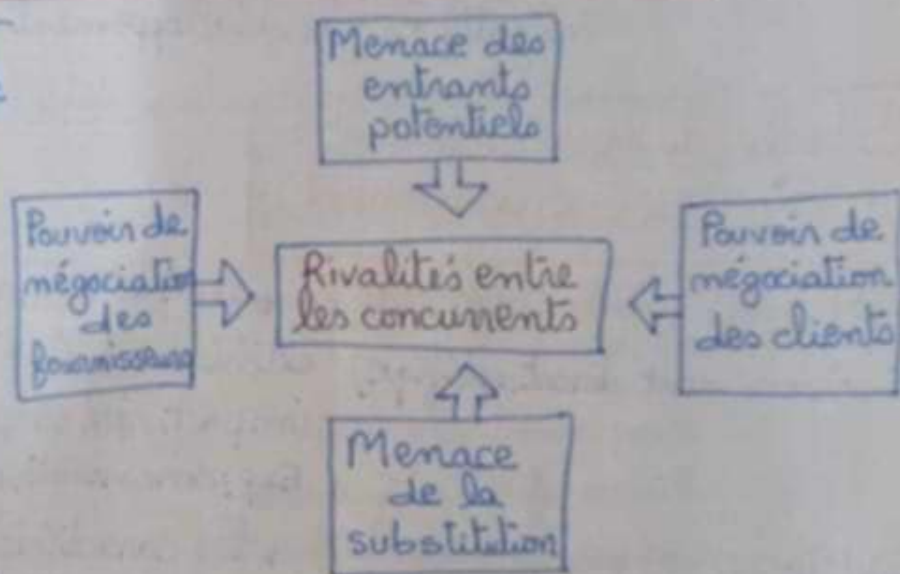


Analyse Micro environnement : 5 Forces de PORTER

- * Déterminer la position concurrentielle de l'entreprise.
- * Diagnostiquer les facteurs externes qui menacent l'entreprise
- * Obtenir un avantage concurrentiel en se basant sur ces 5 forces.



⚠ N.B

 Les facteurs qui limitent la concurrence

- Barrière à l'entrée

les obstacles qui empêchent les concurrents d'accéder au marché
(Accès limités aux circuits de distribution, fidélité de la clientèle pour certains produits)

* Masse / taille critique : le seuil que doit atteindre une entreprise pour devenir rentable

Seuil technique : Une productivité suffisante

Seuil commercial : Faire face à la concurrence

Barrière à la sortie

obstacles rencontrés par une entreprise qui veut quitter le marché
(Arrangement contractuel)

Seuil financier : Autonomie financière

Seuil de puissance : Pouvoir de négociation

analyse de l'environnement

↳ Analyse du contexte de l'évolution d'une entreprise afin de déterminer les facteurs qui influencent positivement/négativement son développement & sa croissance.

⊕ Opportunité : facteur environnemental favorable, s'il est exploité entraîne la croissance de l'entreprise.

⊖ Menace : élément externe à l'entreprise ayant un impact négatif sur le développement de l'entreprise.

Strates de l'environnement : (Micro/Macro environnement)

⊛ Micro-environnement : → les facteurs, acteurs, éléments extérieurs à l'entreprise qui ont un impact réel sur son développement
(Environnement direct, spécifique)
Exp: concurrents, clients, fournisseurs

⊛ Macro-environnement : → les caractéristiques de l'économie, société qui influencent l'entreprise
(Environnement général)
(les aspects nationaux & internationaux)
Exp: aspect légale, politique, économique, sociologique, démographique, écologique

Analyse Macro environnement : PESTEL

PESTEL → outil d'analyse stratégique qui permet d'identifier les facteurs externes qui peuvent avoir un impact positif (opportunité) ou négatif (menace) sur l'entreprise
→ Il fournit un point de vue global sur l'environnement général.

Fonctionnement du marché:

① Cas d'équilibre:

la quantité que les acheteurs sont capables d'acheter
=
la quantité que les vendeurs sont capables de vendre



② Cas de déséquilibre:

$\text{Prix} > \text{Prix d'équilibre}$

$\text{Offre} > \text{Demande}$ } surplus de production.
offre excédentaire

* Intervention de l'état:
(But: $O = D$)

- Limiter la production via des quotas
- Destruction des quantités excédentaires
- Stimuler les exportations

$\text{Prix} < \text{Prix d'équilibre}$

$\text{Demande} > \text{Offre}$ } pénurie de marchandises
demande excédentaire

* Intervention de l'état:
(But: $O = D$)

- Importer les biens pour satisfaire la demande du marché national
- Contrôler les prix pour éviter une augmentation artificielle (risque d'inflation)
- Encourager la production locale

2/ Analyse de l'environnement de l'entreprise:

Définition:

l'environnement est l'ensemble des facteurs, forces, événements extérieurs à l'entreprise qui affectent sa performance.

1/ Les marchés de l'entreprise :

CH2

Définition:

Les acheteurs & les vendeurs font vivre le marché et déterminent son fonctionnement

\downarrow demande \downarrow offre

Catégories des marchés:

	Marché des biens/services	Marché du travail	Marché des capitaux
Type d'échanges	Les biens/services sont offerts en échange de monnaie	La force de travail est offerte contre un salaire	Les capitaux sous forme de titres (actions) sont offerts en échange de monnaie.
Origine de l'offre	les entreprises	Ceux qui cherchent l'emploi	Ceux qui ont une épargne
Origine de la demande	les autres entreprises de l'état	les employeurs	Ceux qui ont besoin de monnaie pour faire face à leur dépenses

Les forces du marché (Offre & Demande):

↳ les forces qui contrôlent l'économie de marché:

les comportements des individus lorsqu'ils interagissent sur les marchés

Demande → la quantité d'un bien que les acheteurs sont capables d'acheter à des prix différents dans une période donnée.

relation décroissante

Loi de la demande

si la demande \uparrow , prix \uparrow
 si la demande \downarrow , prix \downarrow

Exception:
 voitures, tabac, parfum, lait, farine, huile

Offre → la quantité d'un bien que les vendeurs sont capables de vendre à des prix différents dans une période donnée.

relation croissante

Loi de l'offre

si offre \uparrow , prix \uparrow
 si offre \downarrow , prix \downarrow

⑤ La fonction de gestion des Ressources Humaines (RH):

- * Recrutement

- * Rémunération

- * GPEC (Gestion Prévisionnelle des emplois & des compétences)

⑥ La fonction de recherche & de développement:

- * améliorer la capacité de production.

- * améliorer la productivité.

- * développer de nouvelles technologies.

- * créer de nouveaux biens/services.

- * créer de nouveaux concepts, design.

Articulation entre les différentes fonctions:



4) La fonction commerciale : Vente & Marketing :

- * Comprendre les attentes des consommateurs.
- * Etudier l'évolution de la demande.
- * Adapter la production aux besoins.
- * Réaliser la stratégie commerciale de l'entreprise.

Marketing stratégique

* Analyse de l'offre de l'entreprise et de la demande du marché.

↳ Cette démarche se fait dans le cadre de la stratégie globale de l'entreprise.

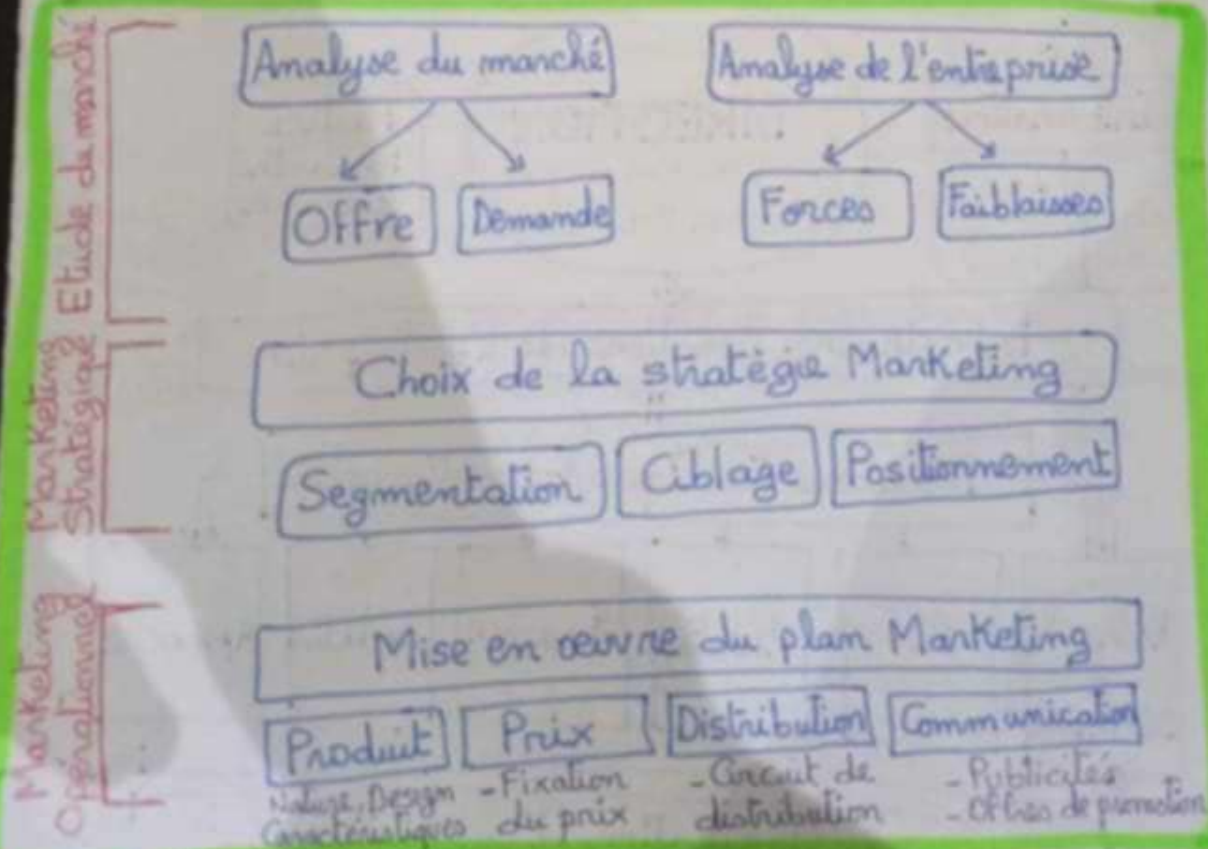
Choix de la stratégie Marketing

Marketing Opérationnel

* Mise en œuvre du plan marketing qui comporte 4 actions : Produit, Prix

Distribution, Communication

Mise en œuvre du plan Marketing



Les fonctions de l'entreprise :

① La fonction de direction :

- (Choix stratégique) * définir les grandes orientations.
- (Décision stratégique) * définir les finalités, buts, objectifs.

- Prévoir : planifier l'avenir
- Organiser : mettre en place les ressources afin d'atteindre les objectifs.
- Commander : Indiquer les tâches à accomplir
- Coordonner : Harmoniser les actions des différents employés pour qu'ils convergent vers le but commun.
- Contrôler : S'assurer que le travail demandé est réalisé.

② La fonction financière :

- * Informer les décideurs de la situation financière de l'entreprise
- * Assurer le financement des activités
- * Informer les décideurs sur les moyens de développement financiers

③ La fonction de production :

- * Production des biens/services en transformant les matières premières en produits vendus au client, en respectant les contraintes de production.

- Qualité
- Coût
- Délai
- Flexibilité

- * Déterminer la meilleure combinaison pour maximiser les gains et minimiser les coûts par le choix d'une stratégie de production spécifique & l'optimisation des facteurs de production

Les finalités de l'entreprise :

→ Raisons d'être de l'entreprise
Des buts plus durables que
les objectifs d'une entreprise

① Finalité économique :

La recherche de profit est la finalité principale de l'entreprise, car c'est le moyen de son survie & sa continuité sur le marché.

② Finalité sociales :

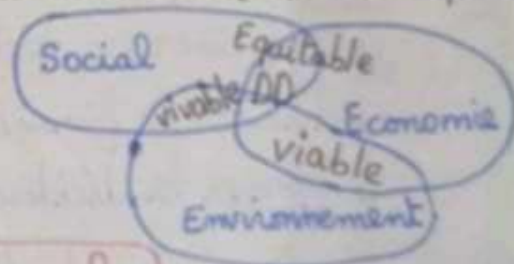
Prendre en considération les impacts sociaux & environnementaux des activités de l'entreprise.

③ Finalité humaine/sociale :

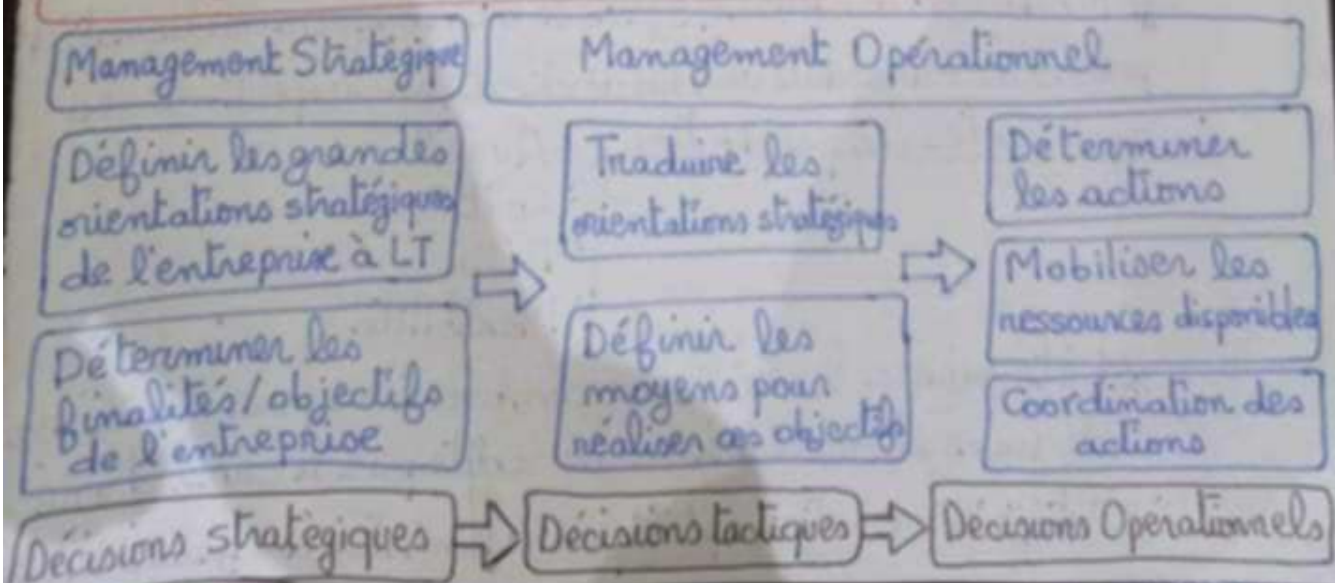
Engagement de l'entreprise à prendre en compte les attentes des salariés.

⇒ La Responsabilité Sociétale de l'Entreprise (RSE)
est l'application du Développement Durable (DD) aux entreprises.

Finalité	But	Objectif
Raison d'être	Résultat à atteindre	Limité de le temps, quantité



Management stratégique/opérationnel :



Classification de l'entreprise: 2^e entreprise est classifiée selon 3 critères: critère juridique, critère dimensionnel, critère sectoriel

① critère juridique:

Entreprise public

le capital est détenu en total ou en partie (semi publique) par l'état ou les collectivités publiques

Entreprise privée

Entreprise individuelle

le propriétaire assure tous les risques

Entreprise sociétaire

plusieurs associés assurent tous les risques ou une partie

② critère dimensionnel:

Très Petite Entreprise (TPE) ou Micro Entreprise < 10 salariés

Petite Entreprise (PE)

10 < salariés < 49

Moyenne Entreprise (ME)

50 < salariés < 150

Grande Entreprise: > 150

Groupe d'entreprise: à l'ajal, POULINA Group Holding...

③ critère sectoriel: selon classes
(selon le secteur ou activité économique de l'entreprise)

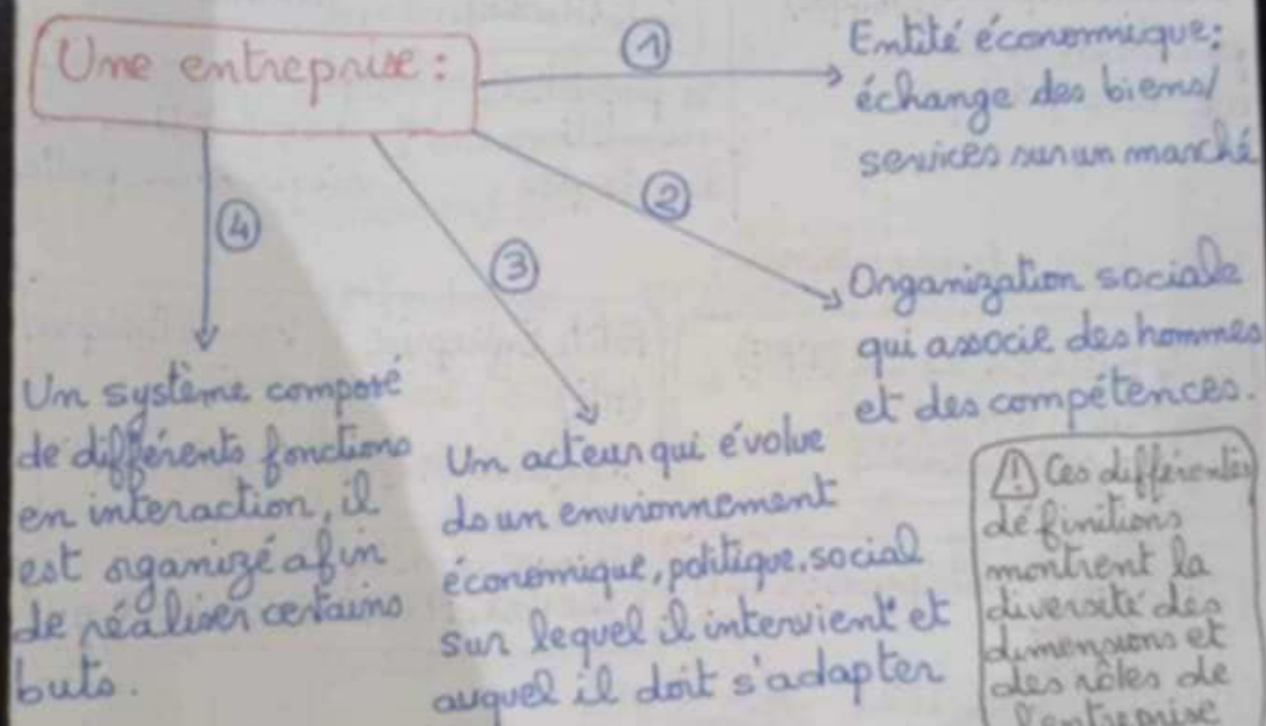
Secteur Primaire	Agriculture	Pêche	Extraction minière	Sylviculture (زراعة الخشب)
Secteur Secondaire	Industrie	Bâtiment	Travaux publics	
Secteur Tertiaire	Commerce & Distribution	Finance	Tourisme	Logistique
Secteur Ntice	Matériels Informatique	Logiciels	Matériel Télécommunication	Visualisation, Stockage, Transmission d'info

Une organisation:

ensemble de personnes rassemblées afin d'atteindre des objectifs par une division du travail et des fonctions, grâce à des modalités de coordination définies.

CH1

Une entreprise:



⚠ Ces différentes définitions montrent la diversité des dimensions et des rôles de l'entreprise

Rôle économique:

→ entité de répartition des richesses
→ elle intervient dans le cycle économique du pays:
employés ↔ Banques, prêteurs de fonds
actionnaires ↔ État

Acteurs de l'entreprise:

Parties prenantes = stakeholders:
individus ou groupes qui ont des intérêts vis-à-vis de l'entreprise.
Ils sont concernés par les activités de l'entreprise volontairement / involontairement.

- Acteurs internes:
 - Direction générale,
 - salariés, actionnaires,
 - représentants syndicaux.
- Acteurs externes:
 - fournisseurs, clients,
 - Banques, ONG, syndicat