

Partie 2

Entreprises et production

Introduction

La production est réalisée par des organisations de nature très différente et aux objectifs très variés, mais toutes produisent des biens et des services qui satisfont les besoins humains.

Ce qui caractérise le comportement de l'entrepreneur dans sa gestion de l'entreprise, c'est sa recherche systématique d'une meilleure efficacité dans la production.

1 Chapitre III : Qui produit des richesses ?

Une organisation productive mobilise des travailleurs et des équipements pour transformer des biens et des services intermédiaires en biens et services directement utilisables.

Une entreprise est une organisation qui produit des biens ou des services en vue de réaliser des profits. On parle alors de production marchande.

Les administrations publiques fournissent principalement des services non marchands, à titre gratuit ou quasi-gratuit (Education nationale, police...).

Une association regroupe un ensemble de personnes agissant dans un but commun, sans recherche de profit. Les associations forment le tiers secteur.

Par leur **dimension** d'abord, les **entreprises** se partagent entre micro-entreprises (0 salarié), très petites entreprises (de 1 à 9 salariés), petites et moyennes entreprises (de 10 à 249 salariés) et grandes entreprises (plus de 250 salariés). De nombreuses entreprises augmentent leur taille en rachetant d'autres entreprises ; ce sont des concentrations qui peuvent prendre différentes formes. La concurrence entre les grandes entreprises est vive et s'exerce souvent aux dépens des PME cantonnées dans un rôle de sous-traitant soumis aux exigences de délais, de prix et de flexibilité du "*donneur d'ordre*".

Les **statuts juridiques** des entreprises sont très variables. La principale distinction oppose les entreprises individuelles aux sociétés. Parmi ces dernières, les deux formes les plus courantes sont les sociétés à responsabilité limitée (**SARL**) et les sociétés anonymes (**SA**).

Quand on évoque le statut juridique, on répond aux questions suivantes : combien y-a-t-il de propriétaires ? Quel est le capital minimum apporté ? Les propriétaires sont-ils responsables des dettes de l'entreprise sur leurs biens personnels ? Peuvent-ils revendre leurs parts librement ? etc Une société est une entreprise qui a au moins deux propriétaires.

La propriété des entreprises peut être privée, mais elle peut également être publique lorsque le capital ou la majeure partie de celui-ci appartient à l'État ou à un organisme public.

Les entreprises publiques sont, totalement ou en grande partie la propriété de l'État. La France a toujours eu des entreprises publiques (Les Manufactures royales créées au XVII^e siècle). Les vagues de nationalisations (1945-1946, et 1981-1982 par exemple) répondaient à des stratégies économiques précises.

Une entreprise individuelle est une entreprise qui n'a qu'un seul propriétaire qui apporte à la fois son travail et son capital. Pour encourager la création d'entreprise, le gouvernement a créé en 2009 le statut d'autoentrepreneur réservé aux entreprises individuelles dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas un certain montant.

Les services non marchands fournis par les **administrations publiques** sont financés par les impôts ; les services de Sécurité sociale sont financés principalement par les cotisations sociales. Les administrations publiques prennent à leur charge des services jugés essentiels au bien-être de la collectivité. Certaines administrations sont sous la direction directe de l'État central (ministères, préfectures), d'autres sous des directions locales (conseil régional, mairie) et d'autres sous la tutelle de la Sécurité sociale (caisses de retraite...)

Le tiers secteur ou économie sociale regroupe les associations, les coopératives, les mutuelles. Elles répondent à une optique de solidarité.

Les **associations** sont avant tout vecteur de lien social, en regroupant autour d'un projet des individus mus par une motivation autre que purement financière. Ces projets peuvent être de nature économique ou social, mais aussi culturel, sportif, idéologique ou politique.

2 Chapitre IV : Comment produire et combien produire ?

Réaliser une production, quelle qu'elle soit, nécessite de disposer d'un ensemble d'éléments appelés **facteurs de production**. Ces facteurs sont classés en trois grandes catégories : le travail, les ressources naturelles, et enfin le capital. On distingue le **capital fixe** (équipements durables, bâtiments, terrains) du **capital circulant** (consommations intermédiaires). Deux facteurs de production peuvent être soit **substituables** (quand on peut remplacer une quantité de l'un par une quantité de l'autre) soit **complémentaires** (un camion, facteur capital, nécessite un chauffeur, facteur travail).

La production de biens et de services est le résultat de la **combinaison des facteurs de production**. Mais les différents types de biens et de services sont issus de techniques de production différentes qui combinent dans des proportions diverses – travail et capital. Dans certains cas, la production nécessite beaucoup de capital relativement au travail (production à forte intensité capitaliste), tandis que dans d'autres, c'est l'inverse.

La proportion de capital et de travail dépend d'abord de la technique, puis du coût des facteurs. Le coût salarial est la somme du salaire net et des cotisations sociales salariales et patronales.

Les technologies ne sont pas figées : le progrès technique peut entraîner des modifications de la combinaison productive. En même temps, le coût relatif des facteurs de production influence le choix des dirigeants. L'objectif de l'entreprise est de produire au moindre coût. Elle doit donc choisir la combinaison productive qui lui coûtera le moins cher. Ainsi, une hausse du coût relatif du travail par rapport au capital peut inciter les chefs d'entreprise à substituer du capital au travail (on remplace les travailleurs par des machines).

On distingue les **coûts fixes** (indépendants des quantités produites) et les **coûts variables** (qui dépendent du volume de production).

Le **coût total** représente la somme des coûts fixes indépendants des quantités produites et des coûts variables.

Le **coût moyen ou coût unitaire** est le coût total divisé par le nombre d'unités produites.

Le **coût marginal** est le coût induit par la production d'une unité supplémentaire.

La **valeur de la production** d'une entreprise correspond au nombre de **produits réalisés** évalués à leur prix de vente hors taxe, le **chiffre d'affaires** correspond à la **production vendue** qui est souvent différente de la production réalisée.

Pour connaître la richesse produite par une entreprise, il ne faut pas partir de son **chiffre d'affaires**, c'est-à-dire des recettes générées par ses ventes, car elle n'a pas elle-même produit tous les biens et services dont elle a eu besoin pour réaliser son activité. Il faut donc calculer sa **valeur ajoutée**.

La valeur ajoutée se calcule ainsi :

$$\text{chiffre d'affaires} - \text{consommations intermédiaires}$$

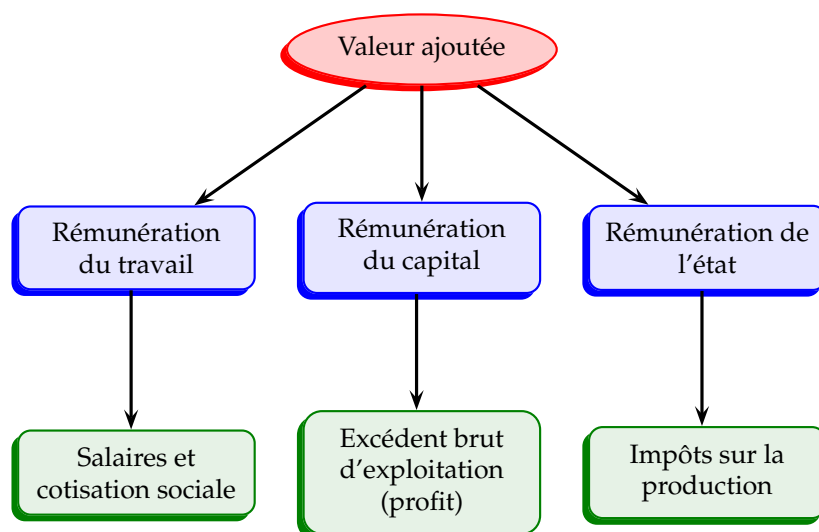
Les consommations intermédiaires sont l'ensemble des biens et des services qui ont été détruits ou transformés au cours du processus de production et qui n'ont pas été directement produits par l'entreprise en question.

La somme de ces valeurs ajoutées au niveau d'un pays (**PIB**) représente la richesse créée dans ce pays.

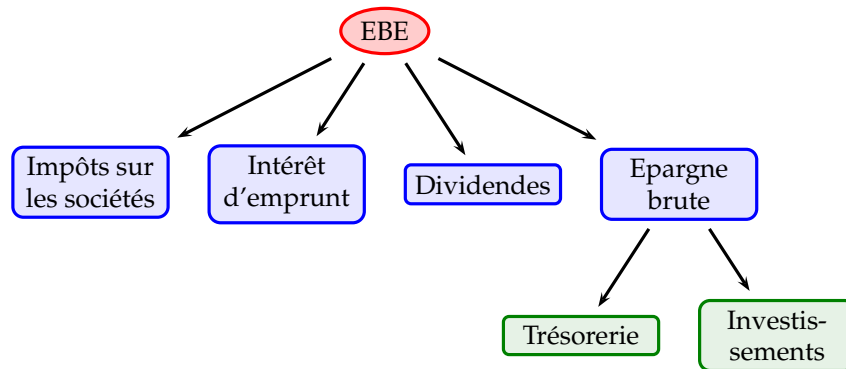
La valeur ajoutée est répartie, sous forme de revenu, entre tous les acteurs qui ont participé à la production : les travailleurs, l'Etat, les apporteurs de capitaux.

La valeur ajoutée se répartit d'abord entre les salaires et les charges sociales, les impôts sur la production et l'**excédent brut d'exploitation (EBE)**. Ce dernier se répartit à son tour entre les intérêts versés les impôts sur les bénéfices, les dividendes versés aux actionnaires et les bénéfices mis en réserve.

L'Etat prélève des impôts sur la production car il considère qu'il contribue à la réalisation de la valeur ajoutée en offrant aux entreprises des services collectifs non marchands (routes, formation des salariés...).



Excédent brut d'exploitation



C'est la **productivité** qui mesure l'efficacité de la combinaison productive. La productivité est le rapport entre la production et les facteurs mis en œuvre pour la réaliser. On peut calculer la productivité d'un salarié, d'une machine... Augmenter la productivité consiste à produire davantage avec la même quantité de facteurs de production.

$$\text{Productivité par tête} = \frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{nombre de travailleurs}}$$

La productivité du travail peut être améliorée de multiples manières : meilleure formation du personnel, meilleure organisation du travail, mécanisation des tâches... A la fin du XIX^e siècle **Taylor** met en place une double division du travail : une **division verticale** entre travail de conception et travail de fabrication et une **division horizontale** qui consiste à parcelliser le travail.

Le progrès technique modifie le volume et la structure des emplois.

L'investissement peut être matériel (achat de machines, bâtiment) et immatériel (formation du personnel, achat de logiciels, publicité).

Différencions investissement de capacité (on cherche à produire plus), de productivité (on cherche à être plus efficace). Dans la réalité un investissement de productivité est souvent en même temps un investissement de capacité.

L'augmentation de la taille de l'entreprise est une façon de diminuer les coûts.

La **concentration** consiste en l'augmentation de la taille moyenne des entreprises et la diminution de leur nombre.

La **croissance externe** de l'entreprise désigne le fait qu'une entreprise s'agrandit en se regroupant, de différentes manières, avec d'autres entreprises.

La **croissance interne** de l'entreprise désigne le fait qu'une entreprise s'agrandit par elle-même, sans effectuer de regroupement avec d'autres entreprises.

L'**absorption** désigne l'achat d'une entreprise par une autre entreprise.

La **fusion** désigne le regroupement de deux entreprises pour n'en former plus qu'une.

La croissance de certaines entreprises peut nuire à la concurrence et induire un abus de position dominante.

On distingue généralement trois types de concentration :

- concentration horizontale : elle réunit des entreprises fabriquant le même produit. Elle débouche souvent sur des situations d'oligopole. Elle permet de réaliser des économies d'échelle et d'accroître le pouvoir de négociation face aux partenaires extérieurs.
- concentration verticale : elle regroupe des entreprises situées à des stades complémentaires d'un processus de production ; il s'agit alors d'une intégration verticale destinée à garantir la sécurité des approvisionnements ou à diminuer

les coûts d'achats des produits intermédiaires. Son objectif est de réduire les coûts en supprimant les marges bénéficiaires des stades intermédiaires.

- **concentration conglomérale** : elle regroupe dans un conglomérat des entreprises ayant des activités totalement différentes afin de différencier les placements financiers ; les profits de certaines activités peuvent alors compenser les pertes d'autres parties de l'entreprise.

Joseph Schumpeter (1883-1950) insiste sur le rôle de l'innovation. Il décrit la croissance économique comme un processus permanent de destruction et de restructuration des activités (c'est la "*destruction créatrice*") lié au caractère discontinu des innovations.

Les formes de l'innovation :

- **innovation de produit** = innovation radicale (produits nouveaux) ; innovation incrémentale (évolution d'un produit)
- **innovation de procédé** = nouvelles méthodes de fabrication, de ventes (c.a.o ; vente par internet).
- **Innovation organisationnelle** (O.S.T).

"L'innovation, c'est l'application des découvertes scientifiques à la production" **Schumpeter**.

Les **innovations** ont tendance à apparaître **en grappes**.

L'**innovation** représente l'application industrielle et commerciale d'une invention introduisant des nouveautés dans les produits ou les méthodes de production.

Le progrès technique est l'ensemble des éléments qui permettent d'augmenter la production dans un pays, avec un volume de facteurs de production inchangé.

L'invention est le fait de réaliser une découverte, c'est-à-dire de trouver quelque chose de fondamentalement nouveau.

Pour l'entreprise, l'innovation a pour conséquence essentielle d'accroître ses profits, en lui donnant provisoirement un avantage de coût ou une position de monopole.

Additifs

Les grands dossiers de Sciences humaines, numéro 38, mai 2015 :

Vocabulaire de l'innovation

L'OCDE distingue 4 types d'innovation : procédé, produit, organisation et commercialisation (produit : automobile ; procédés : robotique ;

organisation : OST, organisation scientifique du travail ; commercialisation : vente par internet).

Innovation de rupture (nouveau produit) et innovation incrémentale (transformation du produit, télévision couleur).

Innovation sociale : les assurances sociales, les syndicats, les mutuelles, les coopératives furent en leur temps des innovations sociales. Aujourd'hui, l'idée d'innovations sociales est associée à toutes les initiatives militantes visant à promouvoir des formes de production, de consommation ou d'entraides fondées sur le partage. L'innovation sociale est le règne du "*co*" : colocation, covoiturage, coworking, crowdfunding.