AlloSchool

Économie et Organisation Administrative des Entreprises : 2 BAC Eco-SGC

Séance 3 (Finalités et objectifs de l'entreprise – Cours)

Professeur : Mr JABER Naoufal

Sommaire

I- Finalités de l'entreprise

1-1/ Définition

1-2/ Exemples

II- Facteurs clés de succès (Forces)

III- Objectifs de l'entreprise

3-1/ Définition

3-2/ Catégories des objectifs

3-3/ Hiérarchie des objectifs

3-4/ Objectifs et décisions stratégiques

I- Finalités de l'entreprise

1-1/ Définition

Les finalités traduisent la vocation de l'entreprise : Ce sont les raisons d'être de l'entreprise.

Dans les économies de marché capitalistes, la finalité de l'entreprise est financière : maximiser la rentabilité des capitaux investis…

Dans un environnement changeant, l'entreprise a une finalité de survie et de développement économique

Regroupant un ensemble de travailleurs, elle a également vis à vis de ces derniers une finalité sociale.

Immergée dans un ensemble socio-économique, elle a une responsabilité sociétale vis à vis de la société globale.

1-2/ Exemples

Finalités économiques

Chercher des nouveaux clients, se diversifier, améliorer la compétitivité, + ventes, + chiffre d'affaires, + part de marché, consolider sa position dans le secteur, acteur majeur, leader, assurer la qualité, créer la valeur ajoutée, la croissance….

Finalités sociales

Créer des emplois, respecter le code de travail, améliorer les conditions de travail, formation des salarié et des jeunes….

Finalités sociétales

Entreprise citoyenne, protection l'environnement, aide pour le développement durable, développer l'image de E/ses, construction des écoles, installation eau potable….

II- Facteurs clés de succès (Forces)

Les facteurs clés de succès correspondent aux éléments que vous devez maîtriser pour réussir à vous positionner sur un marché et être suffisamment compétitif.

Exemples : innovation, expérience, relation avec les clients, qualité, prix raisonnable, savoir-faire, compétence, leader, le premier opérateur, expertise, recherche et développement, offre large…

III- Objectifs de l'entreprise

3-1/ Définition

Un objectif est un résultat précis à atteindre dans un délai déterminé.

Il traduit la volonté de modifier l'évolution de l'entreprise.

Les résultats atteints traduisent l'efficacité de l'entreprise.

Les objectifs sont l'expression concrète des finalités.

3-2/ Catégories des objectifs

Un objectif peut être défini :

- Quantitativement (ex: atteindre un % de part de marché)
- Qualitativement (ex: améliorer son image auprès des consommateurs).

Objectifs économiques

Croissance du CA, augmentation des parts de marché, augmentation des ventes , des clients, de profit, de flexibilité…

Objectifs non économiques

Recherche de prestige, aspiration des dirigeants, sociaux (satisfaction du personnel, formation, image de marque…)…

3-3/ Hiérarchie des objectifs

Objectif général

C'est la ligne d'action de l'entreprise déterminée au plus niveau hiérarchique (ex. augmenter le profit)

Objectifs intermédiaires

Découlant de l'objectif général, ils sont élaborés au niveau des grandes fonctions ou des départements (ex. diversifier les canaux de distribution)

Objectifs opérationnels

Ils sont précisés à l'intérieur de chaque département pour réaliser des actions de plus court terme qui répondent aux objectifs intermédiaires (ex. favoriser le référencement en grandes surfaces).

3-4/ Objectifs et décisions stratégiques

la diversité des tâches attribuées au pilote amène l'entreprise à prendre des décisions à plusieurs niveaux :

Décisions politiques ou stratégiques

Ils concernent les orientations générales de l'entreprise (ses finalités), sont des décisions qui demandent des prises d'initiatives à haut risque, émanent de la direction générale, à long terme (3 à 5 ans), irréversibles, planifiables etc. (direction générale).

Décisions stratégiques ou tactiques

Ils statuent sur le problème d'allocation des ressources de l'entreprise, elles ne nécessitent pas forcement l'intervention de la direction générale, elles relèvent des compétences des directions spécialisées, programmables, peuvent être réversibles et sont à moyen terme (1 à3 ans) (cadres supérieurs).

Décisions tactiques ou opérationnelles

Ils ont trait aux activités courantes de l'entreprise, elles résultent des activités au jour le jour dans le domaine des approvisionnements, de la production, de l'affectation des ressources, des équipements et du personnel, du choix de l'outillage… elles sont prises par les subordonnées sur le champs, à court terme (1 minute à 1 ans) et sont facilement réversibles. (Personnel d'exécution).