

Les dimensions sociales, économiques et juridiques de l'entreprise

- Ces dimensions sont interdépendantes, indissociables.
- « L'Entreprise » regroupe les entreprises qui sont très diverses et variées. Ces dimensions sont donc plus ou moins différentes selon l'entreprise considérée.
Lecture conseillée : COMBEMALE et ALBERTO : Intro. à la gestion

I- Les formes juridiques des entreprises privées et publiques.

Forme juridique : Pour le droit français, c'est le statut juridique de l'entreprise, c'est-à-dire la façon dont l'entreprise sera juridiquement traitée :

- l'entreprise individuelle
- la société : plusieurs individus décident de former une entreprise. Il

en existe deux formes : la société civile et la société commerciale.

Ces entreprises peuvent être soumises au droit civil, commercial et même pénal (voire droit du travail si elle a des employés). L'entreprise, que ce soit les biens ou les activités économiques, n'a pas de personnalité juridique (=elle n'est pas soumise au Droit). C'est le patron, propriétaire qui la possède.

« Quelle forme juridique choisir pour mon entreprise ? »

Soit je suis **entrepreneur individuel** -> je bosse seul dans la plomberie.

Soit je forme avec des collègues une **société civile ou une société commerciale**.

-> Dans tous les cas, **7 critères de choix** :

1. Est-ce que le créateur d'entreprise veut **travailler seul ou s'associer** avec d'autres personnes ?
2. La dimension de l'affaire et le montant des capitaux : est-ce que seul, je possède les **capitaux nécessaires** ?
3. La question des risques de **l'engagement du patrimoine personnel** -> les formes juridiques et les risques en fonction de la faillite.
4. La **nature de l'activité**, soumise au droit (civil ou commercial) : Activité civile (construction, agriculture etc.) ou bien commerciale (achat avec revente pour plus-value) ?
Rq : le droit civil est moins protecteur pour l'entrepreneur.
5. Les **obligations fiscales**, différentes selon le statut. Entreprise individuelle : impôt sur le revenu et société : impôt sur la société.
6. La **couverture sociale** pour le créateur d'entreprise.
7. Le **contrôle** des apporteurs de capitaux sur les **dirigeants** (que pour les sociétés).
Rq : Le choix de décision dépend de l'apport de capital. Plus on donne de l'argent, plus on est important. L'ouverture aux capitaux extérieurs peut faire perdre au patron en place, à l'entrepreneur, son statut de boss, il risque de devenir minoritaire dans le capital et en perdre le contrôle.

>> Tous ces critères sont **interdépendants**.

1) L'entreprise individuelle

- Elle est la propriété exclusive **d'une seule personne**, l'exploitant, qui la dirige.
- Elle est également **incluse** dans le **patrimoine** de l'exploitant : il n'y a pas de distinction entre le patrimoine de l'entreprise et de l'entrepreneur. Conséquence : l'exploitant est **indéfiniment responsable** de son entreprise. En cas de faillite, les créanciers pourront se servir chez l'entrepreneur directement.
- Ce statut est donc **risqué**. C'est aussi **le plus répandu en France** : 1.5 millions car il est facile à constituer et est très souple.

2) Les sociétés civiles

Société en générale : Volonté de personnes à s'associer dans le but de monter leur entreprise.

Les sociétés civiles : Possède un caractère civil toutes les sociétés auxquelles la loi n'attribue pas un autre caractère en raison de leur forme, de leur nature ou de leur objet.

Rq : caractère civil par nature > Activité agricole, activité d'extraction, activité artisanale, activité immobilière (sauf achat revente) comme la construction, rénovation, professions libérales ou artistes.

Conséquence de l'application du droit civil : \emptyset **d'appel public à l'épargne** (\emptyset Marchés Boursiers).

-> La **responsabilité indéfinie mais non solidaire des associés** : chaque associé est responsable indéfiniment des dettes de la société non solidaire = un associé n'est pas obligé de rembourser les dettes des autres associés.

3) Les sociétés commerciales

Les sociétés sont commerciales par la forme. Le statut les soumet obligatoirement au droit commercial : SA

SARL

SNC : Société en nom collectif

Société en Commandite

SAS : Société par action simplifiée

EURL : Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

Rq : La SARL, la SA et la SAS sont les statuts les plus répandus.

-> La société à responsabilité limitée SARL.

- Les associés ont une **responsabilité limitée à leur apport** (le capital apporté). Si faillite, on rembourse au maximum au montant du capital investi même si les dettes sont supérieures.

- Le capital social est souscrit sous forme de « **part sociale** » (= titre représentant la propriété du capital social). Ces parts sociales sont invendables sans l'accord des autres associés.

- Société dont le nombre d'associés est **limité à 100 personnes**. Au delà, changement de statut juridique.

- \emptyset **d'apport minimal**.

Ccl : En France, **la moitié des PME sont des SARL**. Pourquoi ? Car ce statut est **simple** dans son **fonctionnement** et il protège bien les associés. De plus, **le capital est stable car les parts sociales sont non cessibles sans l'accord des autres**. De même **pour y entrer** (accord, majorité absolue en général).

-> *La société anonyme SA*

- **Créée** pour donner aux **Grandes Entreprises** GE un **statut juridique adapté** à leur forme et leur fonctionnement.

- **Responsabilité limitée à la valeur de ses actions.**

- Le capital social est représenté par des **actions librement cessibles** (action = titre de propriété des actionnaires, faisant office de droit de vote). Le capital est donc très ouvert et en mouvement.

- **Appel public à l'épargne** possible > une SA peut émettre des actions sur les marchés boursiers (autant qu'elle veut).

- **Les limites** : au moins 7 associés (personnes physiques et/ou morales)

capital social minimal : 37 000 €

si la SA fait appel public à l'épargne, son capital doit être au moins 225 000 €

- La loi prévoit 2 régimes d'organisation des SA appelés **Organes de Gouvernance.**

> **Le Régime classique de direction de l'entreprise** : Dans cette SA, une Assemblée Générale d'associés (soit tous les actionnaires) va élire un Conseil d'administration (composé de 3 à 24 personnes). Ce dernier élira à son tour un P-DG parmi les siens, qui sera le responsable de la SA. **AG > CA > P-DG**

> **Le Régime européen** : la SA est dirigé par un directoire composé de 2 à 5 personnes et lui même nommé par un Conseil de Surveillance (3 à 24). Ce dernier est nommé par l'AG. **AG > Conseil de Surveillance > Directoire**

=> **Les différences** : le régime classique est plutôt basé sur l'individu tandis que le régime européen sur le collectif. Aujourd'hui, ce dernier est donc préféré au régime classique.

Ccl : La SA est un statut plus délicat à gérer car plus instable. L'entreprise qui choisit ce statut se doit de posséder des experts en droit et en finance.

-> *La société par actions simplifiée SAS*

- Statut **aussi souple que la SA mais plus simple à gérer.**

- Responsabilité limitée aux apports également.

- 1 personne seule comme un groupe.

- Les associés peuvent être des **personnes physiques ou morales** (sociétés).

- Les organes de direction peuvent être les mêmes que dans la SA.

- Ø le droit d'appel public à l'épargne.

- Capital libéré sous forme de parts sociales (pas de minimal).

Ccl : Fonctionnement proche de la SA mais plus facile à mettre en place.

La forme juridique est une conséquence lourde pour l'entreprise et ses créateurs. Elle peut prendre 3 formes : Entreprise individuelle, société civile et société commerciale. Cette dernière pouvant prendre plusieurs statuts : la SARL plus adaptée aux PME ; la SA pour les GE, statut complexe mais fluide ; et enfin la SAS, proche de la SA mais simplifiée.

4) Les entreprises publiques

Une **entreprise** peut être **contrôlée/être la propriété** d'une **puissance publique** (Etat ou administrations publiques APU). Traditionnellement, le service public est assez large en France. Aujourd'hui on est plus sur l'atténuation de la puissance publique.

Définition : **Une entreprise est dite publique lorsqu'une puissance publique la contrôle à un degré plus ou moins fort.**

Il existe différents statuts d'entreprises publiques (5 au total) :

-> **La Régie**

- Entreprise **sans personnalité juridique**. En fait, sa personnalité juridique se confond avec celle de sa collectivité publique exploitante.
- Ø d'autonomie de gestion : ses dépenses, recettes, son patrimoine etc. sont comptabilisés dans les comptes de la collectivité publique.

-> **Les établissements publics à caractère industriel et commercial EPIC**

- Personnalité juridique distincte de l'Etat.
- Entreprises gérées par l'Etat mais sous droit privé avec les tiers (clients comme salariés).

-> **Les entreprises à capital public**

- Administrées comme SA mais ne comportent qu'un actionnaire unique en général (l'Etat) qui va nommer ses dirigeants pour leurs compétences.

-> **La Société d'économies mixtes SEM**

- SA, société de droit privé où les pouvoirs publics possèdent une part du capital (jusqu'à 100%).
- Société qui a pour but la production d'un bien ou d'un service d'ordre d'intérêt général.

-> **Les concessions**

- Puissances publiques vont donner le droit à une entreprise d'exploiter un service public.

Les particularités des entreprises publiques.

Il y a des avantages/inconvénients à avoir un statut public.

Avantages - monopole légal et donc marché protégé.

- subventions pour équilibrer leurs comptes. En effet, les prix sont souvent bas en service public.

- financement (pour investissement) garanti.

Inconvénients : L'entreprise publique est soumise aux conditions des décisions politiques locales (changement de majorité etc.) : gestion économique aléatoire au final, à cause des politiques.

Historique : Le secteur public et son apogée > 1980-83 (années socialistes > nationalisation).

Puis, intervention de l'Etat dans l'économie remise en cause > désengagement.

Conséquence : certains statuts (régie etc.) sont inexistantes.

Ccl I : - *Le Dimension juridique très importante voire indissociable de la dimension économique et sociologique*

- *Multitudes de statuts proposés à l'entrepreneur ou entrepreneurs.*

- *Quelque soit sa forme juridique, les conséquences sont fortes et engagent à de nombreuses choses.*

II – Les caractéristiques économiques de l'entreprise

Selon deux critères : le secteur d'activité et la taille de l'entreprise étudiée.

Bases de la notion d' « entreprise » :

- Une entreprise est créée **pour générer de la richesse** (en transformant les ressources etc.).
- Elle peut aussi **capter de la richesse**, grâce à son **pouvoir de marché** par exemple, richesse générée par d'autres entreprises.
- La **richesse** créée par l'entreprise va être **redistribuée** sous forme de salaires par exemple, et même sous forme de dividendes si SA. Elle donne également à l'Etat (TVA, impôt sur société) et même aux banques (intérêts). L'entreprise peut aussi garder cette richesse (pour s'autofinancer par exemple).
- Une **entreprise** = une **organisation** (d'un point de vue économique). Son activité économique est régulée > **relation hiérarchique**, planification, bureaucratie.
- Les caractéristiques économiques des entreprises sont très diverses > plombier de SQY ≠ Total.

Rq : La répartition de la valeur

Conception néo classique : les facteurs de production doivent être rémunérés en fonction de leur productivité marginale = lois économiques. Répartition de manière spontanée et juste.

Thèse marxiste : ∅ de lois économiques mais rapports de force sociaux.

Thèse de sociologues de l'entreprise : ∅ loi économique pour la répartition de la richesse

∅ nécessité que les propriétaires exploitent les autres
=> négociations sociales.

1) Classification des entreprises selon les secteurs d'activités

Secteurs > évolution historique, ils sont différents les uns des autres.

-> Secteur agricole

France n'était pas autosuffisante au sortir de la Seconde Guerre Mondiale. Elle importait etc. Puis arrive le Traité de Rome et tout ce qui en découle :

La PAC : la politique agricole commune : développer le secteur pour arriver à l'autosuffisance = modernisation de l'agriculture française : enseignements, formations, financement des exploitations agricoles.

-> Les entreprises industrielles

- 1/3 des emplois

- **Très variées** (missiles, jouets, plats cuisinés etc.) d'où le classement par industrie (industrie automobile, agroalimentaire, génie civil, énergétique etc.) mais aussi par classement par biens et par exposition à la concurrence.

- A partir des années **70s, ce secteur est en déclin** : pertes d'emplois et d'activités.

-> Les entreprises commerciales

- Distribution – achat/vente – services (techniques, assistance)

- Forme d'activités variées : commerces de gros, détails, spécialisés. Selon l'époque, activité en déclin ou non.

- Il y a de plus en plus de technologie, de l'amont à l'aval.

-> *Les entreprises de Services*

- **Bien à caractère immatériel** : contrats d'assurances...
- Services marchands > ménages et entreprises (informatique, comptabilité). Essor fort ces dernières années. Services de santé de plus en plus importants notamment à cause de l'allongement de la durée de vie.
- Banques et Assurances : principalement composées de grandes entreprises au capital très concentrés (peu ou pas de PME).
=> Selon le secteur, les problématiques de gestion d'entreprise complètement différentes.

2) *Classification selon la taille de l'entreprise*

3 classes : les grandes entreprises, les petites et moyennes entreprises, les groupes.

Rq : comment mesurer la taille ?

- L'effectif salarié de l'entreprise (il existe des seuils)
- Le chiffre d'affaire
- Le total du bilan > quelle est la valeur du capital de l'entreprise ?
- Le montant des capitaux propres de l'entreprise
- La valeur ajoutée dégagée par l'entreprise
=> Que veut-on mesurer avec ces grandeurs ? Taille de l'entreprise, ou de l'entité économique ?

-> *Les petites et moyennes entreprises PME*

- **Insee** propose cette mesure : sur l'effectif salarié. Est une PME une entreprise qui possède **moins de 500 salariés**. Au delà, elle devient une GE.
- La **CGPME** (la confédération générale des PME) donne la définition suivante : une entreprise exploitée par un **patron important** qui risque dans son affaire **ses propres capitaux**, qui exerce sur son affaire une **direction administrative et technique effective** et qui a des **contacts directes et permanents** avec ses **personnels**.

Conséquences : **Organisation peu formelle** dans les PME. Peu de textes, de procédures de ce que l'on doit faire > polyvalence dans les rôles, **improvisation**. Le personnel peut échanger ses prérogatives si besoin est.

PME > très flexible, très souple : s'adapter à l'environnement, aux fluctuations.

Problèmes :

- Circulation des informations défaillante, **mauvaise communication**.
- Pas toujours de maîtrise technique due aux improvisations.
- A cause de l'improvisation, les décisions sont prises à la va-vite > \emptyset **stratégie**, \emptyset **raisonnement sur le long terme/moyen terme** : défaillance au niveau de la production !
- Les PME ont **du mal à trouver leur financement**.
- \emptyset Appel public à l'épargne. Interlocuteur unique > les banques ! Mais comme les banques sont de GE, **la PME n'a pas de pouvoir de marché**. De plus, elle est sous capitalisée. Du coup, le banquier prend des risques en cas de défaillance. Et quand il y a un prêt -> taux d'intérêt élevé (en moyenne, +2% / GE).

Rq : Le taux d'endettement est élevé chez les PME car elles ont peu de capital.

-> *Les Grandes Entreprises*

Entreprises de + de 500 salariés selon l'Insee.
Elles concentrent une masse de capitaux assez forte .

Avantages : coût unitaire de production faible.

pouvoir de marché important (=capacité d'influencer un marché)

- La réduction des coûts unitaires de production.

Une GE peut réaliser des **économies d'échelles** : taille élevée de son appareil de production lui permettant d'amortir les coûts fixes.

- La réduction des coûts de transactions.

Réaliser une transaction > possède un coût (car contrairement à la théorie, Ø CPP).

ex : envoyer des experts étudier l'entreprise avec qui on traite.

Deux façons de réduire ces coûts : **les experts peuvent être accueillis** par l'entreprise ; ou alors **on peut acheter les entreprises avec lesquelles on allait faire une transaction** (possible pour une GE).

- Les coûts d'organisations que l'on peut minimiser (dans une GE, bureaucratie permettant d'anticiper les problèmes) ce qui permet des gains de productivité.

- Le progrès technique, nécessaire à la compétitivité des entreprises. Mais cette technologie a un coût ! La GE peut se le permettre (Ø PME) grâce à ses capitaux, mais aussi car elle possède des experts qui peuvent la créer.

Inconvénients.

- **Au delà d'une certaine taille**, l'appareil de production de l'entreprise va entrer dans des **rendements décroissants** (surcôt, gaspillage, dysfonctionnement)

- Plus l'entreprise est **grande**, plus elle aura **besoin de structures** de grandes tailles et une tendance à la **bureaucratiation** (il faut payer ses experts). L'entreprise deviendra lourde, rigide et perdra sa capacité à innover.

Le pouvoir de marché

Négociation = discussion pour trouver un compromis.

Reflète le rapport de force : le plus fort est plus lourd que les autres, il peut imposer son avis. Une GE a cette capacité (ex : les GMS face au petit producteur de l'agroalimentaire).

>> 7 partenaires avec lesquels la GE noue des relations qui expriment le pouvoir de marché :

- **les fournisseurs**

Une entreprise qui commande une quantité importante est vitale pour ce fournisseur
ex : industrie automobile, votre C.A 80% grâce à Renault, si Renault veut 10% de remise, vous n'avez pas le choix.

- **les clients**

Un service de marketing, de communication va étudier le comportement du consommateur, permettant ainsi à l'entreprise de tenir captif ce client.

- **les concurrents**

Si une GE réduit ses coûts, elle peut imposer son prix au marché, et donc faire pression à la baisse sur les marges de ses concurrents. Elle finit par les contrôler.

- **les salariés**

Ils peuvent avoir des revendications salariales. Or si ils sont peu représentés, l'entreprise puissante pourra mépriser sa masse salariale peu organisée.

- les banques

Les GE vont emprunter aux banques des masses de capitaux importantes. La banque sait qu'elle se fera rembourser car la GE = capitaux assurés. La GE pourra donc avoir des prêts avec des taux bas, surtout car elle possède des experts financiers qui n'hésitent pas à faire jouer la concurrence.

- les actionnaires

Ils peuvent se voir contraints par la GE. En effet, si pleins d'actionnaires avec peu de poids, l'entreprise peu agir à sa guise avec l'actionnaire principal.

- l'Etat

La GE peut exercer la pression sur les collectivités publiques (ex : le lobbying). Elle peut aussi prévoir un plan social draconien : « j'prévoit une délocalisation, faites un geste et j'la fait pas ! »

Rq : Le pouvoir de marché n'est pas absolu !

- L'entreprise n'est pas isolée, il existe d'autres GE qui ont aussi un pouvoir de marché !

- Organisations de consommateurs, de salariés, de service public, de syndicats etc.

Ex : les syndicats et France Telecom sur le management.

- Le pouvoir de marché va croissant jusqu'à un seuil puis décroît, appelé « **taille critique** ».

-> Les groupes d'entreprises

• Les entreprises vont se regrouper. Pourquoi ? **Avoir les avantages de la GE mais également ceux des PME en évitant les inconvénients** des uns et des autres. Ce n'est pas un phénomène unique aux GE. En France : 7 000 groupes créés dans diverses activités.

• Créé sous la forme de société, le groupe est un **ensemble de sociétés mutuellement associées, actionnaires des uns des autres**. Alliance pour profiter des avantages économiques.

- **La société mère** : A la tête d'un groupe (qui pilote l'ensemble), elle contient son capital « en propre » (détenu par personnes physiques ; fermé). Les grandes décisions pour le groupe sont prises par la société mère.

- **Les filiales** = sociétés dont le capital est contrôlé à + de 50% par la société mère.

- **Les participations** = société dont le capital est contrôlé à + de 10% (< à 50%) par la société mère.

Les entreprises sont des entités économiques qui ont des caractéristiques économiques très diverses. Une PME n'est pas une GE qui n'est pas un Groupe. Une GE, c'est grand, dispose de capitaux importants, très bureaucratique à l'inverse des PME. Le groupe est le compromis.

III – Les caractéristiques sociales de l’entreprise

Une **entreprise** est une sorte de **microsociété** : des personnes de différents niveaux (diplômes, cultures etc.), aux convictions religieuses et politiques divergentes. Leurs intérêts sont différents même : le patron n’a pas le même but que le salarié.

Il va donc y avoir des **tensions**. Des forces qui s’opposent. Des **cohésions** également. Ex : les négociations salariales le montrent bien. Elles peuvent se transformer en conflit social.

Pour les sociologues : une entreprise est un système social varié, où il y a des tensions et qui peut exploser mais le plus souvent, qui se régule.

1. La régulation sociale de l’entreprise.

Entreprise > entité contradictoire en apparence > des personnes travaillent ensemble mais elles ont des intérêts divergents voire opposés (= antagonismes sociaux). C’est la **régulation sociale qui permet de maintenir le tout**.

2 types de régulation : spontanée et désirée.

- La régulation spontanée.

Chaque groupe (techniciens, ouvriers, cadres etc.) diffuse ses valeurs à ses membres qu’ils intériorisent spontanément. Ceci crée de la **solidarité sociale**, on respecte les **usages de notre groupe**. Cette régulation se fait tout seul, sans l’aide des dirigeants de l’entreprise, de manière spontanée et donne une sorte de cohésion à l’entreprise.

- La régulation désirée.

Ici, elle va être **imposée par les dirigeants de l’entreprise** : les usages, les croyances, les valeurs et les comportements sont dictés par les managers. Leurs outils : **la formation, la récompense ou même la sanction**. Certaines entreprises ont même leur propre journal dans lequel elles diffusent leurs idées etc.

>> Les dirigeants ne maîtrisent pas absolument tout. Ils sont donc contraints au dialogue social qui peut aboutir à un compromis nécessaire à la cohésion de l’entreprise et à son bon fonctionnement.

2. Les jeux politiques dans l’entreprise.

Jeu au sens sociologique du terme : **les rapports de pouvoir**, d’influence, les négociations sociales. Il ne faut pas prendre la notion « jeux politiques » au pied de la lettre.

- Le **rapport salarial** : Une personne accepte de se subordonner à un patron en échange d’un salaire (rapport de pouvoir donc), ce qui crée des tensions.

- Ce rapport de pouvoir salarial se traduit par une **hiérarchie** de grades. Cette gradation du pouvoir donne le droit à certaines personnes d’en commander d’autres.

- Mais au delà de la hiérarchie, la **connaissance** ou **compétence** d’une personne sur tel ou tel sujet (son réseau, ses capacités etc.) est aussi un **rapport de pouvoir**. Chaque personne a du pouvoir, qu’il soit plus ou moins grand.

Ex : un commercial qui connaît le secteur, qui est seul, a moyen de faire pression pour obtenir quelque chose.

Dans les **PME**, la personne qui a le plus de pouvoir est le **patron** (= acteur dominant). Il est à **la tête de la hiérarchie, connaît tout** ce qu'il y a à savoir. Il exerce le pouvoir comme il le souhaite. Si cette personne est autoritaire, son pouvoir le sera aussi et inversement. La personnalité du patron à sa part d'importance.

Dans les **GE**, c'est plutôt un **groupe de dirigeants** qui possède le pouvoir, généralement divisé en plusieurs factions (= des coalitions, comme le gouvernement par exemple). La **technostructure de l'entreprise** (= ensemble des experts qui donnent les ordres d'organisations) est le **principal contre-pouvoir** à la coalition dirigeante. Il existe donc un marchandage entre les deux parties, une négociation.

Rq : cette technostructure a souvent été critiqué : elle trainera des pieds, ralentissant l'entreprise.

3. Les caractéristiques sociales du patronat en France

Qui sont les patrons des entreprises françaises ? Peut-on dire que les réalités sociales entre le patron de Total et le patron de la plomberie de SqY sont les mêmes ?

Le groupe social « patronat » n'est pas un groupe homogène : ils n'ont pas la même conception de leur rôle dans la société, pas la même vision de l'avenir de leur projet économique etc. Ils n'ont même pas la même culture, le même pouvoir dans la société française.

Rq : La CGPME (Confédération générale des PME) et le MEDEF (Mouvement des entreprises de France) sont les principaux syndicats du patronat.

-> *1ère classification (uniquement pour les PME) :*

- Patronat réel et patronat de gestion.

Le Patronat réel : patrons engageant dans leur entreprise leurs propres capitaux et gèrent l'entreprise. Ils sont propriétaires de leur PME.

Patronat de gestion : patrons payés pour diriger les PME. Ne sont pas propriétaires. Ils délèguent les décisions opérationnelles.

- Patronat patrimonial et patronat entrepreneurial :

Le premier regroupe les patrons soucieux du patrimoine et du développement de leur entreprise. Ils sont prudents, gèrent « en bon père de famille ».

A l'inverse, le patronat entrepreneurial prend des risques. Ce qui les importe, c'est de développer l'entreprise pour acquérir une certaine renommée, devenir riche et célèbre. Ils recherchent un accomplissement personnel dans la gestion de leur entreprise.

-> *2ème classification : 3 catégories selon la logique d'influence sociale et économique du patron.*

- Le patronat technocratique des grands groupes

Patrons des GE publiques ou privées, de tailles nationales ou internationales. Personnes très qualifiées et formées possédant une longue expérience et un réseau relationnel étendu (grâce au nom de famille + passage Grandes Ecoles).

- Le patronat familial des entreprises moyennes

Grosse PME de niveau régional voire national. Eloignée des pouvoirs publics nationaux et encore plus du pouvoir européen. Entreprise soumise à la concurrence. Pouvoir de marché léger. Inscription social et revenus réduits par rapport aux patrons technocratiques.

Rq : Son influence n'est pas comparable aux grands groupes comme Total ou Elf.

- Le patronat des très petites entreprises

Très peu de salariés. Groupe beaucoup plus **hétérogène** que les précédents. En effet, un groupe d'experts comptables ≠ pâtisseries. Provenance de divers milieux sociaux. Revenus très inégaux. Si l'on dirige une PME, on peut passer 50h / semaine et finir avec un petit SMIC et inversement. Les points communs : ils **travaillent beaucoup et recherchent leur indépendance sociale**.

Ce patronat est **majoritaire en France**. Mais ils n'ont **aucun poids économique**.

>> Ces patrons n'ont pas les mêmes convictions économiques ou politiques : certains peuvent être libéraux, d'autres plus dirigistes et donc favorable à l'intervention étatique. Certains dans leur idéologie sont plutôt conservateurs, d'autres réformateurs. Le patronat entrepreneurial sera plus proche de la réforme et les patrimoniaux plutôt conservateurs mais rien n'est fixe.

4. Les syndicats de salariés en France

- 1^{ère} caractéristique : ils admettent que **les intérêts des salariés sont opposés à ceux des patrons** (sans forcément adopter un point de vue marxiste). En France, cette idée d'antagonisme social est forte, **tradition conflictuelle forte**. Il n'y a peu de négociations, on arrive plus facilement au conflit. On le préfère au consensus.

Ces syndicats ne cherchent pas à remettre en cause les intérêts de leurs adhérents.

- 2^{ème} : ils sont **sensibles à la politique**. Ils sont inspirés par les traditions politiques. Ils n'adhèrent pas à tel ou tel parti mais s'inspirent de théories. Ces sources sont : l'économie et la sociologie marxiste, le catholicisme social, l'anarcho-syndicalisme.

- 3^{ème} : ils sont marqués par **un fort souci d'indépendance**. Ils n'aiment pas les syndicats « maisons » des entreprises. Ils sont critiques des politiques publiques et aiment donner leur avis.

- Depuis 20-30 ans, le taux de **syndicalisation** est en **baisse constante**, en particularité chez les **jeunes salariés**. En France, de nouvelles formes de mouvements sociaux voient le jour à partir de **la mi-80 : les coordinations**. Ils viennent **compléter/concurrer les grandes centrales syndicales** traditionnelles.

> Le recul du militantisme peut être dû à la montée du chômage. En effet, les personnes non actives sont plus difficilement syndiquées.

> Être syndiqué peut être mal perçu par le patronat.

> La syndicalisation réduit la mobilité professionnelle : être syndiqué à une entreprise signifie qu'on a tissé des liens avec.

> Le CDD ne favorise pas la syndicalisation car l'individu ne fait que « passer » dans l'entreprise et le « précaire » ne s'occupe pas de défendre les salariés d'une entreprise dans laquelle il n'a aucune ambition.

>> Les syndicats tentent de modifier ce paysage syndical en mettant par exemple la syndicalisation en avant ou bien même en relançant le dialogue social (contraire à la tradition française).

Une entreprise = microcosme social. Potentiellement, il y a des divergences d'intérêts = des conflits latents ou bien même réels, ce qui pourrait faire éclater l'entreprise. Mais ce n'est pas le cas : il y a donc une régulation sociale dans l'entreprise (régulation spontanée et régulation désirée). Il existe donc des jeux politiques pour gagner de l'argent, du pouvoir et cela se joue entre les patrons et salariés. Il y a un rapport de force entre l'entreprise et les syndicats. Cette dimension sociale est indispensable car un individu est forcément amené à dialoguer avec d'autres.

IV- La dynamique de l'entreprise.

Une entreprise n'est pas statique : elle bouge, change, évolue. Elle est créée à un moment donné, puis elle croît (sous condition : comment faire ?). Cette entreprise n'est pas isolée, elle est en concurrence avec d'autres. La Gestion devient nécessaire pour lui permettre de se développer. Il peut même arriver qu'une entreprise adevienne à ouvrir son marché à l'international. Nous venons de voir les dimensions de manière statique, maintenant, attaquons nous au « cycle de vie de l'entreprise ».

1. La création d'une entreprise.

Elle nécessite un **entrepreneur**. Il peut être seul, isolé mais aussi être un groupe ! Deuxièmement, il est nécessaire d'avoir une **idée de produit ou de service à créer** que l'on va proposer à des clients. Si possible, cette idée doit être nouvelle, innovante.

Enfin, il est primordial d'avoir des **capitaux**. Plus ils sont importants, plus les risques diminuent.

- *L'entrepreneur, le créateur d'entreprise.*

Il n'y a pas de profil type d'entrepreneur ou créateur d'entreprise. Il **varie selon la nature de l'entreprise et de ses activités**. L'âge, la formation, l'expérience professionnelle antérieure et les caractéristiques personnelles peuvent être très variables. Logique à suivre : si vous ouvrez un cabinet comptable, un chef cuisinier est inutile. De plus, pour mettre en place une entreprise, il est nécessaire d'avoir de l'expérience dans le domaine ciblé pour réussir. De plus, quelques **compétences en finance, droit, et comptabilité sont primordiales** (il peut donc se faire aider par des experts dans ces domaines). En moyenne, les entrepreneurs en France ont entre 30-40 ans et possèdent déjà de l'expérience.

- *L'activité économique.*

Tout d'abord, ce peut être **une idée de produit** : machine, logiciel etc. Ce peut également être **un service** : un nouveau mode de recyclage, la livraison à domicile (presque inexistante 15 ans auparavant) etc. Ces idées ne sont pas exploitées en tant que tel en entreprise : **le produit final n'est pas le même que l'idée initiale** : amélioration, modification, adaptation pour pouvoir le mettre sur le marché un jour. De plus, le temps entre l'idée et la réalisation peut parfois être très long.

- *Les capitaux.*

Il faut beaucoup d'argent pour fonder une entreprise. Le montant à réunir peut être variable : **cela dépend de l'activité à réaliser**, des investissements à faire. Exemple : ouvrir un restaurant et ouvrir un bureau d'avocat. De plus, c'est un **jeu très risqué car l'apport personnel de capital est obligatoire** et rien ne garantit qu'il sera récupéré. L'emprunt bancaire est indispensable pour l'entrepreneur mais encore faut il que les banques acceptent ! En France et dans un contexte comme celui ci, les banques prêtent difficilement même si il existe des aides publiques (prêts financiers etc.) Il existe d'autres dispositifs d'aide à la création d'entreprise comme les CCI et autres centres de formalités juridiques.

>> En France, depuis une quinzaine d'années, on a un équilibre dans la création d'entreprise et la destruction : pour 10 entreprises créées, 10 disparaissent. Le taux de « mortalité » est important : il est de 30% après 2 ans et 50% après 5 ans.

Rq : - L'entreprise individuelle est plus sujette à la disparition que l'entreprise collective.
- Plus de disparitions dans le commerce que dans le service.

- Les entreprises de petites dimensions disparaissent plus vite que celles aux grandes dimensions. De plus, plus le capital social augmente, plus le risque d'insolvabilité diminue. Seuil = 80 000€.

2. La croissance de l'entreprise.

Croissance = augmentation de la dimension, effectif salariés, chiffre d'affaire ou bien par rapport aux capitaux investis. D'un point de vue économique, 2 modes de croissances : interne et externe.

• La croissance interne

L'entreprise va croître de ses propres moyens, en accumulant des capitaux, de l'expérience, son savoir faire. Elle va augmenter ses parts de marché ou alors elle va diversifier les marchés sur lesquels elle est présente. Cela va lui permettre d'augmenter ses marges, elle pourra donc redistribuer ses nouvelles ressources ou bien réinvestir pour une nouvelle croissance. On parle d'autofinancement car elle est autonome.

Avantages

- Préserver l'indépendance de l'entreprise, ne dépend pas de l'environnement (banque etc.)
- Garder le contrôle de l'entreprise > pas d'appel à de nouveaux associés, de nouveaux capitaux entrants > structure du capital inchangée : mode de croissance très stable.

Inconvénients

- Croissance limitée car accumulation progressive. Economie lente. Généralement, dans les PME, on renfloue avec du capital (le sien).

• La croissance externe

Modification du périmètre juridique de l'entreprise : **la fusion**. Une entreprise A apporte ses capitaux avec l'entreprise B et une nouvelle entreprise est créée : C. Deuxième moyen : **l'absorption**. A aura pris le capital de B et l'aura gardé en son sein. Enfin, **les apports partiels d'actifs** : une société va laisser à une autre une branche de son activité. Conséquence : On constitue ainsi un « groupe d'entreprises » avec une société mère à sa tête, un réseau d'entreprise.

Avantages

- Très rapide, pas besoin d'accumuler savoir faire, capital > on rachète.
- Mise en place de synergies.

Inconvénients

- Risque de perdre le contrôle/la propriété de l'entreprise et de manière rapide.

>> 4 choses importantes à examiner pendant la croissance d'une entreprise :

- L'entreprise doit faire des efforts pour **maintenir sa cohésion dans son activité**. Plus elle devient grande, plus il est difficile de la gérer. Restructuration nécessaire (coût en plus).

- La question de la **gestion de personnel de l'entreprise** : il va falloir gérer la carrière des salariés : primes, promotions et même la question des doubles emplois (croissance externe). Il faut aider ces personnes à retrouver un nouveau poste selon leurs compétences.

- Risque pour **l'autonomie des dirigeants**. Vont ils pouvoir rester autonomes, c'est-à-dire continuer à gérer l'entreprise comme ils le souhaitent ?

- Cette **croissance peut être mal acceptée par l'environnement**. Par exemple, des groupes de consommateurs peuvent s'inquiéter de la quasi-situation de monopole de certaines entreprises. Mouvements sociaux en formation. L'Etat peut intervenir en cas de situation d'oligopole. Rq : S'il il y a un marché solvable, la croissance sera acceptée.

3. La concentration des entreprises.

Une entreprise n'est pas une entité isolée : selon le marché et la zone géographique, on va trouver un nombre plus ou moins grands de concurrents.

Exemple : la téléphonie mobile : 3 entreprises pour la France

: la réparation automobile : des centaines d'entreprises pour la France

Concentration : évaluer la densité d'entreprises sur un marché géographique donné.

Plusieurs mesures possibles.

+ **Concentration technique** : nombre d'entités physiquement présentes, implantées sur une zone géographique.

+ **Concentration économique** : nombre d'entités économiques présentes sur un marché

+ **Concentration financière** : nombre d'entités juridiques présentes sur le marché français (Peugeot et Citroën = 1 seule entité PSA).

On peut la calculer de 2 façons

+ **Concentration absolue** : on va calculer la part de marché des principales entreprises sur un marché donné.

+ **Concentration relative** : part de marché respective de chaque entreprise présente sur le marché donnée = répartition des parts de marché.

La concentration est un phénomène ancien. Les secteurs industriels et bancaires étaient dominés par quelques entreprises seulement au XIXème. Elle était faible dans les secteurs où il y a des barrières à l'entrée (comme la zone géographique, les économies d'échelle etc.).

A partir de 1960, changements : construction européenne et mondialisation. De plus, les pouvoirs publics interviennent et vont insuffler une vague d'absorption en créant des grands groupes, dans le but que les entreprises s'insèrent plus facilement dans le processus de mondialisation.

Ce processus se ralentit à partir de 1974-1979 (les deux crises pétrolières) : c'est le commencement de la crise : on va éliminer certaines activités et on va garder que nos activités « de base ». On assiste donc à une recomposition du tissu industriel.

Un nouveau changement intervient : les années socialistes (82-83) et les politiques de nationalisation avec la concentration d'entreprises dans les secteurs clés de l'économie. La concentration est donc le résultat des comportements individuels des entreprises.

4. L'internationalisation des entreprises.

Les multinationales sont la plupart du temps des GE. Elles sont implantées dans diverses zones d'activités économiques (mondiales ou européennes). L'entreprise n'a pas de limitation financière, même au niveau de personnel.

Rq : Certaines PME peuvent aussi s'internationaliser : elles peuvent exporter par exemple.

• *Internationalisation = développement récent.*

Ampleur du phénomène récent mais l'internationalisation est ancienne. C'était réservé à des secteurs d'activités précis. Cette **généralisation** arriver au niveau des **années 60**. Les GE jouent un rôle très important, elles sont le moteur de l'économie internationale. Les échanges entre elles représentent à elles seules 80% du commerce international. De plus, elles sont les acteurs principaux des marchés financiers.

Mais il existe **certaines contraintes** :

- Les secteurs protégés par des **monopoles étatiques** (énergies, transports etc.)
- Les **puissances publiques** sont là pour contraindre les GE tout comme d'autres GE.

- *Pourquoi s'internationaliser ?*

- **Nouveaux débouchés** pour leurs produits/services. C'est d'autant plus vrai car les produits sont de plus en plus chers à confectionner. Ils vont donc les produire en très grandes quantités pour rentabiliser l'investissement, le marché national apparaît donc insuffisant.
- **Imperfections des marchés**. Les firmes s'internationalisent pour profiter de plusieurs éléments : profiter de législation sociale moins contraignante, de ressources particulières, de coût du travail plus faible etc.
- **Le développement international des clients**. Accompagnement à l'export de ses propres clients.

- *Pourquoi ne pas s'internationaliser ?*

- Certaines zones sont très **instables politiquement**, ce qui s'accompagne de **désordre monétaire** (taux de change en chute etc.). Risques financiers, politiques et économiques à s'internationaliser.

- *Les modalités d'internationalisation.*

4 grandes étapes retraçant l'effort de ce processus.

- **L'exportation**. Une petite entreprise va commencer par vendre à des marchés proches. Après plusieurs années, elle va essayer d'exporter aux pays frontaliers de sa zone en y recherchant des distributeurs avec lesquels elle signera des contrats.
 - **La création de filiale de commercialisation**. L'entreprise va créer ses propres points de vente, qui se chargera de la distribution de ses produits à l'étranger, en étudiant le marché ciblé où les méthodes de marketing ne sont pas les mêmes (de même pour le droit, la gestion etc.)
 - **La délocalisation de la production**. L'entreprise va implanter des centres de production à l'étranger sous la tutelle de l'entreprise mère. Il n'y a plus de problèmes de logistique, de transactions etc. dans le but de vendre sur place.
 - **La globalisation**. Tout est géré au niveau mondial : R&D, produit, personnel, financement etc. On finance, on recrute, on gère au niveau mondial. Ex : Honda Accord, élaborée pour le marché mondial, non pas pour le marché japonais.
- => Ces grandes firmes ont une influence politique et économique importante.

Une entreprise est quelque chose de complexe. Tout d'abord, il se pose des questions juridiques difficiles, soumises à un régime juridique. Au point économique, c'est compliqué car elle va créer, répartir et capter de la valeur. On produit selon un mode organisé : bureaucratie, organisation, hiérarchie. Mais c'est complexe socialement aussi. Salariés différents de par leurs formations, revenus, niveau social mais aussi les patrons sont différents. Elle a donc besoin d'être régulée pour ne pas qu'elle aille de crises en crises. Elle est également une entité dynamique : elle vit, meurt, croît etc. Il faut la créer, la développer, et même parfois l'internationaliser. Ce qui est sûr, c'est que les entreprises comme les GE ont un poids énorme sur nos sociétés, poids économique, politique et même social. Ces entreprises sont au cœur des sociétés d'aujourd'hui. Plusieurs questions sont à poser : l'entreprise deviendra-t-elle le lieu de réconciliation des patrons et des salariés ?