

Chapitre 2 Comment s'établissent les relations entre l'entreprise et son environnement économique ?

L'entreprise est un acteur économique qui occupe une position centrale dans une économie de marché. Elle est insérée dans un environnement économique avec lequel elle est en interaction constante. Afin de comprendre comment s'établissent les relations de l'entreprise avec son environnement économique, il convient tout d'abord d'étudier :

- les réseaux d'échanges qui existent entre elle et les autres acteurs (I).
- Identifier ensuite les types de relations qu'elle y entretient avec les autres entreprises (II). enfin le fonctionnement des marchés

I/ Panorama des relations de l'entreprise avec son environnement économique.

A/ Des relations nouées avec différentes catégories d'acteurs économiques...

Toute entreprise est insérée dans un environnement complexe et évolutif, constitué de différentes catégories d'acteurs économiques : entreprises, ménages, associations, banques, État. Le reste du Monde est la dénomination de l'ensemble des acteurs non-résidents (« étrangers ») avec lesquels une entreprise peut être en relation du fait de son activité internationale : clients et fournisseurs étrangers, associations, banques et États étrangers.

Chacun de ces acteurs, doté de ressources et confronté à des dépenses spécifiques, exerce un rôle économique qu'il est possible d'appréhender à partir de sa fonction principale ainsi que le synthétise le tableau suivant :

Agent économique	<i>exemple</i>	rôle économique	ressources	dépenses
Entreprise	<i>Sociétés non financières (SNF) Entreprises privées aux formes juridiques variées</i>	Produire des biens ou des services marchands	Recettes des ventes	Charges courantes et investissements
Ménage	<i>Particuliers, consommateurs et clients des entreprises et des banques, usagers du service public</i>	Consommer et épargner	Revenus du travail et du capital	Charges d'exploitation et investissement
Administration	<i>Administrations publiques (APU) État Collectivités locales</i>	Produire des biens ou des services collectifs non marchands	Impôts et taxes	Dépenses publiques de fonctionnement et d'infrastructures
Association	<i>Institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM) Associations aux objets divers</i>	Produire des biens et services non marchands	Cotisations des adhérents, subventions	Dépenses de fonctionnement et d'infrastructures
Banque Sociétés financières (SF)	<i>Établissements bancaires ou de crédit en ligne ou disposant d'un réseau d'agences</i>	Élaborer des produits et services financiers marchands Rémunération des prestations, intérêts perçus		Charges d'exploitation (notamment intérêts versés et dépenses d'infrastructures)
Reste du monde	<i>Entreprises clientes à l'étranger Fournisseurs étrangers d'entreprises nationales Ménages (touristes)</i>			

Ces relations donnent lieu à **des échanges et des flux multiples** (circuit économique)

L'entreprise, dans le cadre de son activité de production de biens et/ou de services, entretient avec les différentes catégories d'acteurs des relations d'échanges (relations quotidiennes ou moins fréquentes) qui donnent lieu à des **flux réels** (achats/ventes de biens ou de services, prestation de travail des salariés) et à des **flux monétaires** (règlements en faveur des fournisseurs, règlements reçus des clients, prêts de la banque, versement d'intérêts, versements des salaires, paiement des impôts et taxes...).

L'ensemble de ces flux peut être synthétisé par le **circuit économique**, représentation schématique qui permet de visualiser de manière simplifiée la multiplicité des échanges économiques entre les différentes catégories d'acteurs. Voir livre ou votre schéma

Parmi les relations identifiées, la plupart sont des **relations marchandes** qui donnent lieu à des échanges sur des marchés.

II/ Quels sont les marchés sur lesquels ont lieu les différents échanges économiques ?

Un marché est le lieu de rencontre entre l'offre et la demande (d'un bien ou d'un service) dont le fonctionnement se caractérise par le degré plus ou moins élevé de concurrence.

A/ Les trois catégories de marchés sur lesquels l'entreprise réalise des échanges

Types de marché	Types de biens échangés	Offre	Demande	Position de l'entreprise sur ces marchés
Marché des biens et services	Tous types de biens et/ou de services Entreprises productrices de biens et/ou services	Ménages, entreprises, associations, État en tant qu'acheteurs de ces biens ou services produits	Demandeuse de biens et de services auprès de ses fournisseurs, des banques, de l'État.	Productrice de biens et/ou de services qu'elle va vendre à ses clients
Marché du travail	Prestation de travail (physique ou intellectuelle)	Salariés potentiels	Entreprises (qui ont besoin de main-d'œuvre)	Demandeuse de travail
Marché financier	Capitaux à long terme (pour financer les investissements)	Agents à capacité de financement (qui dégagent une épargne) : ménages, certaines entreprises, banques	Agents à besoin de financement (entreprises, États, collectivités publiques, banques, associations...)	Demandeuse de capitaux lorsqu'elle recherche des fonds sur ce marché pour financer ses investissements. Offreuse de fonds lorsqu'elle réalise des placements sur ce marché (achats d'actions ou d'obligations émises par d'autres).

B. Les types de relations qu'une entreprise entretient avec les autres entreprises sur les marchés

relations de complémentarité	relations de concurrence
Avec les entreprises partenaires (fournisseurs et entreprises clientes), une entreprise noue des relations de complémentarité, sur des marchés amont (sur lesquels elle est en position de demande) et sur des marchés aval (en position d'offre).	Avec les entreprises concurrentes (celles qui satisfont le même besoin et proposent des produits équivalents au sien), l'entreprise est en compétition ou en concurrence à la fois par le prix et par la qualité (par exemple par le degré d'innovation de ses produits).

III/ Comment fonctionnent les marchés ?

A. La loi de l'offre et de la demande : la recherche de l'équilibre

La loi de l'offre et de la demande est une loi économique qui prévoit que la hausse du prix d'une marchandise conduit à la baisse de sa demande et à l'augmentation de son offre, et réciproquement. Elle suppose des ajustements successifs des prix et des quantités pour aboutir à une situation d'équilibre dans laquelle, pour le prix d'équilibre, les quantités offertes et les quantités demandées s'égalisent.

B. Les barrières à l'entrée et les asymétries d'information : des obstacles au bon fonctionnement des marchés

Les barrières à l'entrée sont des obstacles **techniques** (taille des équipements, nature du processus de production) ou **réglementaires** (normes légales) rencontrés par des entreprises qui cherchent à s'implanter sur un marché (c'est-à-dire à produire une certaine catégorie de produits). Plus ces barrières sont élevées et plus il est difficile pour de nouvelles entreprises de se lancer dans l'activité concernée.

Les **asymétries d'information** sur un marché correspondent à un déséquilibre dans l'accès à l'information pour les acteurs de ce marché : les uns sont mieux informés que les autres. Elles altèrent la transparence sur ce marché, le plus souvent en défaveur des consommateurs qui ont moins facilement accès à l'information sur la qualité des produits. C'est pourquoi le législateur a instauré, pour les professionnels vendeurs, une obligation d'information et de conseil à l'égard des particuliers.

barrières (inhibitionnelles réglementaires) stratégiques

C. Les externalités : des effets indirects induits par l'activité productive des entreprises

Les externalités sont des effets **indirects** (non recherchés et non comptabilisés) qui résultent de l'activité des entreprises et ne sont pas pris en compte par le marché (dans le prix de vente des produits par exemple).

Les économistes distinguent les externalités négatives (ex. : pollution, atteintes à l'environnement...) et les externalités positives (ex. : amélioration de la qualification des salariés grâce à l'expérience acquise, amélioration de la sécurité...)

Conclusion

Une entreprise, quelle que soit sa taille, sa structure juridique et la nature de son environnement, noue avec les acteurs de son environnement, des relations complexes et de natures différentes : relations marchandes et non marchandes, relations de concurrence et de coopération. Celles-ci sont stabilisées par le droit des contrats.

Beaucoup de relations économiques s'établissent sur des marchés (marchés de biens et de services, marché du travail, marchés financiers). Il arrive que l'accès aux marchés soit entravé par des barrières à l'entrée et que le fonctionnement des marchés se caractérise par des asymétries d'information, source de déséquilibre entre les acteurs. C'est pourquoi le droit exerce une vigilance tant au niveau de la rédaction des clauses contractuelles que de l'exécution des contrats. Par ailleurs, certains effets induits par l'activité des entreprises ne sont pas comptabilisés : ce sont les externalités. Dans le cadre de ses relations avec les acteurs économiques (parties prenantes), l'entreprise poursuit des finalités diverses et, dans une perspective de pérennité, doit sans cesse se préoccuper de sa performance