

CHAPITRE IV : L'organisation de l'entreprise :

Les fonctions essentielles de l'entreprise

Au sein d'une entreprise, on peut dénombrer l'ensemble des activités de base : acheter, produire, vendre, transporter, financer, compter, etc.

Afin d'atteindre les objectifs fixés, d'assurer sa survie et sa croissance, de s'adapter à l'environnement et aux changements qui peuvent l'affecter, l'entreprise doit agencer, disposer et coordonner l'ensemble de ses activités dont elle dispose de la manière la plus rationnelle possible.

- comment se fait la répartition des tâches par grande fonction ?
- quel est le contenu de ces grandes fonctions ?

I. La répartition des tâches par grandes fonctions

L'idée d'entreprendre engendre l'idée d'organiser ; dont son premier aspect est l'identification des différentes tâches, des différentes opérations à accomplir. Cette identification des tâches passe par :

- une analyse minutieuse des différentes étapes nécessaires, à la réalisation de la production,
- un premier regroupement des tâches élémentaires en tâches plus complexes
- un rassemblement des tâches complexes en activités en vue de la réalisation d'un but commun, donnant naissance à des fonctions.

On peut songer à définir la fonction comme un assemblage, de personnes et de moyens de spécialités similaires effectuant des services ou des opérations complexes (tâches) de même nature et qui visent le même objectif dont la réalisation est nécessaire à la vie de l'entreprise.

C'est Fayol qui s'est intéressé le premier vers 1910 à un regroupement des activités essentielles en fonctions.

Il distinguait les six fonctions :

Fonctions essentielle d'après Fayol	Tâches correspondantes
Administratives	.prévoir .organiser .coordonner . Contrôler
Commerciale	. acheter. vendre . échanger
Technique	. produire. fabriquer . transformer
Financière	. rechercher les capitaux . employer les capitaux
Comptable	. inventorier . calculer les prix de revente . déterminer les prix de vente . calculer le résultat net comptable
Sécurité	. protéger les biens et les actifs

On peut distinguer les fonctions opérationnelles qui contribuent à ajouter de la valeur au produit en le transformant (approvisionnement, production, commercialisation, pour l'essentiel) et les fonctions administratives qui ont pour but d'assurer le contrôle et la coordination (fonction "administrative" au sens large).

II. Le contenu des principales fonctions :

1. La fonction de direction :

La direction est un organe de l'entreprise constitué par un groupe d'individus distinct c'est l'élément dynamique de la firme et celui qui lui garantit la coordination entre les divers services.

Fayol a précisé les tâches incombant à une direction : prévoir, organiser, commander, coordonner, contrôler.

- Prévoir, c'est à dire prendre en compte l'évolution probable de l'environnement afin de s'y adapter et fixer les objectifs à atteindre en fonction des caractéristiques externes des marchés et des contraintes internes à la firme.
- Organiser, c'est mettre en place les moyens afin d'atteindre les objectifs. Il faut notamment déterminer la structure interne de la firme c'est à dire ses divers systèmes et les relations entre eux.
- Commander : c'est à dire donner des ordres ou des directives, établir des règlements de façon à susciter des actions orientées vers la réalisation des objectifs.
- Coordonner : consiste à harmoniser les actes des divers employés pour les faire converger vers le même but.
- Contrôler de façon à ne pas dévier de l'objectif fixé.

2- la fonction financière :

Son rôle consiste à mettre en œuvre les capitaux c'est à dire :

- Collecter les fonds en les cherchant, puis en les réunissant après examen des divers moyens de financement possibles.
- Employer les fonds en les affectant aux divers emplois possibles (investissement, stock, crédits accordés, placements) et aux différents services dans le cadre de dotations budgétaires.
- Gérer les fonds par un ensemble de tâches de décision (par exemple le remplacement d'une source de financement par une autre moins onéreuse) et de tâches d'exécution (rapports avec les prêteurs et emprunteurs, remboursement et rémunération des titres émis...)

En résumé, la fonction financière consiste à fournir à l'entreprise les capitaux dont elle a besoin, au moment où elle en a besoin, avec le maximum de sécurité et au coût minimum.

3- La fonction sociale :

Elle doit s'intéresser au personnel simultanément :

- Comme facteur de production (point de vue économique) -
- Comme homme (point de vue morale).

La fonction sociale prend en charge les ressources humaines de l'entreprise.

- . elle les recherche et les choisit,
- . elle les gère,
- . elle les perfectionne et les intègre,

4. La fonction approvisionnement ("commercial-achat") Cette

fonction a une double mission :

- réaliser les achats
- gérer les stocks

La réalisation des achats c'est :

- la recherche des fournisseurs et le choix des fournisseurs,
- la détermination des produits à commander (qualité et prix), - la
- passation des commandes et le suivi de leur exécution, - la réception
- des commandes et leur contrôle.

La gestion des stocks comprend :

- la gestion du magasin proprement dite : organisation, documents à utiliser, méthodes de conservation.
- la gestion économique des stocks, c'est-à-dire la détermination optimale des dates de commandes et des quantités à commander.

5- La fonction technique :

La fonction technique n'existe pas dans toutes les entreprises, elle est chargée :

- de la préparation du travail c'est à dire à la fois de la préparation technique et de la préparation adjective.
- de l'exécution du travail mettant en œuvre simultanément le personnel, le matériel et les MP ou fournitures ;
- du contrôle (technique c'est à dire contrôle de la progression de l'exécution en quantité et en qualité.
- de l'entretien (maintenance) et de la sécurité.

6. La fonction commerciale ("commercial -vente")

La fonction commerciale a pour tâches :

- la connaissance du marché. Elle a pour objet de connaître les caractéristiques du marché actuel : nature des clients, pourquoi ils achètent et comment, par quels canaux préférentiels de distribution, les qualités et défauts attribués aux produits. En outre, elle vise à déterminer le marché potentiel c'est à dire celui que l'on peut atteindre par une action commerciale et le marché futur qui résulte des objectifs fixés.
- Enfin la fonction commerciale est chargée des ventes et du service après vente ainsi que de la publicité et les actions de promotion des ventes.