|  |
| --- |
| **L’ENVIRONNEMENT D’UNE ENTREPRISE** |

1. **Définitions**
   1. **Définitions de l’environnement d’une entreprise :**

Contexte externe ou ensemble de contraintes et d’opportunités, qui va influencer les actions et l’équilibre de l’entreprise. C’est l’ensemble des agents économiques avec lesquelles elle est en relation directement : (Micro environnement (le plus proche) ; Méso environnement (au milieu)) ou indirectement (Macro environnement).

Quel que soit le niveau environnemental, l’entreprise est l’un des principaux acteurs de la vie locale, nationale ou internationale. Elle a des effets indirects appelés des **externalités**. Le choix d’un environnement (implantation locale) se fait en fonction de plusieurs avantages (fiscaux, infrastructures, concentration d’entreprise – pépinières/Technoparc –).

* 1. **Les acteurs du micro environnement :**

Fournisseurs 🡪 Entreprises 🡪 Distributeurs 🡪 Consommateurs.

* 1. **Les acteurs du méso environnement :**

Il y a 5 + 1(propre à la France) forces selon Mr Porter pour tout secteur concurrentiel :

|  |  |
| --- | --- |
| ***Intensité concurrentielle (atteint son maximum…)*** | - Renforcé face à un niveau élevé des coûts fixes. - Consommateur zappeur  - Concurrent de même taille. |
| ***Pouvoir de négociation et force des fournisseurs :*** | 1. - Renforcé face à des produits spécifiques et indispensables.  - Aucune substitution n’est possible. - Entreprise suffisamment puissante pour racheter son concurrent (menace d’intégration). |
| ***Pouvoir des clients et négociateurs/distributeurs :*** | 1. - Renforcé face à un faible coût de changement, une concentration relative dans les centrales d’achats  - Pendant l’acquisition d’un achat important. |
| ***Pouvoir des produits de substitution :*** | 1. - Menaçants si le ratio prix/performance de substituts est intéressants :   \* faible coût de changement pour les clients.   \* forte propension des clients à accepter un substitut (=produit qui remplit une mission équivalente à travers une technologie différente). |
| ***Pouvoir des entrants potentiels (toutes entreprises maintenues à l’extérieur du segment) :*** | 1. - Aucune chance de pénétrer le méso-environnement s’il y a une barrière forte à l’entrée (financière, commerciale, ressource)  - Aucune chance de pénétrer le méso-environnement s’il y a des technologies alternatives ou des ressources rares. |
| 1. ***L’Etat*** | Subventions, taxes, … |

**BE = facteur qui impose des coûts structurels tellement élevés qu’ils préfèrent quitter le secteur.**

* 1. **Le macro-environnement**

Il englobe l’ensemble des variables qui influencent les différents acteurs sur un marché :

- les fournisseurs, les distributeurs, les consommateurs.

- la législation, la politique, l’économie.

- l’écologie, la technologie, la culture (= adaptation de l’entreprise).

Le macro-environnement d’une entreprise a été modélisé de plusieurs formes :

* PESTEL : Politique Economique Social Technologique Ecologique Légal.   
  Il est d’usage dans les entreprises depuis 25 ans.
* STRUCTURALISTE : c’est un modèle économique qui décrit l’environnement spécifique de l’entreprise.

|  |  |
| --- | --- |
| **Structure** |  |
| Economique | organisation, barrière à l’entrée |
| Concurrentielle | nombre/taille/comportements des concurrents, part de marché relative |
| Technologique | multiplicité/diffusion des inventions, économie d’échelle |
| Sociale | compétences humaines, qualifications du métier, frein à l’exploitation des entreprises. |
| Commerciale et dimension des marchés. | degré de segmentation, type et rôle des circuits de distribution, mode d’organisation des marchés. |
| Industrielle (n’existe pas pour les services). | nombre/force de tous les industriels présents sur le marché, intensité capitalistique des sociétés industrielles. |

L’environnement international a connu et connait des évolutions sensibles :  
🡪 80’s : multiplication des échanges commerciaux et non pas de main d’œuvre, internationalisation de la production et des capitaux.  
🡪 90’s : Nouveaux Pays Industrialisés deviennent puissants et se groupent (ALENA, MERCOSUR, ASEAN,…)  
🡪 2010 : domination économique des BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, South Africa) et déclin des PIGS (Portugal, Italie, Grèce, Spain).  
   
 Mais ce macro-environnement international ne cesse de subir des transformations. Il peut aussi être décliné selon ses composantes et ses degrés de stabilité, de complexité et d’hostilité.

1. **Interactions**

**Interactions =** système d’échange qui vont donner des positions stratégiques aux entreprises.

Les interactions s’articulent autour de l’offre et de la demande présente sur le marché. Elles se repèrent aux positions stratégiques qu’ont les entreprises entre elles.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Les contraintes sur l’offre** | **Les contraintes sur la demande** | **Les contraintes de la concurrence** |
| - distribution des produits (règlementation des prix et de la pub,…).  [En France, pas aux USA].  - utilisation des facteurs de production (durée légale hebdomadaire de travail, condition de sécurité,…  🡪 DROIT DU TRAVAIL | - Le pouvoir d’achat des consommateurs.  - Evolution des habitudes, des goûts du vouloir d’achat du consommateur.  🡪 USINE AUGMENTE | - Règlement sur la concentration et les ententes d’entreprises.  - Structure des marchés immuables sur lesquels elles évoluent. Monopole (un seul vendeur pour pleins de demandeurs). Monopsone (un demandeur pour pleins de vendeurs). Oligopole (peu de vendeurs et de nombreux acheteurs). Oligopsone (peu d’acheteurs pour de nombreux vendeurs).  🡪 PARFAITES OU IMPARFAITES  (Théorie : maximum d’offreurs pour un maximum de demandeurs. |

Les opportunités fournies par l’environnement :

* Opportunité de **croissance** ou de **reconversion**
  + recyclage
* Opportunité d’**ouverture de nouveaux marchés** 
  + ouverture de frontières,
  + engouement culturel
* Opportunité de **Barrière d’Entrée aux concurrents étrangers** 
  + constitution du capital
* Opportunité d’**incitation étatique**
  + fiscale, zone franche où la fiscalité est nulle = Pays de Gekse dans le Jura,
  + obligation suite à une nouvelle loi

Pour s’adapter, il faudra donc surveiller l’environnement :

Comment faire ?

* Les médias : presse, opinions. Pas de télé ni radio.
* Dépôts de brevets : INPI, concours Lépine, OEB.
* Produits concurrents.
* Data bases économiques, techniques, commerciales, juridiques ou démographiques : pyramide d’âge, CRM (Customer Relationship Management) = ETUDE STATISTIQUE.

Il y a ainsi, deux techniques possibles :

🡪 Veille : s’informer de façon systématique sur les techniques les plus récentes et surtout leur mise à disposition commerciale.

🡪 Intelligence Economique.

Les objectifs de la veille ou le l’intelligence économique ?

- déceler les changements avant qu’ils ne se produisent complètement. Donc questionner le client.  
- repérer les véritables innovations technologiques  
- anticiper les modifications règlementaires : LOBIING dans les chambres des lois.  
- être en permanence à l’écoute des micros, mésos et macros environnement.

Quels usages pour l’entreprise ? Ce n’est pas de l’espionnage.

- Pour adopter une vision cohérente de ses enjeux futurs (stratégie)

- Pour élaborer des scénarios alternatifs d’évolution selon la réalité de ce qui adviendra.

Selon six dimensions de l’entreprise :

* Histoire et origine
* Taille
* Propriété et mode de propriété ou de contrôle.
* Type de technologie
* Dépendance vis-à-vis des clients et des fournisseurs
* Dispersion géographie (répartition)

**SYNTHESE :**

1. **Typologies** (classement des entreprises)
2. **Leur taille (souvent lié à l’âge) :**

* l’effectif en propre (hors sous-traitance),
* le Chiffre d’Affaire et bénéfices,
* les capitaux propres (partie du captal la plus immuable),
* la valeur ajouté (ce qu’amène l’activité/part de transformation que l’entreprise apporte à toutes les matières traitées) = que pour l’industrie
* la part de production et de service exportée.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Pour la France, il y a cinq classes de tailles | | Pour l’harmonisation, l’UE a décidé en 2005 de n’en retenir que trois. | | |
|  | SALARIE |  | SALARIE | CA en millions d’euros |
| * + - ME :     - TPE (3M)     - PE     - ETI     - GE | * + - 0     - 1 à 9     - 10 à 49     - 50 à 4999     - Plus de 5000 | * + - TPE     - PE     - ME     - ETI     - GE | * + - 0 à 9     - 10 à 49     - 50 à 249     - 250 à 5 000     - Plus de 5000 | * + - Inférieur à 2.     - 3 à 10.     - 10 à 50. |

Il y a un effet de seuil qui coute de l’argent et pousse les entreprises à ne pas les dépasser :

* > 10 salariés : obligation d’élire un **Délégué du personnel**.
* > 50 salariés : obligation de **Comité d’entreprise** et de **Comité d’hygiène et de sécurité des conditions de travail**.

1. **La nature de l’activité externe.**

Pour le secteur d’activité, le poids des entreprises se calcule en pourcentage de valeur ajoutée.  
Valeur Ajoutée = Richesse créée au cours du processus de fabrication   
 = Prix des produits et des services sortie usine – consommations intermédiaires.

*Poids et secteur des entreprises :*

* GE = industrie alimentaire, industrie, transport.
* PME = commerce, construction.
* TPE = éducation, santé, action publique.

1. **La forme juridique.**

Pour le statut juridique, le droit français distingue :  
🡪 *Les apporteurs en capital* :   
 - Si un seul : entreprise individuelle   
 - Si plusieurs : société.  
🡪 *Le degré de responsabilité* :   
 - indéfiniment et solidairement : société en nom collectif  
 - à concurrence de leur apport :   
 -- *Société d’Action Simplifié* : permet une grande souplesse parce qu’il est possible aux associés de stabiliser leur partenariat en empêchant toutes arrivées nouvelles d’actionnaires (évite les OPA). Les droits des actionnaires sont strictement identiques. Ils supportent les pertes jusqu’à concurrences de leurs apports.  
 *-- EURL :* permet de dissocier le patrimoine personnel du patrimoine de l’entreprise. Les créanciers ne peuvent se payer que sur le patrimoine de l’entreprise et on ne peut pas prendre d’argent à la famille.  
 -- *Société Anonyme.  
 -- Société A Responsabilité Limité.  
 -- SEL.*

Une entreprise poursuit une finalité :   
- Lucrative (à profit) = entreprise privée.   
- Non-lucrative (administration, EPIC, SA, SEM, associations, coopératives, mutualité = entreprise publique (10% du PIB).  
\* EPIC = établissement public à caractère industriel. Ce sont les entreprises qui disposent d’une autonomie de décision dans une situation qui est quasi toujours monopolistique (SNCF, ERDF, RATP).

1. **L’activité de production.**

Pour l’activité de production : c’est le processus de production qui différencie les entreprises.   
🡪 Unitaires, en petites séries, séries uniques : aéronautique, nucléaire, imprimerie, restaurant gastronomique = SUR-MESURE.  
🡪 Grandes séries : automobiles, électro-ménager, imprimerie, textile prêt-à-porter, agro-alimentaire.  
🡪 En continu (7j/7 ; 24h/24) : BTP, chimie fine, sucrerie, pneumatique = On arrête jamais les machines car le coût de redémarrage serait trop important.

Il y a quatre secteurs d’activité selon l’INSEE :

* *Primaire :* agriculture, pêche, énergie minière.
  + 5% de population active.
  + 5% en valeur ajoutée.
* *Secondaire :* industrie de transformation, BTP, automobile, SAV
  + 29% de population active
  + 26% en valeur ajoutée.
* *Tertiaire :* commerce, banque, assurance, mutuelle, high Tech, hôtellerie, artisanat.
  + 66% de population active.
  + 69% en valeur ajoutée.
* *Quaternaire (20 ans d’existence) :* recherche, développement, téléphonie, mobile, domotique (habitat privée).
  + 3% de population active.
  + 10% en valeur ajoutée.

L’INSEE distingue par son code NAF (NACE pour l’UE depuis 2008) :

* 17 secteurs = toutes les entreprises ayant la même activité principale (Renault, PSA).
* 31 branches = les entreprises fabricant la même catégorie de produit et service (PSA à trois branche : automobile/petit outillage/cycles et motocycles).
* 20 filières = chaine d’activité complémentaire portant des matières premières jusqu’au client final (aéronautique, bois, verre, agroalimentaire,…)
* **TOUTES ENTREPRISES APPARTIENNENT A UN SECTEUR, UNE BRANCHE ET UNE FILIERE.**

1. **Relations entre entreprises :**

- concurrentielle : nombre, concentration, gamme de prix. Le marché des biens, des capitaux, du travail.  
- complémentaire : intégration, sous-traitance.   
- coopératif : GIE, franchise, cession de licence, partagé salarial.

Pour finir, une entreprise peut choisir de sous-traiter ou de franchiser.

SOUS TRAITANCE = entreprise qui fait effectuer par d’autre, une partie de sa production, sur un cahier des charges parfaitement verrouillés (non-négociable).

FRANCHISEUR = met à la disposition d’un franchisé son savoir-faire, sa notoriété, sa ou ses marques en contreparties de royalties (paiement).

2 précisions pour finir : GROUPE / HOLDING.