

Connaissance de l'entreprise

Ch 1 : Les théories de l'entreprise

Introduction :

Pas de théorie unique de l'entreprise, mais plutôt un ensemble de conceptions qui éclairent chacune une partie de l'entreprise.

- Théories économiques : Smith, Ricardo, J.B. Say.
- Théorie des organisations : Maslow, Ford, Taylor.

Théorie économique	Théorie des organisations
Economie classique et néoclassique	L'école classique et néoclassique des organisations
Etudes des lois du marché → La main invisible	L'approche psychologique Etude du fonctionnement de l'entreprise → La main visible

Deux traditions totalement ≠ mais qui commencent à communiquer entre elles.

Evolution de la pensée économique ?

- Les économistes classiques ont construit des modèles fondés sur des hypothèses « simplistes »
- Par la suite, les économistes vont peu à peu étudier l'intérieur de l'entreprise.
1937 : R. Coase sur les raisons de l'existence de l'entreprise
Développement de la théorie managériale/de l'agence

Théories au cœur de l'actualité :

- Théorie des coûts de transaction -> Williamson, Prix Nobel en 2009
- Théorie de l'agence -> socle théorique à la gouvernance des entreprises.

Théorie marginale :

Pour de nombreux auteurs : actionnaires qui souhaitent maximiser leur profit, managers qui cherchent à maximiser leur propre fonction d'utilité.

Il existe ≠ modèles :

- Maximisation des ventes sous contrainte d'un profit
- Maximisation du taux de croissance.

OPA : offre publique d'achat : opération pour laquelle la personne offre de racheter une fraction du capital d'une société afin d'en prendre le contrôle.

REVUE DE PRESSE : WILLIAMSON

Problématique : Il a étudié la taille de l'entreprise. Il y a 2 options : hiérarchie et marché. Les activités sont soit régies par la hiérarchie (interne) ou par le marché (externe). Du fait des coûts de transaction, il peut être plus efficace de faire une activité en interne et donc le rachat d'une entreprise est justifié. Ou alors faire des alliances : SNECMA et Général électrique (≠ d'une entente : Bouygues et SFR).

La théorie des coûts de transaction :

Mécanismes de marché ajustant des offres et des demandes en fonction des prix. Une entreprise efficiente minimise les coûts de transaction, lesquels augmentent avec le degré de spécificité des actifs.

R. Coase, pourquoi les entreprises existent-elles ?

Exemple : activités d'un vendeur de voiture. Quelles sont les tâches à confier à des prestataires externes, ou bien à assurer en interne ?

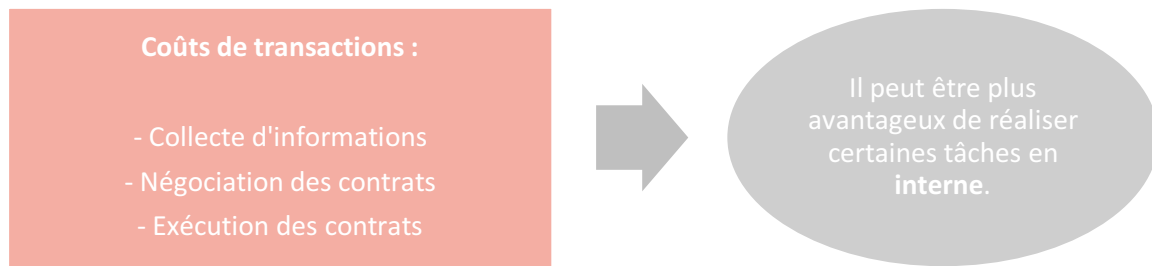
Tâches en externe :

- 1/ Trouver le prestataire : Cibler les prestataires potentiels, appel d'offre, établir les besoins
- 2/ Négociations : rédiger un contrat, transfert de savoir faire
- 3/ Suivi, contrôle



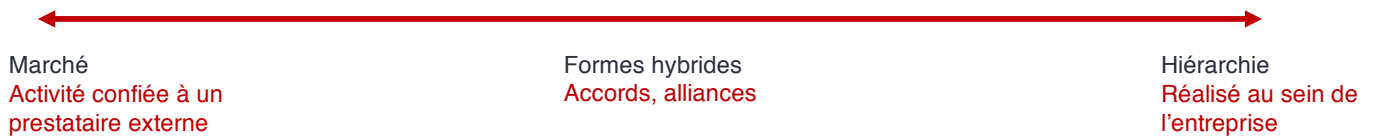
Connaissance de l'entreprise

R. Coase :



O. Williamson :

Le type d'organisation adéquat dépendra des caractéristiques de l'activité (fréquence, niveau d'incertitude...)



Théorie de l'agence :

Propose une vision contractuelle de la firme, structurée par des relations d'agence définies comme des situations où un agent appelé principal ou mandant, délègue tout ou une partie de son pouvoir de décision à un autre agent dénommé mandataire. C'est le cas quand :

- Un actionnaire confie la gestion de l'entreprise à un manager
- Un employeur confie un travail à un salarié
- Un épargnant confie la gestion de son portefeuille à une banque...

Modélise les objectifs poursuivis par les différents acteurs de l'entreprise.

Objectifs divergents :

- Actionnaires : maximisation de la valeur de l'entreprise
- Dirigeants/salariés : maximisation du chiffre d'affaire

Problèmes d'asymétrie de l'information et de comportements opportunistes, et pour les surmonter il faut mettre en place des coûts d'agence : frais de surveillance, manque à gagner lié à l'existence même de la délégation.

Hedge funds : fonds d'investissement (souvent long terme)

Le conseil d'administration :

- Représente les actionnaires
 - Détermine la stratégie de l'entreprise et en contrôle la gestion
 - Est composé d'administrateurs, élus lors de l'assemblée générale
- Dirigeants salariés de l'entreprise, représentants des principaux actionnaires, administrateurs indépendants...

REVUE DE PRESSE : GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

Mécanismes pour une bonne gouvernance :

Séparer les fonctions des CEO (DG) et des présidents du CA

Say on pay

Transparency

Administrateurs indépendants

Définition : relation d'agence : apparaît dès qu'un particulier (ou entreprise) confie plus ou moins la gestion de ses propres intérêts à autrui.

Le mandant est le principal.

Le mandataire est l'agent.

Problèmes posés :

- Coûts d'agence



Connaissance de l'entreprise

- Manque à gagner lié à l'existence de la délégation : théorie de l'agence
- Modalités de contrôle de l'agent
- Etablissement de structures incitatives pour l'agent

Corporate governance :

Ensemble des mécanismes par lesquels les actionnaires contrôlent les dirigeants des grandes sociétés et les rendent responsables de leurs actions.

Tend à rétablir l'actionnaire de ses droits.

Ne porte que sur les organes de décisions.



Connaissance de l'entreprise

Ch 2 : Environnement de l'entreprise

Introduction :

Enorme diversité dans le monde de l'entreprise

Entreprise :

- Secteur d'activité
- Taille
- Forme juridique

Grande entreprise \neq d'une petite structure.

Secteurs d'activité :

Secteur : plusieurs significations. En plus des secteurs primaire, secondaire, tertiaire, on distingue aussi les secteurs privés et publics. Egalement employé pour désigner les entreprises ayant la même activité principale.

- Entreprises agricoles : primaire (3% du PIB)
- Entreprises industrielles : biens intermédiaires, biens d'équipement professionnels, biens de consommations : secondaire
- Entreprises commerciales : commerce indépendant, associé, intégré. Produisent la valeur ajoutée en assurant la distribution des produits

Commerce indépendant : entreprises affiliées à aucun réseau.

Commerce associé : entreprises indépendantes qui s'organisent en groupement ou adhèrent à un réseau :

- Chaines volontaires : associations de grossistes ayant pour but la direction d'une centrale d'achat ou l'établissement d'un contrat de fidélité avec des détaillants.
- Groupements d'achat : commerçants propriétaires de leur fonds qui s'associent pour entreprendre des actions qui dépassent les moyens de chacun d'eux ou de se prêter mutuellement assistance (Leclerc, Intermarché, Kris, ...).
- Réseaux franchisés : un fabricant, le franchiseur, concède son nom ou tout autre droit de propriété industrielle ou intellectuelle.

Commerce intégré : une même entreprise réalise la fonction de grossiste et de détaillant ce qui implique généralement, la gestion en amont d'une central d'achat et en aval d'un réseau de points de vente :

- Grands magasins (Le Bon Marché, Printemps, Galeries Lafayette, Le Bazar de l'Hôtel-de-Ville, ...)
- Magasins populaires (Monoprix, ...)
- Maxidiscomptes (Aldi, Lidl, ...)
- Magasins à succursales : une maison mère exploite un réseau de succursales dirigées par des gérants salariés (Casino, Picard, Nicolas, ...)
- Coopératives de consommateurs (Coop, Leader Price, Carrefour, ...)
- Vente à distance : avec le développement des moyens de télécommunication (Amazon, ...)

- Entreprises de services : services marchands, banques et assurances. Production à caractère immatériel

Taille des entreprises :

Type d'entreprise	Nombre d'employés	CA (en euros)
Microentreprise	< 10	
TPE	< 20	
PME	< 250	< 50 millions (ou un bilan inférieur à 43 millions)
ETI	< 500	
Grande entreprise	> 5 000	> 1,5 milliard

TPE : très petite entreprise/PME : petites et moyennes entreprises/ETI : entreprise de taille intermédiaire

Définit le périmètre : entité juridique ou économique/capitalistique (société mère + filiales + participation)

Critères de classement de la taille sont divers : nombre d'employés, CA (sauf pour banques & assurances), capitalisation boursière ou le montant des capitaux. A relativiser en fonction du secteur.

Les PME :

Atouts	Inconvénients
Flexibilité Absence de formalisme	Faiblesse du système d'information Désavantage en matière de financement Ressources en capitaux propres limitées par la richesse personnelle du dirigeant



Connaissance de l'entreprise

Les Grandes entreprises :

Atouts	Inconvénients
Coûts unitaires réduits (économies d'échelle, réduction des coûts de transaction, réduction des coûts d'organisation, mise en œuvre du progrès technique) Pouvoir de marché (avantage de négociation sur fournisseurs, clients, concurrents, salariés, banques, actionnaires, l'Etat) Puissance financière	Possible deséconomies d'échelle Lourdeur de l'organisation, qui risque de conduire à une inertie stratégique

Groupes :

Concerne les PME mais aussi les grandes et très petites entreprises.

Un groupe est un ensemble de sociétés liées par des participations financières dans lequel on distingue :

- La société mère : contrôlée par aucune société, et se situe en conséquent au sommet de l'édifice. On y prend les décisions d'ordre supérieur.
- Les filiales : société mère contrôle la gestion. Le capital est contrôlé à plus de 50% par la société mère.
- Les participations : ce sont des sociétés dont le capital est contrôlé à plus de 10% mais moins de 50%.

Holding : la société mère ne gère plus que les aspects financiers. Exemple : LVMH.

Réseaux d'entreprise :

Liens ne reposent plus uniquement sur des participations en capital, mais aussi sur des contrats ou des accords.

Types de liens :

- Sous-traitance/externalisation
- Franchises
- Accords de coopérations (exemple : recherche et développement)
- Centrales d'achats

Exemple de l'entreprise Benetton :

Benetton

Création/design

Production

Point de vente

Contrôle

REVUE DE PRESSE : LA FRANCHISE

Droit d'entrée + redevance
(pourcentage du chiffre
d'affaire)



Franchiseur : McDo

Franchisé : M. Dupont



Autorise l'utilisation de la
marque
Assistance

Ils sont liés par un **contrat**.

	Avantages	Inconvénients
Franchisé	Bénéficie de la marque Bénéficie de la notoriété Bénéficie du savoir-faire Moins de frais de communication	Contrainte du cahier des charges Dépendance envers le franchiseur car dépendance envers son entreprise
Franchiseur	Moins de risque Moins d'investissement (meilleur rentabilité financière) Développement plus rapide Moins de choses à gérer	Difficulté à terminer un contrat : exemple de Yoplait et McDo Contrôle (coûts) Moins rentable

Les franchises sont présentes dans de nombreux secteurs : alimentation, restauration rapide, etc.



Connaissance de l'entreprise

REVUE DE PRESSE : LES FORMES JURIDIQUES

Antiquité → contrat d'association
→ sociétés de personnes
→ institutus personae

Renaissance → accessibilité des actions

XIXème siècle → sociétés de capital et sociétés anonymes

Commandité, commanditaire (= actionnaires qui ne peuvent pas s'immiscer dans la gestion)

Les ≠ formes juridiques :

Entreprises privées/publiques : entreprise privée est contrôlée par des personnes privées (physiques ou morales) et une entreprise publique est contrôlée par l'Etat ou une collectivité locale.

Attention, faux ami en anglais (« public company » c'est une entreprise cotée en bourse).

Formes juridiques des sociétés privées dépendent de :

- Nombre d'entrepreneurs
- Capitaux réunis
- Règles qui s'appliquent sur le patrimoine en cas de faillite
- Nature de l'action
- Contrôle des apporteurs de capitaux sur les dirigeants

Conséquence d'une faillite dépendent de sa forme juridique.

SARL = on ne vend pas ses biens pour rembourser les dettes

SNC = vend tous ses biens pour rembourser la dette. Solidaire avec son associé.

Société civile = responsabilité en fonction de l'investissement de départ. Si A investit 60%, il rembourse 60% des dettes.

Principales formes juridiques des sociétés privées :

Entreprises individuelles : auto entrepreneur : propriété exclusive d'une seule personne, l'exploitant, qui la dirige.

Sociétés civiles : toutes sociétés auxquelles la loi n'attribue pas un autre caractère en raison de leur forme, de leur nature ou de leur objet. Peuvent opter pour ce statut les entreprises exploitant une activité agricole, extractive, artisanale, immobilière, libérale ou une œuvre de l'esprit.

Sociétés commerciales :

SNC, Société en Nom Collectif : associés ont la qualité de commerçants, ils sont indéfiniment et solidairement responsables des dettes sociales et exercent conjointement la gérance.

Société en commandite simple : proche de SNC, mais 2 catégories d'associés : les commandités et les commanditaires.

SCA, Société en Commandite par Actions (Michelin, Disneyland Paris).

SARL, Société À Responsabilité Limitée : la responsabilité des associés est liée à leur apport.

EURL, Entreprise Unipersonnelle À Responsabilité Limitée

SA, Société Anonyme : parts sociales y sont représentées par des actions librement cessibles et négociables.

Les entreprises publiques :

Pour de multiples raisons, l'Etat est amené à intervenir dans l'activité productive, se constituant un vaste secteur public caractérisé par la diversité des statuts et des règles spécifiques de gestion.



Connaissance de l'entreprise

Ch 3 : L'organisation de l'entreprise

La structure :

C'est la partie stable de l'entreprise, celle qui n'est pas affectée par les (ré)organisations mineures que subit en permanence l'entreprise.

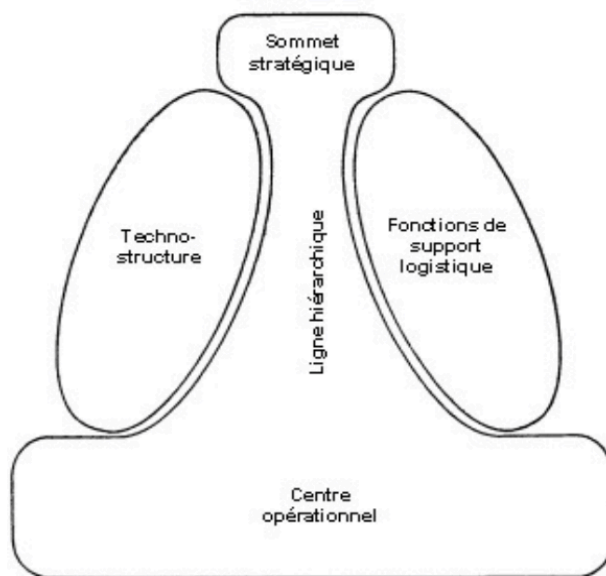
Détermine :

- La façon dont les activités sont réparties entre les différentes unités
- Les modes de collaboration et de coordination entre les différentes unités

Fonction : ensemble d'opérations, de tâches à réaliser, défini par rapport à un objectif.

Unité : la réunion des moyens matériels et humains nécessaires à la réalisation d'opérations.

Définir la structure d'une entreprise revient à constituer les unités qui rempliront les différentes fonctions.



Les 5 parties de l'organisation (H. Mintzberg) :

Le **sommet stratégique** a pour mission de diriger l'entreprise :

- ➔ Définir la stratégie
- ➔ Diriger
- ➔ Extérieur (image)
- ➔ Perturbations (crises, ...)

La **ligne hiérarchique** joue le rôle d'intermédiaire entre le sommet hiérarchique et le centre opérationnel :

- ➔ Du bas vers le haut
- ➔ Du haut vers le bas
- ➔ Rôle du dirigeant dans le cadre de sa propre unité

Le **centre opérationnel** participe directement à la production et à la vente de biens et services. Exemples : achats, stockages, fabrication, vente, expédition.

La **technostructure** a pour rôle de standardiser,

planifier, contrôler le travail des autres :

- ➔ Planification stratégique
- ➔ Comptabilité et contrôles
- ➔ Méthodes de production : procédure d'approvisionnement, vente, livraison, etc.
- ➔ Ressources humaines.

Les **fonctions de support logistique** apportent leur support aux opérationnels.

- ➔ Exemples : services juridiques, recherche & développement, relations publiques, paye, courrier, cantine, etc.
- ➔ Fonctions pouvant être externalisées
- ➔ Situées à différents niveaux hiérarchiques

Chacune des composantes de l'organisation essaye de grossir son champ d'action. Mais ce sont tous des éléments intangibles de l'organisation.

La structure a trois caractéristiques principales : spécialisation, formalisation, coordination.

5 mécanismes fondamentaux de coordination :

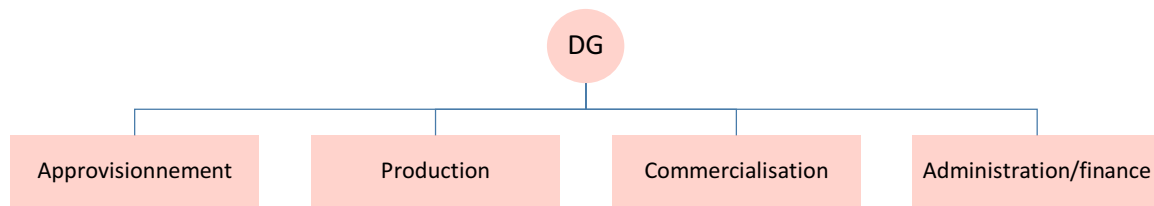
- Ajustement mutuel
- Supervision directe
- Standardisation des procédés
- Standardisation des résultats
- Standardisation des qualifications



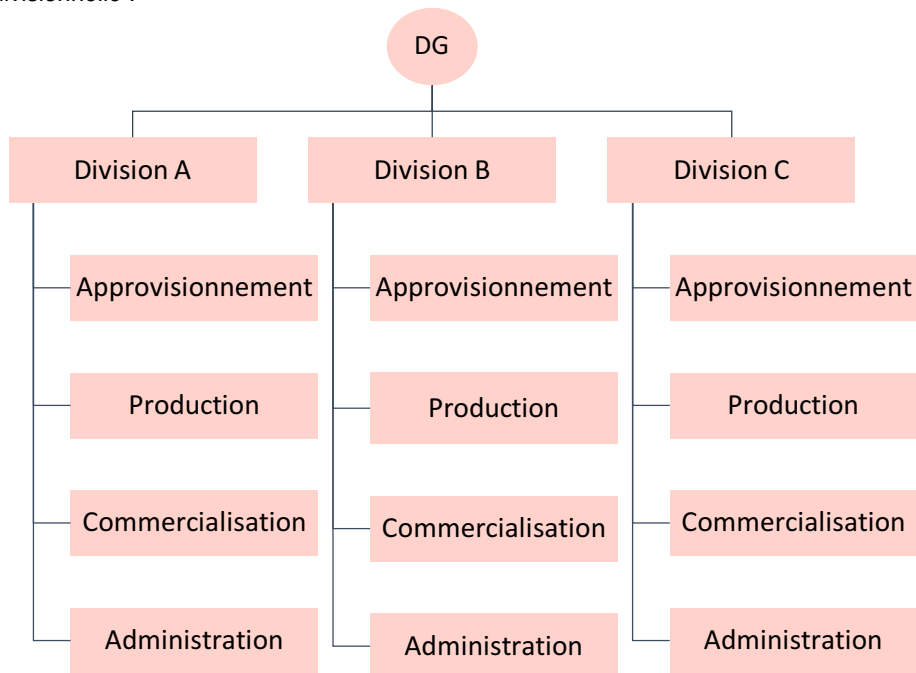
Connaissance de l'entreprise

Configuration d'entreprises :

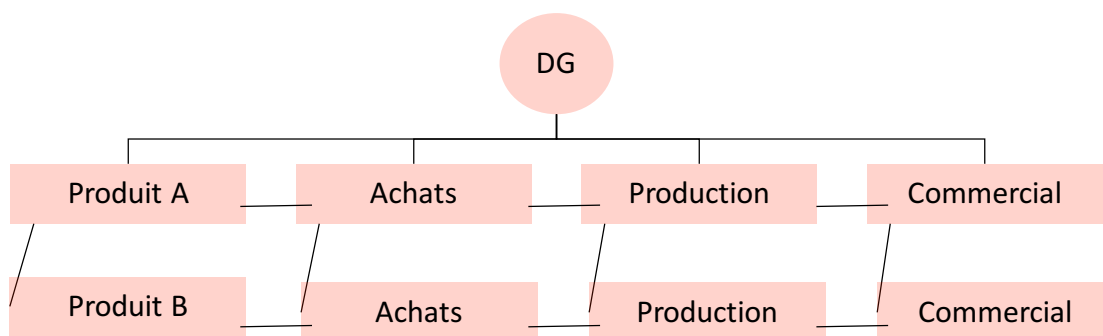
Structure fonctionnelle :



Structure divisionnelle :



Structure matricielle :



Culture d'entreprise :

Les comportements des salariés peuvent être influencés par la culture d'entreprise : augmenter cohésion et efficacité.

Ensemble des valeurs partagées s'exprimant à travers : symboles verbaux, symboles matériels, rites, mythes et anecdotes, vision commune du monde.



Connaissance de l'entreprise

Structure et stratégie :

Modification de la stratégie doivent s'accompagner d'un changement de structure.

Petite entreprise mono-activité	→ Expansion géographique	→ Intégration verticale	→ Diversification des activités
Organisation par structure	Renforcement fonction administrative	Organisation par fonction	Organisation par division

Inversement, la structure conditionne les choix stratégiques.

Développement des théories normatives :

Certains auteurs, appartenant pour la plupart au courant classique ou néo-classique, ont proposé leur modèle de fonctionnement de l'entreprise. Cette démarche repose sur l'idée qu'une forme organisationnelle peut se révéler efficace indépendamment du contexte.

Leviers permettant une performance maximale : profit comme instrument de mesure de la performance et comme facteur de motivation.

Les propositions ont en commun :

- Réaffirmation du rôle du profit comme instrument de mesure de la performance et comme facteur de motivation
- Structures plates, légères et décentralisées, priorité donnée aux opérationnels sur les fonctionnels dans le but d'obtenir un état d'esprit entrepreneurial.
- Recherche d'instruments, méthodes permettant le développement d'une culture forte.

Principaux déterminants de la structure :

Ils influencent la formation de la structure. Environnement, culture « nationale », caractéristiques de l'entreprise, technologies, orientation stratégique.

Changement organisationnel :

Recherche d'une dynamique.

La tendance est actuellement à la recherche de :

- Flexibilité
- Productivité
- Réponses aux contraintes en matière de qualité



Connaissance de l'entreprise

Ch 4 : Principales fonctions d'une entreprise

Chaîne de valeur de Porter :

Activités de soutien	Activités principales
Infrastructure Ressources humaines Recherche et développement Achats	Logistique entrante → Production → Logistique sortante → Marketing et ventes → Service

Fonctions commerciales :

Les outils et métiers peuvent varier fortement suivant le type de clientèle (B-to-C vs B-to-B). L'importance de la fonction peut varier selon les secteurs d'activité :

- Les « bastions du marketing » : produits de grande consommation, nouvelles technologies, télécoms, grande distribution, e-commerce, banque et assurance.
- Les « terres d'évangélisation » : administrations et services publics, transports et énergie, BTP, industrie, secteur culturel.

La démarche marketing :

1	2
Connaître le marché	Etablir pour chaque segment le marketing MIX
Comprendre le comportement et les besoins des individus Segmenter le marché Cibler en priorité certains segments de clientèle	Produit Prix Publicité Place (canal de distribution)

Les métiers de la fonction de marketing :

Marketing stratégique

- Etudes qualitatives et quantitatives
- Analyse et traitement de bases de données

Marketing produit : veiller au marketing MIX -> collaborer avec beaucoup de monde. Métier transverse.

Marketing optionnel

- Marketing média (relations publiques)
- Marketing de distribution
- Marketing client

Management : généralement structuré par la direction régionale

Vente : les « chasseurs », « éleveurs », l'export, partenariats

Avant-vente et après vente.

Mailing : courrier
e-mailing : e-mails
phoning : téléphoner

Tendances des fonctions marketing et commerciales :

Gestion d'un produit + service

Marketing : déplacement du centre de gravité du produit vers le client.

Rapprochement progressif du marketing et des ventes.

Apparition de nouveaux métiers du fait du *web 2.0* et du *big data*.

Les aspects stratégiques de la gestion de production :

Objectif principal qui peut varier :

- Prix : objectifs de volume et de contrôle des coûts
- Capacité d'innovation et flexibilité

On distingue 4 grands types de systèmes de production ayant chacun leurs propres enjeux.

L'entreprise peut décider de produire elle-même ou de faire produire.

Typologie des systèmes de production :

En fonction de la nature du produit et des quantités à réaliser, il existe 4 systèmes de productions



Connaissance de l'entreprise

	-	Volume de production	+
Nombre de produits	Par projet (paquebot)	En continu (verre)	
	Petites séries (voiture de sport)	De masse (matériel informatique)	
	+		

Par projet : objet à réalisation complexe ou d'une haute technicité (œuvre d'art, satellite, navire), le personnel et le matériel doivent avoir une certaine polyvalence. Problèmes majeurs : coûts et délais.

En continu : réaliser un flux de produits en fonction d'un objectif de volume qui orientera les choix techniques et déterminera en grande partie les coûts.

De masse : objectif est la réalisation de produits standardisés en une très grande quantité afin de réaliser des économies d'échelle.

Petites séries : situation intermédiaire entre la production par projet et celle de masse.

Make or buy ?

2 pratiques différentes :

- Sous-traitance : quelque chose qu'on fait nous même.
Il y a un pic de demande -> on sous-traite.
- Externalisation : partenariat.
Fonction qu'on décide de ne plus faire dans l'entreprise.

Principales motivations :

- ➔ Eviter les coûts cachés :
 - Ressources humaines (absentéisme, etc)
 - Entretien du matériel
 - Veille technologique
- ➔ Se concentrer sur le cœur de métier :
 - Exemple pour l'hôtellerie : se concentrer sur l'accueil, le marketing, etc.
- ➔ Baisser les coûts
 - Volumes d'achats plus importants, meilleurs prix
 - Plus spécialisés
 - Economie d'échelle
- ➔ Flexibilité
- ➔ Investissements
- ➔ Restructuration

Limites :

- ➔ Maîtrise de la qualité difficile
- ➔ Changement de rapport de force :
 - Perte de compétence
- ➔ Dépendance :
 - Pas de possibilité de nouvelle négociation
- ➔ Maîtrise des délais difficile
- ➔ Coûts cachés :
 - Contrôle
 - Cahier des charges

Décisions opérationnelles :

Arbitrage nécessaire entre objectifs contradictoires : volumes + délais, qualité, coûts

Les coûts : optimisation des facteurs de production (travail et capital), analyse des écarts

La qualité :

- ≠ façons de la mesurer
- Ne porte pas seulement sur les caractéristiques
- Techniques du produit



Connaissance de l'entreprise

Restructurations :

Contexte	Mutation industrielles
Instabilité croissance	Développement du juste à temps Gestion de la flexibilité
Pression financière	Innovation produit & process
Mondialisation	« offshoring » et « nearshoring »
Réglementation	Réponse aux exigences réglementaires : <ul style="list-style-type: none">- Environnement- Sécurité et santé du personnel- Traçabilité

***Offshoring** : désigne la délocalisation des activités de service ou de production de certaines entreprises vers des pays à bas salaire.

***Nearshoring** : par différence à l'offshoring, est le fait de délocaliser une activité économique, mais dans une autre région du même pays ou dans un pays proche.



Connaissance de l'entreprise

Ch 5 : Approvisionnements et logistique

Importance de la fonction d'achat :

En Europe, les achats présentent environ 60% du chiffre d'affaire des entreprises. La direction des achats à une proximité de plus en plus grande avec le directeur général. Le portefeuille d'achats tend à s'élargir.

Missions de la fonction d'achats :

Analyse des besoins → sélection des fournisseurs (sourcing) → négociation et suivi des fournisseurs.

→ Rôle historique de la fonction achats

Autrement dit :

- Détermination des besoins en quantité et qualité
- Sélection des fournisseurs (selon l'importance de l'achat)
- Traitement des commandes
- Réception des produits

La gestion des approvisionnements implique d'assurer une forte cohésion entre les différentes unités d'une part, entre l'entreprise et ses partenaires d'autre part, afin d'assurer la régularité du flux de production.

Gestion matérielle des stocks :

A pour but une bonne conservation des objets, de les rendre le plus rapidement accessibles et d'éviter les ruptures de stocks.

Il faut donc :

- La description des articles (nomenclature)
- L'organisation des zones de stockage
- Conservation des produits
- Tenue d'une comptabilité matière : l'objectif est de connaître en temps réel l'état du stock.

Gestion économique des stocks :

C'est déterminer les quantités à commander, la fréquence et même les dates de commande afin d'éviter ou limiter les ruptures de stock et à minimiser le coût d'approvisionnement.

Il faut prendre en compte les éléments suivant :

- La demande : peut être connue à l'avance
- Le coût du stockage : charges de stockage (locaux, équipements spéciaux, etc) et de manutention, la valeur des pertes inévitables, les frais d'assurance, l'intérêt des capitaux immobilisés. 10 à 20% de la valeur de stock moyen.
- Le coût de passation d'une commande : coût du traitement administratif d'un ordre de réapprovisionnement.
- Coût de pénurie : occasionné par une rupture de stock.



Connaissance de l'entreprise

Ch 6 : La gestion des ressources humaines :

Diversification des missions et problématiques :

Juridiques : contrat de travail : embauche, durée du travail, discipline, règlement intérieur, détermination du salaire, licenciements, hygiène et sécurité...

Managériale et économique : diriger du personnel, c'est exercer une fonction de commandement, d'organisation, d'animation et d'évaluation, mais c'est aussi gérer un facteur de production, et non des moindres : le travail, ce qui conduit à appliquer le raisonnement économique (coûts, productivité, allocation de ressources rares, ...)

Psycho-sociales : l'entreprise est un espace de vie où l'on espère réaliser un certain nombre de besoins supérieurs : estime des autres, sécurité, convivialité, opportunités de carrières, ...

Politiques : diriger des hommes est un acte politique. Aptitude à aménager un rapport de force, à conquérir, exercer, défendre son pouvoir sur les autres. L'institutionnalisation de la représentation du personnel, du droit d'expression des salariés, la gestion des conflits individuels ou collectifs, nécessitent, en plus de connaissances techniques et juridiques, des qualités de tacticiens et de négociateur.

Organe de représentation et mission :

Délégués du personnel : dans les entreprises d'au moins 11 salariés, élus pour une durée de 4 ans.

Leur mission :

- Présenter les réclamations individuelles ou collectives des salariés (salaires, conditions de travail, hygiène et sécurité, ...)
- Saisir l'inspecteur du travail de toutes les plaintes et observations relatives à l'application des prescriptions législatives et réglementaires
- Transmettre les suggestions du personnel au comité d'entreprise et au CHSCT.

Ils disposent d'un crédit de 10 à 15 heures par mois pour exercer leur mission.

Comité d'entreprise : dans les entreprises de plus de 50 salariés

- Rôle consultatif : l'employeur est tenu de présenter un rapport annuel sur l'activité de l'entreprise.
- Rôle d'alerte : droit d'alerter les instances de contrôle sur les faits de nature à affecter de manière préoccupante la situation économique de l'entreprise
- Œuvres sociales : restaurant d'entreprise, bibliothèque, voyages organisés, participation financières aux loisirs...

Comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail (CHSCT) : dans les entreprises d'au moins 50 salariés.

- Composé du chef d'entreprise, de représentant du personnel, du médecin du travail et du responsable de la sécurité.
- Doit contribuer à la protection de la santé, de la sécurité des salariés et à l'amélioration des conditions de travail.
- Il dispose notamment d'un droit d'alerte en cas de danger imminent.

Syndicat : négocie conventions, accords collectifs.

Principales missions :

Administrer :

- Gestion individuelle
- Relation avec l'administration
- Relations sociales

Développer le potentiel humain :

- Recrutement
- Gestion des carrières et de la mobilité
- Formation
- Communication, motivation, animation

Organiser :

- Analyse des besoins
- Refonte de l'organigramme



Connaissance de l'entreprise

Ch 7 : La fonction comptable et financière

Métiers de la fonction comptable et financière :

Au sein de l'entreprise	A l'extérieur de l'entreprise
Comptabilité Trésorerie Contrôle de gestion et audit interne	Banque d'affaire/de réseau (= de détail) Expertise comptable Commissariat aux comptes : certification des comptes de l'entreprise

Structurer le bilan de l'entreprise :

Fonds de roulement : immobilisations des fonds propres + dettes financières

Fonds de roulement doit être égal au besoin en fonds de roulement

Contrôle de gestion aide au pilotage de l'entreprise :

Etablit le tableau de bord de l'entreprise = performance et risque

Analyse la rentabilité des différents produits : comptabilité générale ≠ comptabilité analytique

Elabore le budget annuel

REVUE DE PRESSE : RSE

Responsabilité sociale des entreprises

Développement de la thématique :

- A cause de la place des entreprises dans le monde actuel
- Enjeux environnementaux
- Financiarisation de l'économie

Trois piliers de la RSE : les **3P**

Environnement	Social	Economie
Planet	People	Profit

RSE peut apporter :

- Des économies : éco conduite (La Poste)
- Une meilleure ambiance de travail

