

Chapitre 6 : Les fonctions de gestion

Créer une entreprise dans le but de réaliser des profits et d'assurer sa pérennité, nécessite de faire des choix, qui dit choix, dit décisions (production, personnel, capital...).

A chacune de ces variables correspond une fonction bien précise (gestion de production, gestion commerciale, gestion financière, et gestion des ressources humaines (GRH)), les quatre fonctions s'appellent management opérationnel, il concerne la gestion interne de l'entreprise.

I-La fonction de production

1-Définition et objectifs de la fonction production :

1-1-Définition : C'est la fonction qui regroupe les différentes activités qui transforme les inputs en outputs selon un système de production.

1-2-Objectifs : Elle vise à atteindre les objectifs suivants simultanément :

- Répondre à la question combien produire, c'est-à-dire la quantité que l'entreprise doit produire
- Comment produire pour avoir une bonne qualité
- Réduire les délais de production
- A quel coût doit-on fabriquer notre produit.

2-La classification des systèmes de production

Un système de production regroupe l'ensemble des éléments nécessaires à la production qui suit un mode d'organisation.

2-1-La classification des systèmes de production selon le processus technique

- **Un système de production continu :** Les postes de l'entreprise sont liés l'un à l'autre.
- **Un système de production discontinu :** La séparation des postes de production au sein de l'entreprise.

2-2-La classification des systèmes de production selon la quantité produite

- **Un système unitaire :** La production s'effectue en petit lots pour satisfaire une commande, pour lancer ce système, il faut que la demande s'exprime sur le marché.
- **Un système de grandes séries :** C'est la production de masse, tel que le textile et l'habillement.

2-3-La classification des systèmes de production selon la relation avec les clients

- **Système de production à la commande :** La production est lancée suite à une demande d'un client.
- **Système de production sur stock :** L'entreprise démarre par des prévisions pour produire des produits qui seront stockés pour les vendre sur le marché.

- ➔ **Système de production mixte :** L'entreprise lance la production d'une unité standard qui sera stockée, quand il y aura une commande les unités standards seront rassemblées pour avoir un produit fini.

3-L'organisation de la fonction production

La fonction de production est gérée par une direction qu'on appelle la direction de l'organisation de production, qui assure la coordination et la coexistence des deux types de services qui sont ; service opérationnel et service fonctionnel.

- ➔ Les services opérationnels : comprennent :
 - Service de fabrication qui assure la production de la quantité demandée.
 - Service d'expédition : assure la préparation et l'expédition des commandes
- ➔ Les services fonctionnels : qui comprennent :
 - Service des études : définit les produits à travers les spécificités et caractéristiques.
 - Service des méthodes : Elaborer une méthode de production.
 - Service d'ordonnancement : Coordonner les différents moyens de l'entreprise tout en évitant les ruptures et les attentes.
 - Service d'approvisionnement : consiste à gérer les achats nécessaires à la réalisation de la production.
 - Services Logistique : Gestion des flux internes et externes de l'entreprise.

Les enjeux de la fonction production : Coûts, Productivité, flexibilité, innovation, qualité et délai.

II-La fonction personnelle (gestion des ressources humaines, GRH)

1-Définition et objectifs de la fonction production :

1-1 Définition : C'est la fonction qui gère les ressources humaines de l'entreprise à travers le recrutement, licenciement, formation, rémunération.

1-2 Objectifs : Assurer l'adéquation entre les ressources et les besoins du personnel sous les données qualitatives et quantitatives.

2-Le contenu de la GRH :

2-1 Le recrutement : C'est la procédure par laquelle l'entreprise satisfait ses besoins en main d'œuvre, elle doit le faire avec précision dans le but d'assurer la meilleure adéquation possible entre les exigences du poste et les capacités du candidat. Le recrutement peut être mis en place à travers :

- Analyser les exigences du poste
- Chercher les candidats
- Effectuer un entretien
- Choisir le candidat le plus adapté pour le poste
- Appeler le candidat sélectionné par l'entreprise

C'est à l'issue de cette dernière étape que le candidat est recruté.

2-2 La rémunération : est composée de deux parties :

- Première partie : est représentée par le salaire de base qui dépend de la quantité de travail fournie au niveau de qualification, des diplômes, de l'expérience acquise, et des responsabilités assumées.
- Deuxième partie : elle est représentée par les primes, les indemnités et autres avantages financiers

2-3- La formation : La formation professionnelle est nécessaire pour intégrer le personnel recruté et faire évoluer les qualifications et les compétences du personnel en place, elle permet à l'entreprise de faire face aux évolutions technologiques.

2-4-La promotion : C'est la procédure par laquelle un salarié accède à un poste de travail comportant plus de responsabilités, de pouvoir, d'autonomie, une meilleure rémunération,

III-La fonction financière :

1-Définition et objectifs de la fonction financière :

1-1-Définition : La gestion financière est la gestion qui met à la disposition de l'entreprise les capitaux nécessaires à son fonctionnement au moment opportun, ou par les procédures économiques tout en lui assurant son indépendance permanente.

1-2-Objectif : L'objectif de cette fonction est de réaliser l'équilibre financier de l'entreprise en assurant sa solvabilité et sa rentabilité.

2-Le contenu de la fonction financière : Il existe deux volets :

2-1- L'analyse financière : consiste en l'étude de la situation financière de l'entreprise (Etablir le diagnostic financier à travers l'analyse des fonds de roulement qui doit correspondre aux besoins en fonds de roulement).

-L'analyse de la structure de l'entreprise à travers le bilan.

-L'analyse de la rentabilité (les ressources qui vont financer les emplois).

2-2-La gestion financière : consiste en la gestion de la trésorerie, gestion du risque de change, et gestion des crédits.

III-La fonction commerciale :

1-Définition et objectifs de la fonction commerciale :

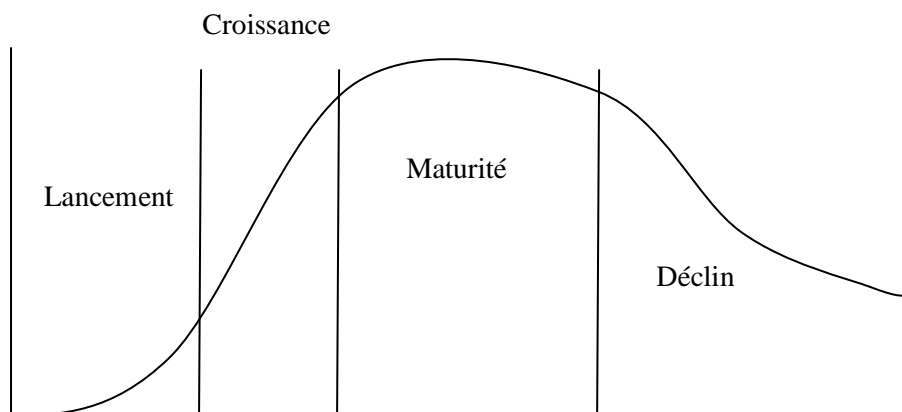
1-1-Définition : Est représentée par l'ensemble des activités de l'entreprise destinées à assurer la vente des produits. Cette fonction regroupe des tâches qui mènent à écouler des produits sur le marché.

1-2-Objectif : Faire correspondre au mieux les capacités de l'entreprise aux attentes de la clientèle.

2- Analyse de la fonction commerciale : porte sur les **4P** (le **marketing mix**)

2-1- Produit : Sous un aspect marketing, le produit peut être identifié selon le nom, la marque, l'emballage, l'étiquette, la garantie, les services avant, pendant et après vente.

a) Le cycle de vie d'un produit



Phases	Lancement	Croissance	Maturité	Déclin
Actions stratégiques	-Créer le marché -Persuasion et effort de communication -Se concentrer sur la technique et le processus de production	-Pénétrer le marché -Effort de communication sur le produit et la marque -Se concentrer sur la capacité de production et surveillance actions des concurrents.	-Défendre sa position. -Surveiller les concurrents. Publicité et communication comme moyen de différenciation -Promotion et amélioration des services à la clientèle.	-Préparer le retrait -Politique des prix bas -Suppression de certaines dépenses (publicité, promotion...)

2-2- Prix : L'entreprise détermine des prix qui vont répondre à ses propres intérêts et aux intérêts du marché (clientèle) sous la base des coûts de production, la demande, la concurrence, la réglementation, et la conjoncture économique.

2-3- Distribution (Place) : C'est l'ensemble des activités qui assurent le transfert des produits de l'entreprise vers le consommateur en respectant trois critères :

- La quantité demandée (la quantité exacte à fournir)
- La place où ils sont demandés
- Le moment auquel ils sont demandés.

On distingue 3 modes de distribution :

- **Distribution intensive :** C'est une distribution massive en grande quantité à différents lieux et différents moments (concerne les produits de large consommation)
- **Distribution sélective :** On sélectionne et on choisit un nombre de distributeurs pour assurer la distribution on se basant sur les moyens utilisés par les distributeurs.
- **Distribution exclusive :** ça concerne les produits de luxe, on donne l'exclusivité à un distributeur choisi par l'entreprise pour assurer la vente (critère de choix : compétence, le savoir faire, la rareté du bien).

2-4-Communication (Promotion) : L'entreprise doit communiquer avec sa clientèle actuelle et potentielle pour l'informer. Les outils de communication sont nombreux : La publicité par le biais de la TV, la radio et la presse, le sponsoring, l'affichage, les cadeaux de fin d'année (tel les stylos, calendrier, agenda....