

CM1 - Economie d'entreprise

Entreprise

Une organisation à vocation lucrative et sociétale vise la pérennité dans le temps en **générant des profits** pouvant être une personne **physique ou morale**. Elle propose un bien ou un service issu de l'achat ou de la production, en mobilisant des **ressources** matérielles, immatérielles et humaines, et s'appuie sur une **structure organisationnelle** définie. Elle se distingue par son **secteur** d'activité et est guidée par une **mission sociétale** et des principes éthiques.

==Types d'entreprises

- **Entreprise de négoce** : approvisionnement, stockage et vente (sans transformation)
- **Entreprise industrielle** : approvisionnement, stockage, transformation (production) et vente
- **Entreprise prestataire de service** : utilisation des compétences salariales pour offrir des services immatériels (approvisionnement)

Acteurs de l'entreprise

- **Dirigeant** : pouvoir et prise de risque
- **Actionnaire** : dividendes financière, sécurité
- **Salariés** : salaires, sécurité de l'emploi...
- **Client** : satisfaction des besoins
- **Syndicats** : défense des salariés, pouvoir

La stratégie

permet d'analyser la situation présente et de développer une vision de ce que serait le futur souhaitable de l'entreprise

Valeur économique

la différence entre la valeur perçue et payée par le client et les coûts supportés pour l'obtenir

Diagnostiques

Diagnostic interne / externe



- **diagnostic interne** => déterminer la capacité stratégique
- **diagnostic externe** => facteurs clés de succès

Diagnostic interne (capacité stratégique)

Fonctions de l'entreprise

Types d'entreprises et de structure NOPE

Propriété/ forme juridique

1. Entreprises individuelles : une seule personne fournit le capital, le travail, direction (EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée, SASU)
2. Entreprise sociétaires privées
 1. sociétés commerciales (séparation du travail et du capital)
 2. sociétés civiles (sociétés civiles immobilières)
3. Entreprise du secteur public : ont pour but un service rendu à la collectivité
 1. publiques
 2. semi-publiques
4. Entreprise du secteur de l'économie sociale (coopératives de production/distribution, mutuelle), s'appuient sur des principes de solidarités

Personnalité morale

La personnalité morale d'une société désigne la **capacité juridique** qu'elle acquiert en tant qu'entité **distincte de ses fondateurs** ou dirigeants. Elle est caractérisée par :

- un nom (dénomination)
- un domicile (siège social)
- nationalité
- un patrimoine distinct de celui des associé

Sociétés commerciales

- **Formation par contrat** : La société est généralement créée par un contrat entre plusieurs personnes (physiques ou morales), bien qu'il existe des cas de société unipersonnelle, comme l'EURL ou la SASU.
- **But lucratif ou économique** : Les associés mettent en commun des biens ou des compétences (leur "industrie") pour obtenir des bénéfices ou réaliser des économies.
- **Partage des résultats** : Les bénéfices sont partagés entre les associés, et ceux-ci acceptent de contribuer aux éventuelles pertes.

Structure de l'entreprise

Structure d'une entreprise

La fonction commerciale

La fonction commerciale en entreprise regroupe les activités liées à la vente de produits ou services et à la satisfaction des besoins des clients. Elle inclut l'étude du marché, la prospection de clients, la gestion des relations client et l'élaboration de stratégies de vente.

- cycle de vie et matrice BCG

Démarche marketing

processus que les entreprises suivent pour comprendre et satisfaire les besoins des clients en atteignant leurs objectifs de vente et de croissance.

1. connaître le marché (identifier le marché=> marketing d'étude)
2. faire acheter (choisir une image, une cible, disposer d'une marque=>marketing stratégique)
3. vendre (plan de marchéage, produit, prix ... => marketing opérationnel)

Connaissance du marché

- les acheteurs, consommateurs, les habitudes d'achats ...
- l'environnement, la technologie, la culture ...
- les autres intervenants sur le marché
- la concurrence (rayonnement géographique, stratégies ...)

Marketing opérationnel

Il se concentre sur la mise en œuvre pratique et concrète des stratégies de marketing élaborées au niveau du **marketing stratégique**.

Politique du produit / marque

- lancement : acteurs peu nombreux et une condition concurrentielles faible
- développement : acteurs peu nombreux mais entrée pour une part de marché
- maturité avec une sélectivité des achats, bcp de concurrents, réduction des prix
- déclin : saturation de la demande, difficultés de croissance

Politique du prix

stratégies de gestion des prix

- 1) stratégie pénétration : bas prix, bas coût par trop de com=> plus de part du marché
- 2) stratégie alignement : prix moyen selon le marché adapter à la concurrence
- 3) stratégie écrémage : haut prix par rapport au concurrent mais moins de part de marché

- **Distribution exclusive**
grande marque, distribution des produits dans les points spécifique souvent

qui appartiennent à l'entreprise

- **Promotion des ventes**

communication sur le produit, réduction , échantillons ...

- **Force de vente**

équipe de vente, toutes les personnes qui sont en contact avec les clients

Construction des graphes

1. définir des tâches élémentaires et leur donner une durée et une antériorité nécessaire
2. définir un tableau de niveaux
3. construire le graphe
4. déterminer le chemin critique à l'aide de l'algorithme

Politique de distribution

Classification traditionnelle des circuits de distribution

- **canal long** : nombre d'intermédiaires ≥ 2
- **canal court** : un seul intermédiaire (le détaillant)
- **canal ultra-court** : aucun intermédiaire (producteur \Rightarrow consommateur)

Politique de communication

- publicité, médias
- promotion des ventes
- force de vente et service après vente
- sponsoring ou parrainage

La fonction productive

Elle représente l'ensemble des processus et des opérations nécessaires pour **transformer les ressources** (matières premières, énergie, capital humain) en produits finis ou en services commercialisables.

Les services de la production

- Bureau des études : conception du produit
- Bureau des méthodes : préparation de la production
- Ordonnancement : organisation de la fabrication dans le temps
- Lancement en production
- Ateliers de production
- contrôle de qualité

Impératifs modernes de la gestion de la production

1. la démarche qualité
2. le management par la qualité totale

La fonction logistique

concerne tout ce qui touche à l'organisation et à la gestion des flux de produits, d'informations et de ressources.

- flux interne : rentrer dans l'entreprise
- flux externe : sortie de l'entreprise

gestion des achats (approvisionnement) :

Acheter les matières premières ou produits nécessaires auprès des fournisseurs et s'assurer qu'ils sont livrés en temps voulu.

gestion des stocks

Stocker ces produits ou matières premières de manière organisée et efficace, tout en évitant les excédents ou les ruptures de stock.

- *Rôle de régulation* : protection contre aléas de transport, réponse à une demande aléatoire
- *Rôle financier* : stocker des produits coûteux (dans le cas où ça augmente)
- *Rôle commercial* : diminution des délais de livraison par des achats de quantités
- *Rôle technique* : amélioration de la qualité des produits
- *Rôle économique* : commandes importantes => diminuer le coût de transport

gestion de prod

- gestion stock (quand, combien, comment, à quel moment, combien ça coute)
- s'assurer de produire quand il faut
 - qualité
- méthode de winson (graphe dérivée)

Financement de l'entreprise

les besoins de financement de l'entreprise

- **Investissements matériels** : Ce type de financement vise à acquérir des biens physiques (machines, équipements, infrastructures) dans le but de :
 - constituer et renforcer le potentiel de production de l'entreprise,
 - accroître les capacités de production,
 - réaliser des gains de productivité,
 - encourager l'innovation.
- **Investissements immatériels** : Ils regroupent les dépenses qui n'ont pas de support physique mais qui augmentent la valeur de l'entreprise. On distingue quatre grandes catégories :
 - **Recherche et développement** (R&D) : pour innover et développer de nouveaux produits ou procédés, (brevé)
 - **Logiciels** : pour améliorer les outils informatiques et la gestion des opérations.
- **Investissements financiers** : Ces financements incluent les prises de participation dans d'autres entreprises, les acquisitions stratégiques et autres placements financiers visant à accroître la valeur ou la sécurité de l'entreprise.

Besoin de financement de financement ?

exploitation

Les moyens/sources de financement de l'entreprise

- **les sources de financement des investissements** (financer les biens durables, machines, locaux, besoin à long terme)

- capital social : fonds apportés par les actionnaires lors de la création de l'entreprise (non remboursé)
 - autofinancement : fonds générés par l'entreprise (bénéfices non distribués)
 - emprunt : (prêts auprès des banques à remboursés avec des intérêts)
 - crédit-bail : location de bien avec option d'achat à la fin de la période de location
- **les sources de financement de l'exploitation** (besoin à court terme de l'entreprise)
 - capitaux permanents : ressources financières stables, fond de roulement constitué par les capitaux propres et les dettes à long terme
 - dettes à court terme (fournisseurs, banques, sociétés d'affacturage)
 - crédit fournisseurs
 - découverts bancaires
 - affacturage : une société d'affacturage avance les fonds et se charge de récupérer les paiements auprès des clients
 - escompte bancaire des effets de commerce : transformer des créances (factures) en liquidités immédiates auprès des banques qui se chargent de récupérer l'agent des clients

Analyse financière de l'entreprise (BILAN)

document d'analyse une durée (1 ans) entre le actif et le passif (un avis sur la santé financière) => patrimoine de l'entreprise en un instant T

Actifs stables (immobilisés)

biens durables, bâtiment, équipement, brevets, nécessaires à l'activité de l'entreprise et qui ne changent pas rapidement de forme (plus d'un an)

Capitaux stables (propres)

apports des actionnaires et bénéfices non distribués (capital), et les dettes à long terme (finance les actifs stable car ressources financières durables)

=> si (couverture des actifs stables = **capitaux stables/actifs stables**) >1 => bonne santé financière et stabilité

Actifs circulants

Ce sont les éléments de l'actif qui se transforment rapidement en liquidités, comme les stocks, les créances clients, et les liquidités elles-mêmes. Ils servent à financer l'activité quotidienne de l'entreprise.

Dettes circulantes (ou dettes moyen court terme)

Ce sont les dettes exigibles à court terme, comme les dettes fournisseurs, les dettes fiscales et sociales, et les découverts bancaires.

=> ratio de liquidité générale = **actifs circulants/dettes circulantes**

actif	passif
actifs stables	capitaux stables
actifs circulants	dettes circulantes
total actif (disponibilités)	total passif (trésorerie passive)

Fonds de roulement

FRNG = capitaux stables - actifs stables

si > 0 : l'entreprise a des ressources stables supplémentaires pour financer une partie de ses actifs circulants. **équilibre financier**

sinon : risque financier important (financement des actifs stables par une partie des dettes circulantes)

Besoin en fonds de roulement

Il correspond aux besoins de financement liés à l'exploitation quotidienne de l'entreprise.

BFR = **actifs circulants (stock + créance) - dettes circulantes**

si >0 : besoin de financement supplémentaire pour les opérations courantes

Trésorerie nette

Trésorerie nette = **fond de roulement (FRNG) - besoin en fond de roulement (BFR)**

- si >0 : l'entreprise a des liquidités excédentaires après avoir couvert son besoin de financement de l'exploitation.
- sinon : L'entreprise peut avoir besoin de renforcer sa trésorerie par des financements externes.

Ratios de structure financière

- **ratio d'indépendance financière** = capitaux propres/capitaux permanents
permet de connaître la capacité de l'entreprise à financer par ses propres moyens $> 50\%$
- **ratio d'autonomie financière** = capitaux propres/total bilan
mesure la part de financement propre de l'entreprise par rapport à l'ensemble des financements : si $>20\%$ => satisfaisant
- trésorerie actif TA
- trésorerie passif (CBC = compte bancaire courant) TP
- trésorerie = TA - TP

Compte de résultat

déterminer la rentabilité économique de l'activité sur une période plus courte

charges d'exploitation

Dépenses liées à l'activité principale (achats de marchandises, frais de personnel, frais de location, etc.).

Produits d'exploitation

Revenus générés par l'activité principale de l'entreprise (ventes de produits, prestations de services, etc.), chiffre d'affaires

Charges financières

Coûts liés aux financements (intérêts d'emprunts, frais bancaires, etc.)

Produits financiers

Revenus provenant des placements financiers (intérêts perçus, dividendes, etc.).

Charges exceptionnels

Dépenses non récurrentes (pénalités, pertes sur des actifs, restructuration).

Produits exceptionnels

Revenus non récurrents (vente d'actifs, subventions exceptionnelles), plus values de cession

Calcul des soldes intermédiaires

- **marge brute** = ventes de biens - coût des ventes
mesure la rentabilité des ventes
- **résultat d'exploitation** = produits d'exploitation - charges d'exploitation
représente le bénéfice ou la perte générée par l'activité principale de l'entreprise, permet de juger de la rentabilité et performance de l'activité de l'entreprise
- **résultat financier** = produits financiers - charges financières
indique le gain ou la perte liée aux opérations financières de l'entreprise (comme les emprunts et les placements).
- **résultat courant avant impôt** = résultat exploitation - résultat financier
montre la performance de l'entreprise en prenant en compte l'activité principale et les opérations financières, mais pas les éléments exceptionnels.
- **résultat exceptionnel** = produits exceptionnel - charges exceptionnelles

Résultat net

résultat net = résultat avant impôt + résultat exceptionnel - impôt sur les bénéfices

ressources humaines : RSE et ?

étude de cas

- diagnostic interne (force / faiblesse)
 - intro : (présentation entreprise) et schéma du diagnostic

- déterminer la capacité stratégique (développer les forces et arranger les faiblesses) => conclure
- utiliser la chaîne de valeur de Porter (conclure)
- diagnostic externe (menaces / opportunité)
 - réactif (réagir) ou proactif (anticiper)
 - faire un DAS
 - facteur clé de succès (comment bien me positionner par rapport au concurrent)
 - pestel
 - politique
 - économique
 - sociologique
 - technologique
 - écologique
 - legal
 - Porter
 -
 - => avantage concurrentiel (création de valeur)
 - déterminer la stratégie