***Université A. Mira de Bejaia***

***Faculté des Sciences Economiques, des Sciences de Gestion et des Sciences Commerciales***

***Département des Sciences Economiques***

***2ème année***

***Module : Gestion d’entreprise***

***Prototype du corrigé de l’EMD***

***Réponses :***

***1- Définitions : (7 points)***

***-La filière :*** *Elle regroupe l’ensemble des stades de transformation d’un produit depuis son extraction de la terre jusqu’au consommateur final.* ***(1 point)***

*-****Le métier :*** *c’est l’ensemble des compétences et des aptitudes que recèle un individu dans l’exercice d’un travail. Dans le cas de l’entreprise, le métier recouvre les compétences et maitrises technologiques.* ***(1 point)***

***- La diversification :*** *désigne le fait que l’entreprise se développe (s’agrandit) tout en exerçant un autre ou plusieurs autres métiers en sus de son métier initial.* ***(1 point)***

***- La croissance externe :*** *La croissance externe désigne le fait que l’augmentation de la taille de l’entreprise, une modification de ses caractéristiques, s’est faite grâce à un regroupement ou une association avec d’autres entreprises. Elle constitue donc un processus exogène qui, en règle générale, engendre la disparition de l’une ou de plusieurs firmes qui se réunissent pour constituer un ensemble nouveau.* ***(1 point)***

***- La branche :*** *Elle est réservée au secteur industriel. Elle regroupe l’ensemble des entreprises qui fabrique le même produit.* **(1 point)**

***- L’intégration verticale :*** *C’est une stratégie de croissance de l’entreprise et reflète le fait que l’entreprise s’agrandit en intégrant en son sein des activités de la même filière, faites anciennement par d’autres entreprises.* **(1 point)**

*-* ***La stratégie :*** *Comme le concept de stratégie a évolué à travers le temps, plusieurs définition peuvent lui être associées, nous donnerons, dans ce qui suit, quelques-unes.*

***Définition 1 :*** *La stratégie se rapporte à la survie et à l’avenir de l’entreprise. Elle consiste en l’engagement durable de l’entreprise dans une direction donnée, en faisant le choix des demandes qu’elle veut satisfaire et des offres qu’elle proposera à cet effet.***(1 point)**

***Définition 2 :*** *La stratégie est une combinaison de fins (d’objectifs) que s’efforce d’atteindre une entreprise et des moyens par lesquelles elle cherche à les atteindre.*

***Définition 3 :*** *La stratégie consiste à définir des finalités (missions) et l’orientation à long terme de l’entreprise (vision), afin de créer de la valeur pour ces clients et pour l’ensemble des parties prenantes, en mobilisant son environnement et des ressources et compétences spécifiques, pour bâtir un avantage concurrentiel soutenable. Elle permet de prendre des décisions qui engagent l’entreprise de façon durable.*

***Définition 4 :*** *La stratégie consiste à obtenir un avantage concurrentiel grâce à la reconfiguration (en continu) des ressources et compétences de l’organisation dans un environnement changeant, afin de répondre aux besoins du marché et aux attentes des différentes parties prenantes (propriétaires, employés, financeurs…)*

***- L’innovation :*** *C’est l’amélioration des choses qui existent déjà. Elle peut se rapporter à la technologie, aux produits ou aux méthodes d’organisation du travail.* **(1 point)**

***Question 2-*** *Maslow à travers sa pyramide énumère et hiérarchise les besoins de l’individu, quelles sont les catégories de besoins satisfaites par la fonction économique de l’entreprise et celles (catégories) satisfaites par sa fonction sociale ?* ***(5 points)***

***Réponse :***

*La pyramide de Maslow est une stratification des besoins de l’individu en 5 niveaux : à la base se trouve les besoins physiologiques, des besoins élémentaires (se nourrir et se vêtir), puis au second niveau le besoin de sécurité (avoir un toit et un emploi), puis le besoins d’appartenance (intégrer sa communauté, se marié, adhérer à des associations, parties politiques…), ensuite l’individu exprime un besoin de reconnaissance (c’est que la communauté à laquelle il se considère appartenir le reconnaisse en tant que membre) et enfin le besoin d’estime, c’est la réalisation de soi : une situation psychologique très confortable ou l’individu est comblé et a satisfait tout ses besoins (situation irréaliste du fait que l’individu est insatiable et les besoins sont illimités).* ***(2,5 points)***

*L’entreprise accompli une fonction économique : Elle crée de la richesse et elle la répartie sur les agents ayant contribué à sa création. Dans ce cadre, les travailleurs louent leur force de travail à l’entreprise et cette dernière les rétribue en conséquence (les salaires représentent la part des travailleurs de la richesse créée). Donc à travers cette fonction, l’entreprise assure aux travailleurs la satisfaction des deux catégories de besoins de besoins matériels : D’abord, l’emploi permet à l’individu d’avoir une sécurité pour la satisfaction de ses besoins physiologiques (grâce au salaire) et ce tant qu’il est actif et le salaire lui permet également de louer ou d’acheter un appartement ou une maison (avoir un toit).* ***(1,5 points)***

*Par contre, l’emploi et le salaire ne permettent pas de satisfaire les besoins d’appartenance et de reconnaissance, mais c’est plutôt la fonction sociale de l’entreprise qui permet de les satisfaire : c’est tout ce que fait l’entreprise (en dehors de la rétribution) en direction des travailleurs, des actions qui renforce la culture d’entreprise: assurer une médecine gratuite, le transport, des programme de formation, possibilité d’évolution dans la carrières….etc****(1 point)***

***Question 3-****Parmi les facteurs indispensables et préalables à toute création d’entreprise : l’entrepreneur. Expliquez* ***(3 points)***

***Réponse :***

*Un entrepreneur est un individu doté de qualités et de valeurs intrinsèques exceptionnelles: Il est dynamisme, ambitieux, fort de caractère, débrouillard, qui aime les défit (un aventurier)…etc : Il s’agit d’un individu doté d’une culture de risques et de défis* ***(1,5 points)****. Un individu qui n’a pas peur de l’échec (doté d’une forte personnalité), motiver et déterminer à atteindre ses objectifs  à n’importe quel prix et par n’importe quelle voie et s’attache fortement à la réussite de ses actions. Dans cet esprit, Il se fixe des objectifs et se lance des défis qu’il compte atteindre par n’importe quel moyen. Il mène une vie instable pleine d’aléas et perturbée. Donc, ce n’est pas un individu ordinaire avec une vie paisible et stable, il s’agit d’un individu doté d’une culture entrepreneuriale* ***(1point)****. Cette dernière, peut être innée, encrée dans ses gènes ou elle peut être acquise par une formation et une disponibilité à épouser la vie d’un entrepreneur. Dans ce sens, un individu ordinaire porteur d’une idée de création d’entreprise, devrait faire sont bilan personnel (caractère, motivations, qualité de vie…etc) avant toute création. Puis, faire un parallèle avec la culture entrepreneuriale. Dans le cas ou cela corrobore avec le caractère et les motivations et la vie d’un entrepreneur, il ya lieu de murir l’idée et de d’en faire un projet et se lancer dans la création* ***(0,5 point)****. Dans le cas ou cela est loin de la culture entrepreneuriale, on devrait être prédisposé à abandonner ses habitudes qui le font éloigner de cette culture et adopter leurs substituts de cette culture et psychologiquement, on est tenu de s’armer d’une volonté, d’une ambition qui dépasse ses capacités. A défaut, même si le porteur arrive à créer son entreprise, il serait peu probable qu’il en garantisse la pérennité dans un environnement concurrentiel. A titre, d’illustration, s’il se confronte à des problèmes de ventes ou autres problème, il va arrêter son activité. Par contre, s’il est entrepreneur, il trouvera un moyen de surpasser ces problèmes et continuer son activité.*

***Question 4-*** *Quels sont les avantages dont peut bénéficier une entreprise qui réalise une croissance par intégration verticale ?* ***(5 points)***

***Réponse :***

*- L’intégration des marges bénéficiaires intermédiaires* ***(1 point)***

*- L’augmentation du pouvoir de domination sur le marché vis-à-vis des concurrents : éliminer les concurrents potentiels par des barrières à l’entrée, en amont et dresser, également, des barrières à l’entrée pour supprimer les concurrents sur les réseaux de distribution, en aval.* ***(1 point)***

*- La garantie des approvisionnements : contrôler la régularité, la qualité et le coût d’approvisionnement.* ***(1 point)***

*- La garantie des débouchés pour les produits : s’assurer des débouchés réguliers et importants, contrôler le circuit de distribution, réduire les coûts.* ***(1 point)***

*- La réduction des coûts : Maitriser les différents stades de la filière, rapprocher les structures.* ***(1 point)***