreprise prend en compte(prix appliqués par les concurrents, caractéristiques de leurs produits).

- **Les salariés (syndicats)** : la charge salariale représente un élément important du prix de revient du produit de l'entreprise mais aussi la qualité du travail et la Productivité de ses salariés. Les salariés et leurs syndicats suivent de près le développement de l'entreprise et les décisions prises par cette dernière. L'entreprise doit concilier exigences des salariés et coût qui permet d'être compétitive.

- **Banques et institutions de crédit** : l'entreprise obtiennent des crédits auprès des banques et verse des intérêts qui représentent un élément de coût.

- **Administrations** : Etat et les collectivités locales qui lui réclament des impôts et des taxes ainsi que les organismes sociaux à qui elle doit verser des cotisations sociales. Mais elle s'adresse à ces administrations pour obtenir des aides ou utiliser des biens et services collectifs que ces administrations créent et entretiennent.

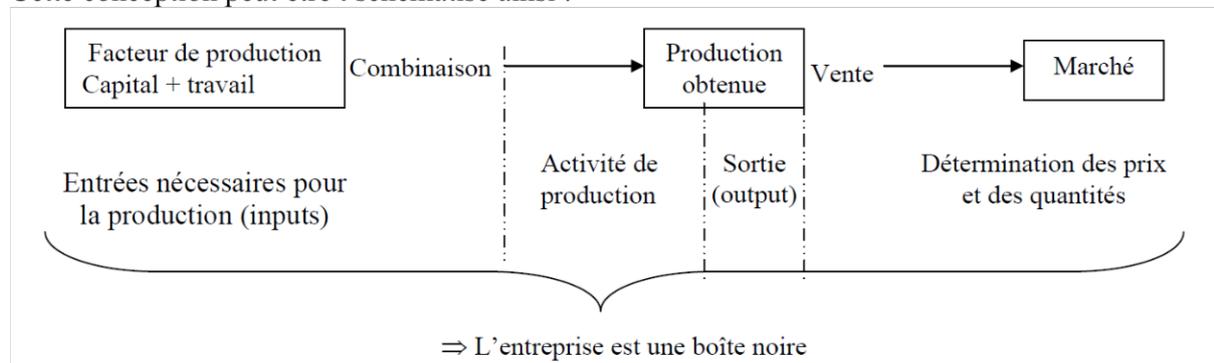
- **Autres acteurs** : investisseurs, public , associations (protection de l'environnement, associations culturelles ...)

1.4 Evolution de la notion d'entreprise

1.4.1 L'entreprise « boîte noire »

Les théoriciens de l'entreprise capitaliste (XIX^{ème} siècle) n'ont pas pris en compte immédiatement l'élément humain dans l'organisation de l'entreprise. La théorie économique néoclassique considère la firme comme une « boîte noire » c'est un acteur dont les objectifs (maximisation du profit) et les contraintes (capacités technologiques) sont des données. Il n'y a pas d'analyse à l'intérieur de l'entreprise.

Cette conception peut être schématisé ainsi :



C'est-à-dire le patron se soucie uniquement du résultat de fin d'exercice. Il cherche à réaliser des bénéfices. Dans ce cas il se concentrera sur :

- Le prix de vente unitaire ;
- Le prix de revient unitaire ;
- Les quantités vendues.

Avec le temps cette concentration sur le résultat en négligeant le facteur humain a guidé des entreprises vers une crise qui les a orientés à considérer l'entreprise comme étant organisation.

Le prix de revient d'un produit ou d'un service correspond à la somme de tous les coûts supportés pour sa production. Le résultat (bénéfice, ou perte) est la différence entre le prix de vente et le prix de revient

1.4.2 L'entreprise est une organisation

L'entreprise est une organisation mettant en œuvre différents moyens dans le but de produire et commercialiser des biens et services.

L'entreprise devient une réalité humaine parce qu'elle regroupe un ensemble d'individus disposant d'une autonomie de décision selon sa place dans la hiérarchie de l'entreprise. Elle n'est plus une « boîte noire » mais une structure sociale, elle devient une organisation. Ce terme désigne un ensemble de personnes regroupées en vue d'atteindre certains buts. Il faut donc des structures, des procédures, de communication et de contrôle pour coordonner les tâches et le travail des individus.

Pour les tenants des théories de l'agence, l'entreprise est une organisation et cette dernière est un « nœud de contrats » ces contrats visent à gérer les conflits potentiels entre les acteurs et à canaliser les comportements dans un sens conforme à l'intérêt de tous.

Finalement l'entreprise est une organisation capable de s'adapter à l'évolution de l'environnement en changeant les procédures. Donc l'entreprise est dynamique elle évolue en permanence elle détient un système ouvert.

1.4.3 L'entreprise est un système

L'étude de l'entreprise comme étant système est l'approche systémique. Elle repose sur la notion de système. Celui-ci a été défini en 1951 par Ludwig Von Bertalanffy comme « un ensemble d'éléments en interaction ».

1.4.3.1 Types de systèmes :

-Un système peut être soit **ouvert**, soit **fermé**. Un système ouvert est en relation permanente avec son environnement. Un système fermé n'échange rien avec son environnement, il vit sur ses réserves et accumule de l'entropie jusqu'à ce que celle-ci soit maximale et qu'il ne puisse plus fournir aucun travail.

- selon le degré de prévisibilité des résultats on peut distinguer un système **déterministe** et un système **probabiliste**.

-selon sa nature on distingue **système naturel** et **système artificiel**

- selon le degré d'intervention de l'être humain on distingue **système manuel** et **système automatique**

Un système est rarement simple, il est souvent constitué par une grande variété d'éléments organisés hiérarchiquement et ayant des fonctions spécialisées. Les niveaux hiérarchiques et les éléments sont reliés entre eux par une grande diversité de liaisons et les interactions sont non linéaires. Ce qui est évident car l'entreprise est une entité de nature très complexe qui doit être retenue tout à la fois comme une réalité économique, une réalité humaine et une réalité sociale.

1.4.3.2 Caractéristiques du système :

- **Structuré**,
- **Finalisé** : les éléments du système sont en interaction dynamique vers un but.

- **Frontière** : tout système est séparé de son environnement par une frontière qui le délimite.
- **Éléments** : plus il y a d'éléments plus le système est complexe. Plus ils sont variés plus le système est complexe. Plus il y a interaction entre les éléments plus le système est complexe, chacun des éléments va donner un état au système. Ils peuvent être dans des états différents dans le temps. Il en va de même pour le système dans son ensemble. Ils peuvent être classés en catégories.
 - **Variable d'entrée** : éléments qui viennent de l'environnement et qui vont agir sur le système.
 - **Variable de sortie** : viennent du système et vont agir sur l'environnement.
 - **Variable d'état** : information sur le fonctionnement du système.
 - **Variable de commande** : éléments chargés de réguler le système.
- **Liaison** : entre les éléments du système peuvent s'échanger des informations, des capitaux, des flux de différente nature qui participent à la régulation.
- **Fonctionnement** : tout système fonctionne. En fonctionnant le système génère des variables, des flux et va connaître des états.

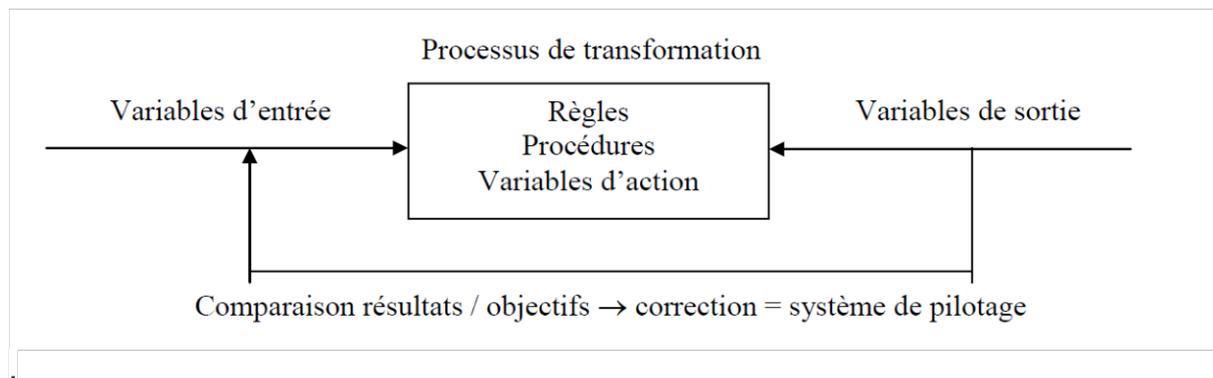
Selon l'approche systémique, l'entreprise est un système peut être défini comme un ensemble composé d'éléments en interaction permanente, organisé et ouvert sur son environnement auquel il doit s'adapter en permanence pour sa survie. Envisager une entreprise en tant que système consiste à la considérer comme un ensemble organisé, composé de différentes fonctions, services, individus en permanente interaction, ayant tous des objectifs pouvant être contradictoires.

L'entreprise en tant que système est ouverte sur son environnement externe, source de menaces à appréhender mais aussi d'opportunités à saisir. L'entreprise doit s'y adapter en permanence pour sa survie et son développement.

Le système d'entreprise reçoit des flux d'entrées de son environnement (inputs) qu'elle transforme en flux de sortie (output) grâce à l'organisation de l'entreprise en sous-système opérationnel.

Autrement dit, l'étude du système entreprise s'opère en repérant les différentes variables d'entrées (données externes), de sortie (les actions du système) en s'attachant ensuite à l'analyse des règles et des procédures de transformation.

En fin la dernière étape consistera à apprécier la façon dont le système est piloté c'est-à-dire comment sont fixés les objectifs, quelles sont les variables d'action comment est contrôlée l'évolution de l'organisation.



❖ Les différentes variables d'entrée sont les facteurs de production et tout ce qui est nécessaire au fonctionnement d'un système.

❖ Le processus de transformation dépend de certaines règles et procédures comme les lois physico-chimiques de fabrication, le droit du travail ou la réglementation fiscale, l'enregistrement des informations comptable.

La transformation est réalisée à l'intérieur du système entreprise par un découpage de celui-ci en sous-système ayant chacun leur finalité propre au sein d'une finalité globale : par exemple le

découpage en sous système d'approvisionnement production, sous système distribution ou sous-système pilotage exécution.

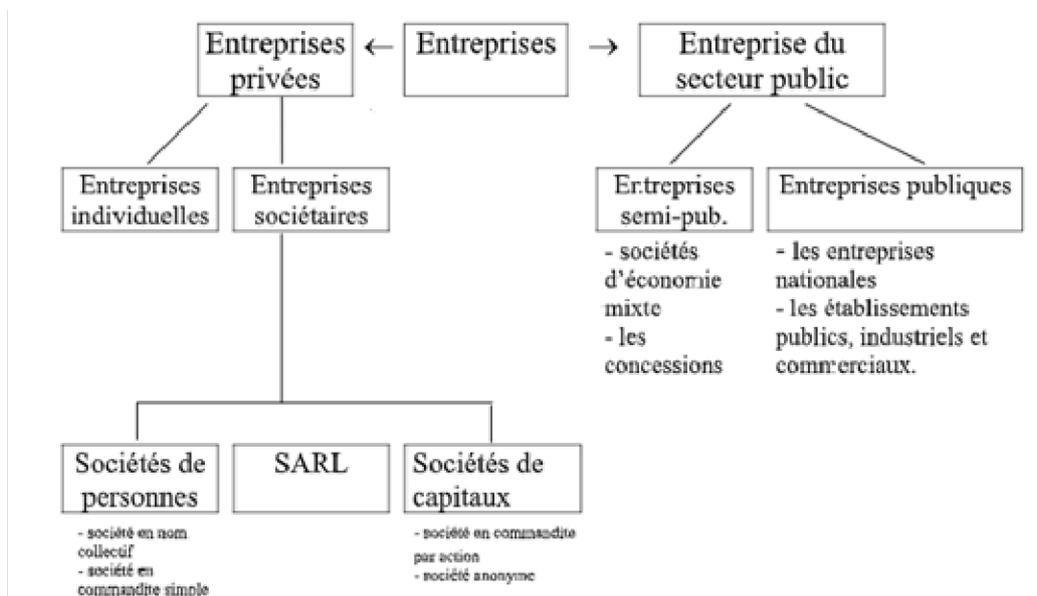
❖ En sortie on obtient les résultats qui permettent de vérifier si les objectifs fixés ont été atteints ou non (chiffres d'affaires taux de rentabilité).

2 typologie des entreprises

En raison de la diversité des entreprises, de multiples classifications sont opérées selon différents critères.

2.1 Critères juridiques :

Il existe plusieurs formes juridiques vous permettant de créer l'entreprise qui répond à vos attentes, seul ou avec des associés, ce choix s'avère fondamental, voire crucial, car il fixera le mode d'imposition approprié, tel que défini par la législation fiscale, ainsi que les responsabilités et les obligations en découlant.



2.1.1 L'entreprise individuelle (personne physique):

- Elle est destinée en général pour les entreprises de taille modeste;
- Ne demandant pas des statuts, sa création est simple;
- L'accomplissement des formalités d'inscription au registre du commerce est rapide;

A cause de la confusion entre votre patrimoine et celui de l'entreprise, l'acquittement des dettes de l'entreprise peut s'étendre à vos biens personnels;

- L'immatriculation au registre du commerce confère la qualité de commerçant.

2.1.2 L'entreprise sociétaire :

une société est un contrat par lequel 2 ou plusieurs personnes décident de mettre en commun des apports en vue de partager le bénéfice économique qui pourrait en résulter tout en ayant vocation aux pertes.

Elles comprennent:

2.1.2.1 les sociétés de personnes:

Elles comprennent:

2.1.2.1.1 les sociétés en nom collectif (SNC):

Dans ce type de sociétés, les associés ont tous la qualité de commerçant et répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales.

L'avantage de cette forme juridique présente une organisation statutaire souple et il n'est pas exigé un capital minimum obligatoire.

Les PME peuvent adopter cette forme sociale lorsqu'elles disposent de faibles capitaux notamment pour les projets innovants peu consommateurs de fonds propres.

2.1.2.1.2 Les sociétés en commandite simple :

Elles se caractérisent par la présence de deux groupes d'associés:

* Les commandités qui ont la qualité de commerçant et sont solidairement responsables des dettes sociales.

* Les commanditaires qui sont des associés qui ne répondent des dettes sociales qu'à concurrence de leurs apports.

Cette forme sociale favorise le développement d'une société familiale par apport de capitaux nouveaux sans que pour autant que les initiateurs du projet en perdant la maîtrise. Le SCS est la solution pour une ouverture en douceur du capital.

2.1.2.1.3 Les sociétés en participation :

Les sociétés en participation sont des sociétés qui ne sont pas immatriculées au registre de commerce et dépourvues de la personnalité morale. Leur constitution ne nécessite aucune formalité, elles sont cependant soumises à l'obligation de souscrire une déclaration d'existence auprès des services fiscaux.

Elles sont le cadre idéal de sociétés prenant en charge des opérations ponctuelles d'envergure telles que les chantiers de travaux publics et les exploitations agricoles. Cette forme sociale permet le développement de la sous-traitance par le regroupement des maîtres d'œuvres et les sous-traitants.

2.1.2.2 Les sociétés de capitaux:

Elles comprennent:

2.1.2.2.1 Les sociétés par action:

La société par actions est constituée entre des associés qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. Le nombre des associés ne peut être inférieur à sept (07) membres. Leur capital ne peut être inférieur à 5.000.000 DA si la société fait publiquement appel à l'épargne et 1.000.000 DA dans le cas contraire.

La SPA est une structure par excellence de grandes entreprises susceptibles de dégager des bénéfices conséquents mais consommatrices de fonds propres par l'ouverture de capital.

2.1.2.2.2 Les sociétés à responsabilité limitée (SARL) :

Elles sont constituées entre des associés qui ne supportent leurs pertes qu'à concurrence de leurs apports.

Le capital social ne peut être inférieur à 100.000 DA. La valeur nominale des parts sociales est fixée à 1.000 DA au moins.

Lorsque cette société ne comporte qu'une seule personne en tant qu'associé unique, elle est dénommée entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée " EURL".

Cette forme sociale permet la cessibilité des parts sociales. Par contre, elle est contraignante par le fait qu'il est exigé la libération totale des parts sociales.

2.2 Critères dimensionnels :

Les éléments ci-dessous pris séparément ou ensemble permettent de distinguer les petites, moyennes et grandes entreprises.

- le Chiffre d'affaires : mesure la part de marché de l'entreprise.
- la Valeur ajoutée: mesure la richesse créée à l'intérieur de l'entreprise.
- l'Effectif : permet d'apprécier l'importance du facteur de production travail.
- les Capitaux propres : mesurent entre autre l'importance des fonds apportés par les propriétaires.
- le Résultat de l'entreprise, traduit la rentabilité de l'entreprise.

Le plus souvent, c'est le critère de l'effectif et du chiffre d'affaires qui sont retenus pour réaliser cette partition. On distingue ainsi :

- 1-10====micro entreprise C.A ne dépasse pas 20 million DA
- 10-50 ==== petite entreprise CA 20million DA- 200 million DA
- 50-250 ==== moyenne entreprise CA > 200 million DA- 2 milliard DA
- > 500 ==== grande entreprise CA > 2 milliard DA

2.3 Critères basés sur l'activité économique :

La classification de Colin Clark: Les trois grands secteurs d'activité "The conditions of Economic Progress", 1941.

Clark découpe le système productif en 3 grands secteurs d'activité:

- **Le secteur primaire:** regroupe les entreprises liées à l'exploitation du milieu naturel, et aboutissant à la mise à disposition de matières premières (agriculture, pêche, extraction minière)
- **Le secteur secondaire:** rassemble les entreprises qui réalisent la transformation des matières premières en biens de production ou en biens de consommation (industrie, BTP...)
- **Le secteur tertiaire:** Inclut les entreprises réalisant la production de services (commerces, banques, assurances, transport...)

Clark introduit un nouveau concept: "La loi des trois secteurs". Le développement économique est lié à l'évolution de la part respective de chacun des 3 secteurs dans l'activité économique;

- Au départ, c'est le secteur primaire qui est dominant,
- Puis, le secteur secondaire se développe, et finit par dépasser le secteur primaire,
- Enfin, le secteur tertiaire prend de l'importance et devient petit à petit dominant.

D'aujourd'hui, parlent du secteur quaternaire : il concernerait les prestations intellectuelles (en général, cette appellation désigne les sociétés de conseil informatique – TIC-).

3 LES PRODUITS DE L'ENTREPRISE

3.1 Définition

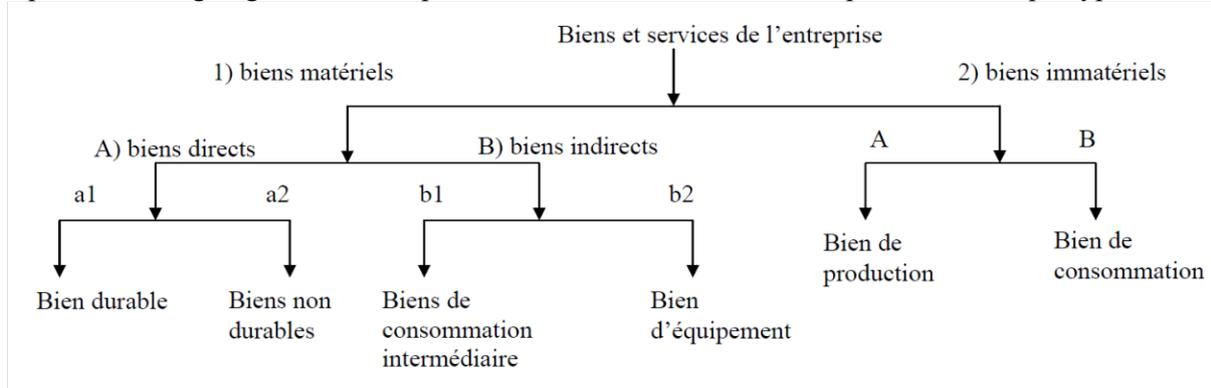
Un produit (bien ou un service) peut être défini comme un ensemble de bénéficiaires : certains sont subjectifs, perceptuels, psychologiques. Tandis que d'autres sont objectifs, tangibles ou physiques.

Si un bien est défini comme ce qui est utile, apte à satisfaire des besoins humains, un bien économique doit en plus être rare (sinon il s'agit d'un bien libre et gratuit) et produit par une activité humaine (sinon il s'agit d'un bien naturel) – l'air atmosphérique constituant un exemple de bien non économique, à la fois libre et naturel. Cette définition actuelle courante des biens économiques ne rend toutefois pas bien compte de la complexité de la notion et des variations qu'elle continue de connaître.

La rareté est relative à l'écart qui sépare les besoins des ressources Cet écart est irréductible puisque les besoins sont posés comme illimités et les ressources comme limitées

3.2 Classification des produits et services de l'entreprise

Selon l'usure, selon le degré ou le temps de destruction et selon l'usage qu'on peut classifier les produits et les services de l'entreprise on donnera d'abord une vue d'ensemble de la classification à partir d'un organigramme et on procédera ensuite à une définition précise de chaque type.



3.2.1 Les biens matériels :

Se décomposent en biens directs et biens indirects

3.2.1.1 Les biens directs

ou de consommation finale : Ils regroupent les biens qui peuvent satisfaire directement les besoins des agents économiques exemple : le pain, la craie, le livre, les vêtements, la maison, la voiture selon le degré de l'usure ou la destruction on trouve deux types :

3.2.1.1.1 Les biens non durables

ou périssables : Leur destruction (consommation) intervient au premier usage comme la consommation de l'électricité par les ménages, les produits d'entretien, les aliments ...

3.2.1.1.2 Les biens durables:

Leur consommation dure plus longtemps comme une maison d'habitation, vêtements, mobilier, automobile ...

3.2.1.2 Les biens indirects

ou bien de production : On distingue aussi deux types

3.2.1.2.1 Les biens de consommation intermédiaire

Il s'agit de matières brutes, de produits semi-finis qui nécessitent une transformation pour devenir des produits prêts à la consommation finale.

Par exemple : La farine subit une transformation pour devenir un pain.

La laine subit une transformation pour devenir un tricot

Ces produits représentent des biens de matière consommable. Ils ont besoin pour leur transformation de sources d'énergie qui sont détruites et pendant leurs qualités à fin d'avoir des produits finis.

3.2.1.2.2 Les besoins d'équipement

sont des biens durables pouvant être utilisés plusieurs fois à la fabrication d'autres biens. Exemple: machine, transport, construction, installation ...

3.2.2 Les biens immatériels (invisibles, services)

Ont des produits des activités relevant du secteur tertiaire : opération de distribution, des biens, services rendus par les administrations publiques ... On distingue :

3.2.2.1 Service de production

sont les services qu'utilise l'entreprise pour sa production par exemple le transport des matières premières à la production.

3.2.2.2 Services de consommation

ils sont destinés à la consommation finale.

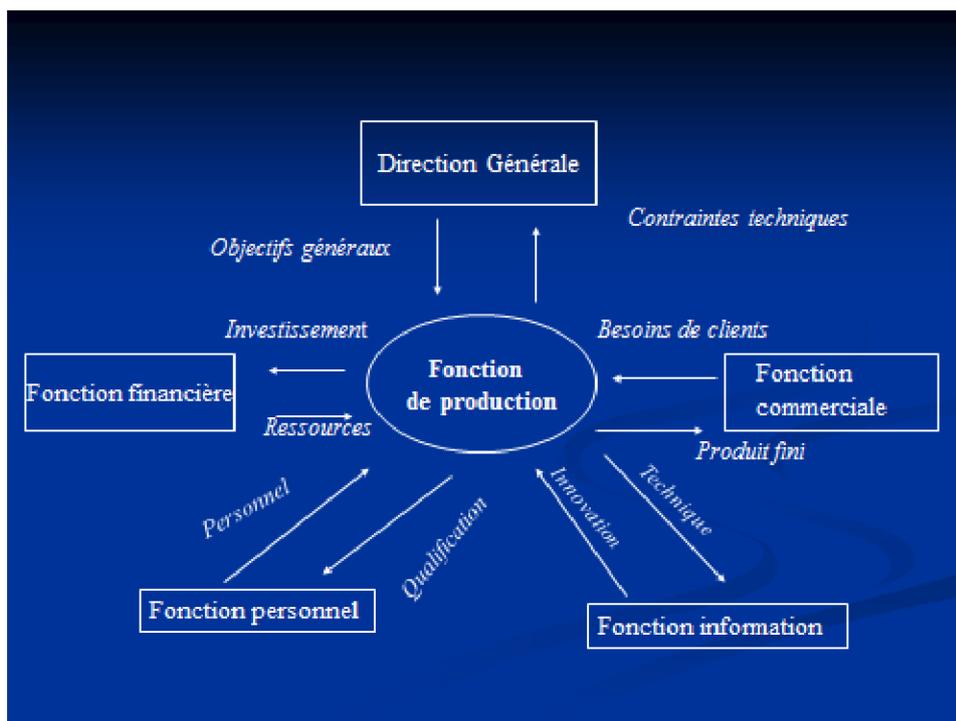
4 Les fonctions de l'entreprise

Dans l'entreprise, les fonctions correspondent aux actions nécessaires pour atteindre un but. Chaque fonction regroupe un certain nombre de tâches, d'activités de nature différente mais concourent à un même résultat.

Une fonction est une catégorie abstraite.

Ex : la fonction comptable désigne un ensemble de travaux à exécuter afin d'enregistrer, mémoriser, analyser l'activité de l'entreprise et aider à la prise de décision.

Chaque fonction est envisagée comme une étape du processus de production.



L'intervention des différentes fonctions peut être hiérarchiser de la façon suivante:

- **La fonction de direction generale**
- **La fonction commerciale**
- **La fonction prouction**
- **La fonction approvisionnement**
- **La fonctions comptable et financière**
- **La fonction personnelle : la gestion des ressources humaines**
- **La fonction Recherche et développement**

4.1 La fonction de direction generale (management)

Pilotage, direction et management

Le terme management signifie **gestion, direction, pilotage**.

Lorsque le management s'exerce à un haut niveau de responsabilité, on peut l'assimiler à la fonction de direction.

- H.Fayol

La notion classique d'administration chez Fayol constitue l'aspect essentiel de la notion contemporaine de management

Pour Fayol, « **administrer c'est prévoir, organiser, commander et contrôler** ».

Prévoir c'est « sentir l'avenir, dresser le programme d'action »

Organiser, « c'est à dire constituer le double organisme matériel et social de l'entreprise »

Commander « c'est à dire faire fonctionner le personnel »

Contrôler « c'ad veiller à ce que tout se passe conformément aux règles établies »

- P.Drucker

Pour Drucker, le management est la **fonction essentielle**. Il a une dimension humaine importante puisque le manager doit fixer les objectifs mais aussi analyser et organiser les activités, motiver et communiquer, contrôler, former le personnel.

-E.Mayo

Le management doit permettre de concilier l'organisation humaine et l'organisation technique

-H.Mintzberg

Le manager exerce une fonction qui intègre différents rôles complémentaires:

-un rôle interpersonnel ou relationnel (leader)

- un rôle informationnel (centre du système d'information)

- un rôle décisionnel (adaptation à l'environnement, initiateur de projet, superviseur de projets, régulateur, négociateur, répartition des ressources)

Piloter une entreprise c'est à la fois:

- **fixer les objectifs**

- **choisir et mettre en œuvre les moyens** nécessaires pour les atteindre

- **contrôler le fonctionnement et les résultats**

- **opérer des régulations** c'est à dire des corrections afin d'atteindre les objectifs

4.2 La fonction commerciale

Longtemps considérée comme secondaire, elle a pris de l'importance avec l'accentuation des contraintes concurrentielles et les évolutions sociologiques et culturelles qui ont marqué la fin du siècle dernier.

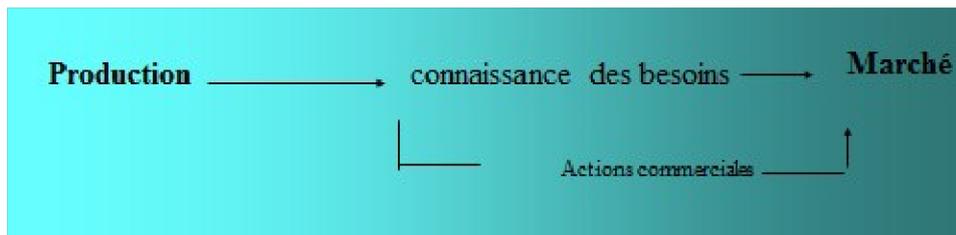
3 phases dans cette évolution:

***phase production:** début du XIX siècle à la seconde guerre mondiale, priorité à la fonction production. La production prime sur la vente (J.B.Say: « l'offre crée sa propre demande »

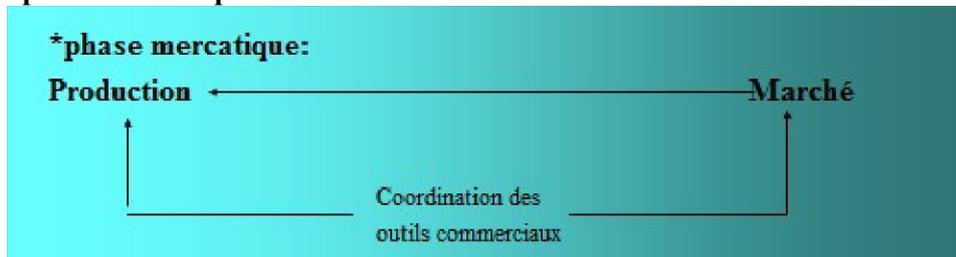


***phase vente:** le développement de la concurrence et les travaux de JM Keynes mettent en évidence le rôle important de la demande

Cette phase dure jusqu'au début des années 60



***phase mercatique:**



La fonction mercatique devient la fonction-clé de la firme.

- Interface entre l'entreprise et le marché.
- Distribuer ce qui est produit dans l'entreprise

La conquête du marché reste la finalité de l'entreprise mais celle-ci Passe par la satisfaction des clients, satisfaction qui permet de Développer les ventes

La démarche mercatique s'appuie ainsi sur la connaissance du Marché de l'entreprise

Pour découvrir les besoins du consommateur, un ensemble de techniques sont mises en œuvre.

Démarche mercatique

La démarche mercatique :

- Définir les comportements des consommateurs
- Accéder aux informations nécessaires à l'étude de marché
- Positionnement du produit ce qui intègre une démarche stratégique.

4.3 La fonction production:

c'est l'Activité centrale des entreprises

A- La gestion de la production doit aboutir à la fabrication de produits de **qualité**, dans les **délais** requis et au meilleur **coût**

La qualité du produit

C'est sa conformité aux besoins exprimés ou implicites de la clientèle, Elle est appréciable techniquement par rapport à des normes

La notion de qualité englobe aujourd'hui la traçabilité de ce produit notamment dans l'agroalimentaire

Les délais de fabrication

Ils déterminent dans de nombreux cas les délais de livraison à la clientèle, Or les délais de livraison sont un argument commercial essentiel, Les délais de fabrication dépendent de l'approvisionnement en cas de nouveaux produits, du passage de la conception à celle de la fabrication, de l'organisation générale et des techniques de production utilisées qui déterminent la productivité de l'entreprise

Les coûts

Ils sont appréciés par rapport à des standards (coûts prévus qui constituent des objectifs)

Les coûts de production sont constitués

- des charges d'approvisionnement
- des charges de personnel de fabrication
- des charges d'amortissement des équipements productifs

Ils sont fortement influencées par:

- la technique utilisée qui détermine la **productivité (valeur de la production/quantité de facteur utilisée ou valeur de la production/coût du facteur)**
- le **niveau d'activité** (quantité fabriquée)qui détermine les **économies d'échelle** réalisables

B- Les différents modes de production

La classification peut se faire selon différents critères:

-classification selon l'organisation du processus de production

- *Production unitaire
- *Production en petite série ou en grande série
- *Production en continu

-classification selon le lien avec la demande

- *Production effectuée à la demande (sur mesure)
- *Production standardisée (ou de masse)
- *Production sur mesure et de masse (personnalisation par un assemblage différenciée de pièces ou de composants standardises)

c- LA GESTION DE LA PRODUCTION

Objectif: maîtrise des flux physiques et des flux d'information entourant la fabrication d'un produit

Outils d'aide a la gestion de la production:

- analyse de la valeur
- méthodes mathématiques d'ordonnancement (PERT...)
- GPAO

Les modes de gestion de la production

-Gestion par l'amont (système traditionnel) : Mode de gestion de la production dit en **flux poussés** (associée au taylorisme et à la production standardisée de masse)

-Gestion par l'aval : Mode de gestion de la production dit en **flux tirés ou flux tendus**

Produire en fonction d'une demande effectivement exprimée

***le principe du juste à temps (J. A.T)**

Concilier une production de masse avec des coûts de stockage très faibles

4.4 La FONCTION APPROVISIONNEMENT

4.4.1 DIFFERENTS OBJECTIFS DE L'APPROVISIONNEMENT

1/objectifs de coût

Le souci majeur des entreprises est de réduire les coûts pour accroître la compétitivité. La gestion des approvisionnements doit y participer en

- **réduisant les coûts d'achat** des matières et des produits
- **minimisant le coût de stockage** des approvisionnements

2/objectifs de qualité

la qualité de l'approvisionnement permet à l'entreprise de réduire le nombre de déchets ou de malfaçons et améliore la qualité des produits fabriquées

l'objectif de qualité participe à l'objectif de compétitivité

3/objectifs de fonctionnement

Assurer la permanence des stocks. Toute rupture de stocks se traduit par une perte de clients ou un retard dans le délai de fabrication des matières et des produits

Les objectifs de coût se conjuguent avec les objectifs de fonctionnement et obligent à une gestion de stock très rigoureuse

4.4.2 LA POLITIQUE D'ACHAT

Gérer les approvisionnements nécessite de connaître les besoins de production (pour une industrie) ou ceux des clients (pour un distributeur)

La connaissance des besoins suppose une analyse du processus de production et un suivi de la vente des produits

LE CHOIX DES FOURNISSEURS

Les critères de choix:

- le prix
- la qualité
- la sécurité (régularité de l'approvisionnement)
- les délais: ils déterminent le rythme d'exploitation de l'entreprise
- le service après-vente :déterminant pour les équipements exigeant une maintenance régulière

Les modes de sélection:

- les appels d'offre :spécifie les exigences techniques et délai de livraison (cahier de charges)
- la négociation directe:
- les centrales d'achat: les entreprises de distribution font en majorité appel a des centrales d'achat

4.4.3 La gestion comptable des stocks :

a pour objet de mesurer tous les flux d'entrée et de sortie des stocks pour connaître l'état des stock, de contrôler le mouvement des stocks et d'aider à la gestion économique des stocks

La mesure des stocks peut être physique (inventaire en quantité) ou monétaire (inventaire en valeur). Elle permet de mesurer le stock moyen et le taux de rotation des stocks

4.5 Fonction personnelle : la gestion des ressources humaines

Les ressources humaines apportent une forte contribution à la valeur ajoutée et à la compétitivité.

La gestion des ressources humaines est une gestion efficiente en fonction de l'évolution de l'entreprise, de son environnement (mondialisation, incertitude économique), des mutations technologiques, les attentes du personnel, la législation du travail, afin de Maintenir l'adéquation entre les besoins et les ressources en personnel de l'entreprise grâce a Mise en œuvre d'une gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences.

■ **Les grands objectifs :**

- Rechercher la flexibilité
- Favoriser l'implication des salariés dans la réussite de l'entreprise.
- Surveiller les dysfonctionnements sociaux.

4.6 Fonction Recherche et développement

Recherche fondamentale : « Découverte »

Recherche appliquée : « Invention »

Recherche et développement : « Innovation »

Les Contraintes économiques :

- Incertitude du marché
- Instabilité de l'offre et de la demande

Les Conséquences :

- Raccourcissement de la durée de vie des produits
- Raccourcissement de la durée de vie des procédés et des techniques
- Globalisation de la concurrence en terme géographique et sectoriels

4.7 Fonctions comptable et financière

■ **Tenir une comptabilité**

- Enregistrer des opérations dans les comptes
- Stocker des informations
- Produire des états périodiques (balance) et annuels (bilan, compte de résultat...)

■ **Source d'information**

- À usage interne/externe
- Analyser les produits et les charges de manière à fournir des indicateurs permettant le suivi des coûts et le contrôle des réalisations par rapport aux objectifs.

■ **Fonction financière :**

- Distinguer les équilibres indispensables à la pérennité de l'entreprise
- Arbitrer les choix nécessaires à cet objectif
- Assurer et maintenir la rentabilité de l'entreprise
- Garantir la solvabilité de l'entreprise
- Gérer les risques inhérents à l'acte d'entreprendre.

Notions de gestion comptable

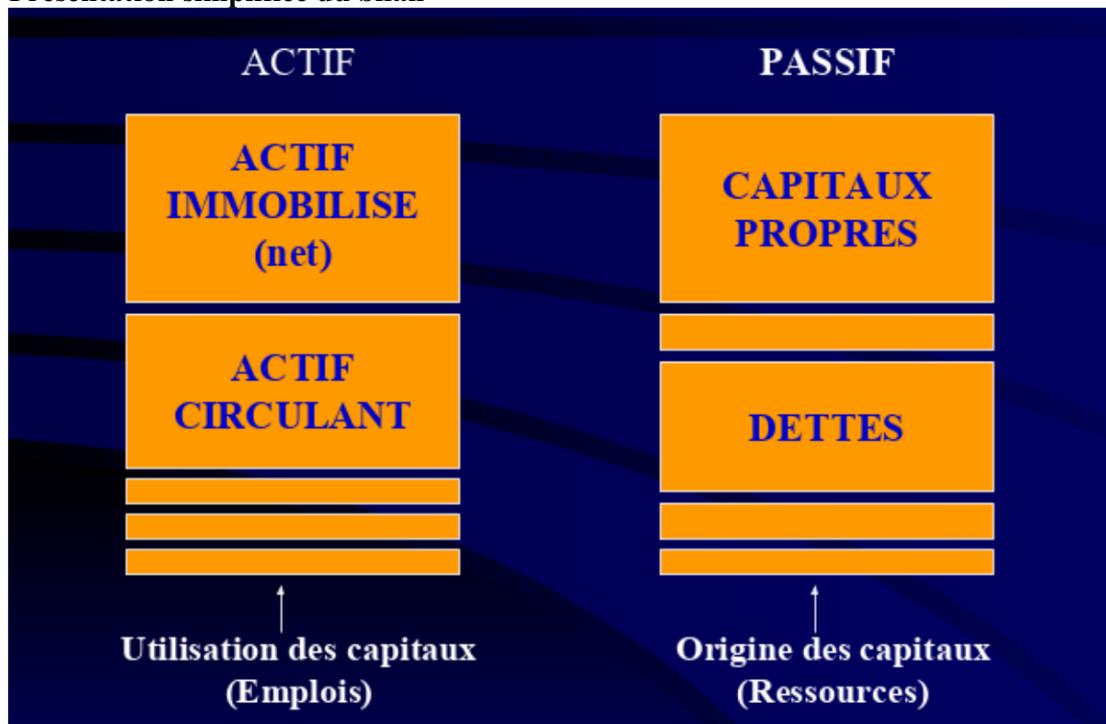
1- Le bilan

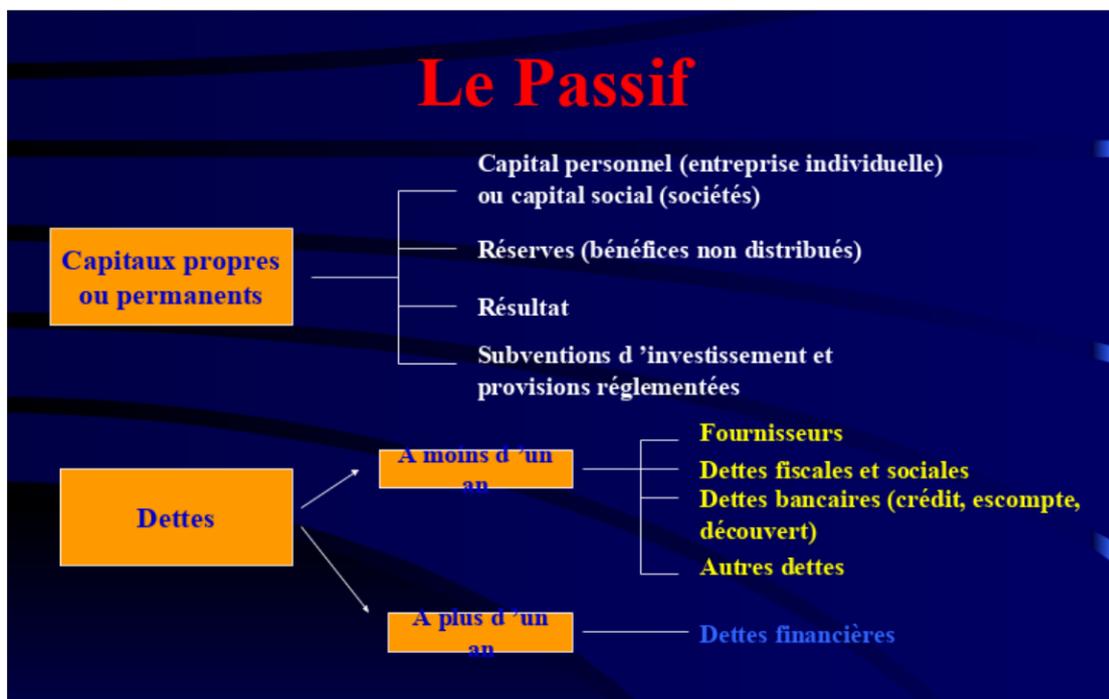
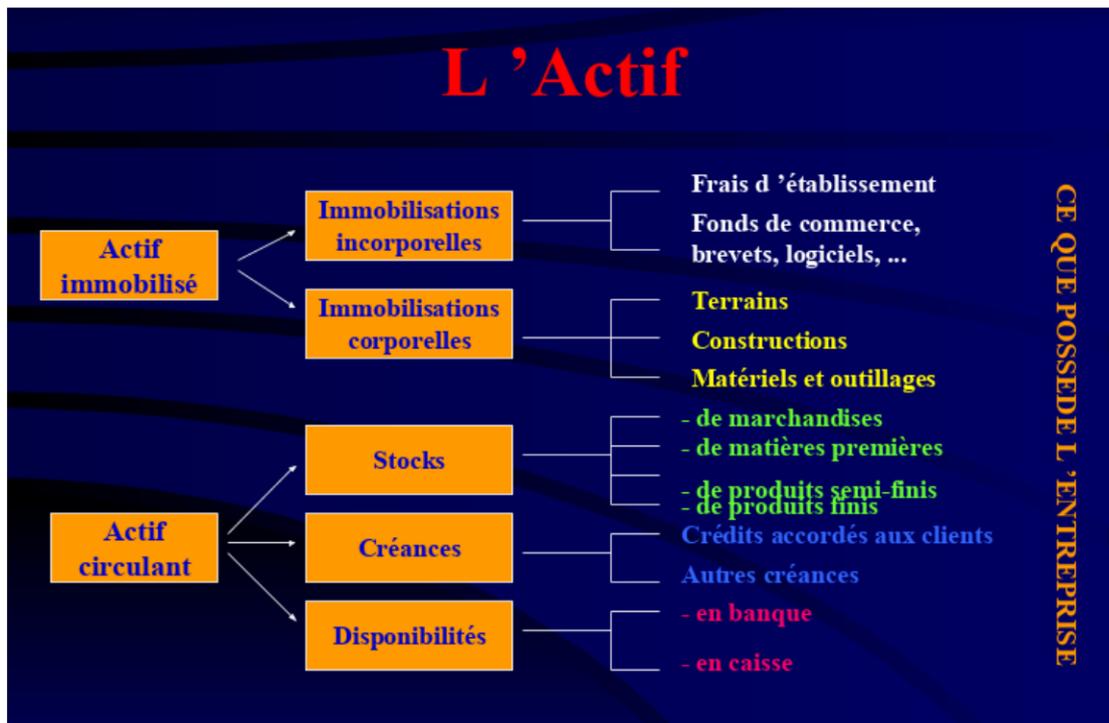
Le bilan est une « photographie » de la situation patrimoniale de l'entreprise à un instant donné (par exemple la fin de l'année).

Il se présente sous la forme d'un tableau qui comprend deux parties :

- l'actif : détaille la valeur des différents biens dont l'entreprise dispose (Emplois)
- le passif : précise comment ces biens ont été financés ou encore détaille comment l'entreprise utilise ces biens pour exercer son activité (Ressources)

Présentation simplifiée du bilan





La présentation officielle du bilan
Bilan actif

Bilan actif

ACTIF	Note	N Brut	N Amort./PDV.	N Net	N-1 Net
ACTIFS NON COURANTS					
Ecart d'acquisition				-	
Immobilisations incorporelles				-	-
Immobilisations corporelles					
Terrains					
Bâtiments					
Installations, machines et outillage					
Matériel de transport					
Autres immobilisations corporelles					
Immobilisations en concession					
Immobilisations en cours					
Immobilisations financières					
Titres des filiales					
Titres mis en équivalence (1)/Entreprises associées					
Autres participations et créances rattachées					
Autres titres immobilisés					
Prêts et autres actifs financiers non courants					
Impôt différé actif					
TOTAL ACTIFS NON COURANTS					
ACTIFS COURANTS					
Stocks et encours					
Marchandises, Matières et fournitures					
Produits Finis et encours					
Autres stocks					
Créances et emplois assimilés					
Clients					
Autres débiteurs					
Impôts et assimilés					
Groupe et associés					
Autres créances et emplois assimilés					
Disponibilités et assimilés					
Placements et autres actifs financiers courants					
Trésorerie					
TOTAL ACTIFS COURANTS					
TOTAL GENERAL ACTIF					

Bilan passif

Bilan passif			
PASSIF	Note	N	N-1
CAPITAUX PROPRES			
Capital émis			
Capital non appelé			
Primes d'émissions			
Réserves/Réserves (Consolidées) (1)			
Ecart de réévaluation			
Ecart d'équivalence (1)			
Résultat net de l'exercice/ Résultat net part du groupe (1)			
Report à nouveau			
Dont :			
Charges, pertes et produits non inscrits au compte de résultat			
Résultats non affectés			
Part de la société consolidante (1)			
Part des minoritaires (1)			
TOTAL I			
PASSIFS NON-COURANTS			
Emprunts et dettes financières			
Impôts différés et provisionnés			
Autres dettes non courantes			
Provisions à long terme			
Produits constatés d'avance à long terme			
TOTAL PASSIFS NON-COURANTS II			
PASSIFS COURANTS			
Fournisseurs et comptes rattachés			
Autres créditeurs			
Impôts et autres dettes para-fiscales			
Groupe et associés			
Autres dettes courantes			
Trésorerie Passif			
TOTAL PASSIFS COURANTS III			
TOTAL GENERAL PASSIF			

Le compte de résultat

Le compte de résultat est un tableau qui regroupe l'ensemble des produits et des charges de l'entreprise. C'est un « film » de l'activité de l'entreprise.

Il se décompose en trois niveaux :

- opérations d'exploitation
- opérations financières
- opérations exceptionnelles

La différence entre les produits et les charges constitue le résultat (bénéfice ou perte)



Les opérations d'exploitation

CHARGES EXPLOITATION	ACHATS CONSOMMES	CHIFFRE D'AFFAIRE	PRODUITS EXPLOITATION
	AUTRES CHARGES EXTERNES	PRODUCTION STOCKEE	
	IMPOTS, TAXES, VERSEMENTS ASSIMILES	PRODUCTION IMMOBILISEE	
	SALAIRES ET CHARGES SOCIALES	AUTRES PRODUITS GESTION COURANTE	
	AUTRES CHARGES GESTION COURANTE	REPRISE SUR AMORTISSEMENT PROVISIONS EXPLOITATIONS	
	DOTATIONS AMORTISSEMENT PROVISIONS EXPLOITATION		

Les charges d'exploitation

CHARGES EXPLOITATION	ACHATS CONSOMMES	Marchandise, variation stock (SI - SF) Matières premières, variation stock Eau, électricité, téléphone, fournitures...
	AUTRES CHARGES EXTERNES	Crédit-bail, loyer, entretien Assurance, interim, honoraires, publicité Transports, déplacements
	IMPOTS, TAXES, VERSEMENTS ASSIMILES	Taxes sur salaire, taxe foncière, taxe professionnelle ...
	SALAIRES ET CHARGES SOCIALES	Charges sociales : URSSAF, ASSEDIC, retraite, maladie ...
	AUTRES CHARGES GESTION COURANTE	
	DOTATIONS AMORTISSEMENT PROVISIONS EXPLOITATION	

Les produits d'exploitation

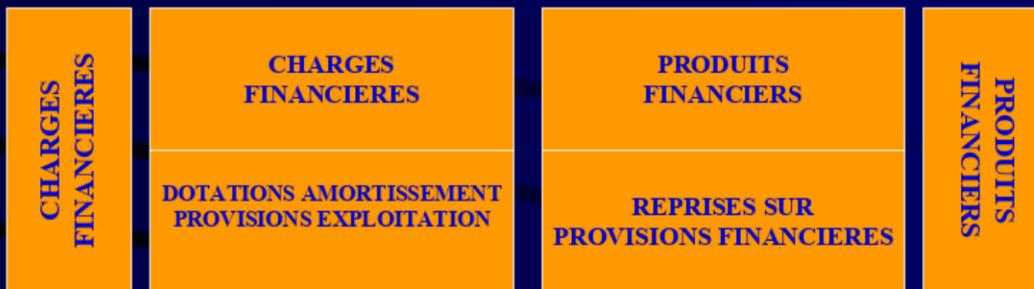
Ventes marchandises

Production vendue
(biens et services)

Stock final - Stock initial



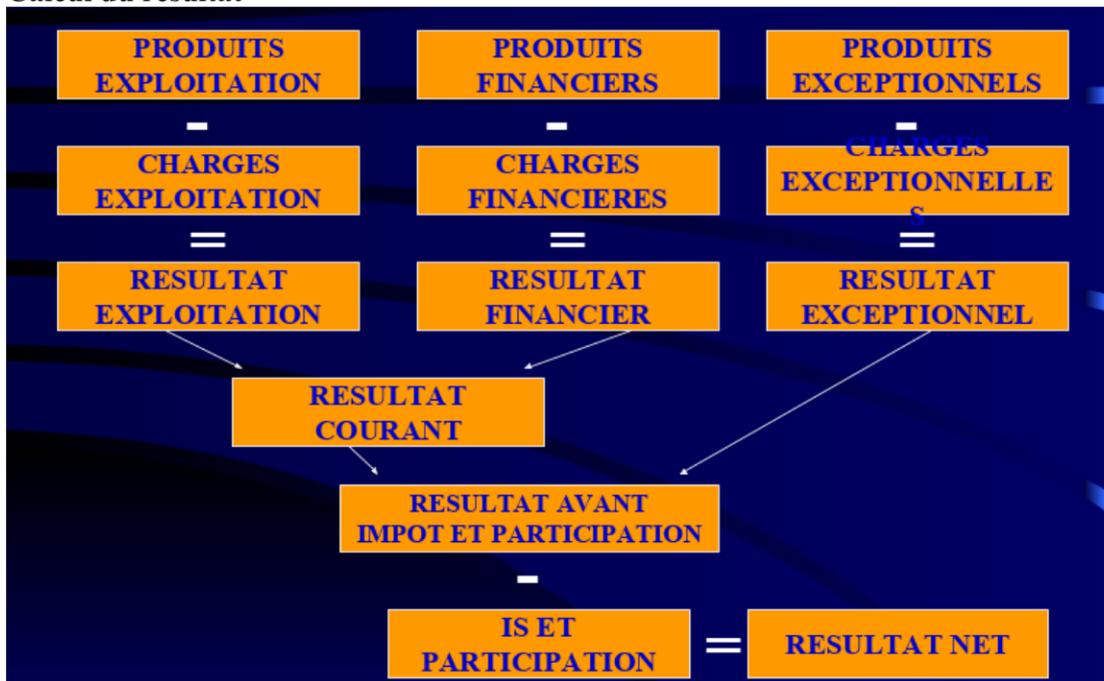
Les opérations financières



Les opérations exceptionnelles

CHARGES EXCEPTIONNELLES	CHARGES EXCEPTIONNELLES SUR OPERATIONS GESTION	PRODUITS EXCEPTIONNELS SUR OPERATIONS GESTION	PRODUITS EXCEPTIONNELS
	CHARGES EXCEPTIONNELLES SUR OPERATIONS CAPITAL	PRODUITS EXCEPTIONNELS SUR OPERATIONS CAPITAL	
	DOTATIONS AMORTISSEMENT PROVISIONS EXCEPTIONNELLES	REPRISES SUR PROVISIONS EXCEPTIONNELLES	
	PARTICIPATION		
	IMPOT SUR BENEFICES		
	BENEFICES	PERTES	

Calcul du résultat



Présentation du compte de résultat

Compte de résultat (par nature)			
Désignation	Note	N	N-1
Chiffre d'affaires			
Ventes de marchandises			
Ventes de produits finis			
Ventes de travaux			
Prestations de services			
Autres ventes			
Variation stocks produits finis et en cours			
Production immobilisée			
Subventions d'exploitation			
I – Production de l'exercice			
Achats consommés			
Services extérieurs et autres consommations			
II – Consommation de l'exercice			
III VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I - II)			
Charges de personnel			
Impôts, taxes et versements assimilés			
IV EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION			
Autres produits opérationnels			
Autres charges opérationnelles			
Dotations aux amortissements			
Dotations aux provisions et pertes de valeur			
Reprise sur pertes de valeur et provisions			
V RESULTAT OPERATIONNEL			
Produits financiers			
Charges financières			
VI RESULTAT FINANCIER			
VII RESULTAT AVANT IMPOTS (V + VI)			
Impôts exigibles			
Impôts différés (variations)			
VII RESULTAT NET DE L'EXERCICE			
Part dans les résultats nets des sociétés mises en équivalence			
RESULTAT NET DE L'ENSEMBLE CONSOLIDE (1)			
Dont part des minoritaires (1)			
Part du groupe (1)			
VII RESULTAT NET DE L'EXERCICE			
Part dans les résultats nets des sociétés mises en équivalence			
VIII RESULTAT NET DE L'ENSEMBLE CONSOLIDE (1)			
Dont part des minoritaires (1)			
Part du groupe (1)			