

Entrepreneuriat

Matière : Entrepreneuriat

UE : Transversale

L3 : Biotechnologie et santé

Crédits : 1

Coefficient : 1

Objectifs de l'enseignement :

- Inculquer une culture de l'entrepreneuriat aux étudiants
- Découvrez les différentes formes juridiques d'entreprise
- Découvrez les différents systèmes fiscaux
- Maîtrisez l'ensemble des étapes indispensables pour la création d'un projet fiable

Contenu de la matière

I. Définition de l'entreprise

II. Les formes d'entreprises

- La personne physique
- La personne morale

III. Les régimes fiscaux en Algérie

IV. Le montage de projet

- Le plan d'affaire
- Le budget prévisionnel

Références Bibliographiques

<https://www.commerce.gov.dz>

<https://cnrcinfo.cnrc.dz/>

<https://www.mfdgi.gov.dz>

<https://pme-dz.com>

Introduction

À la fin des années 1970 et au début des années 1980, le monde a été témoin de troubles politiques et économiques majeurs qui se sont soldés par le déclin du socialisme et la montée du capitalisme, ce dernier qui favorise la liberté économique des individus et encourage l'esprit de l'entrepreneuriat et d'autonomie.

Après la large diffusion des termes entrepreneuriat et entrepreneur dans la communauté économique, viens le tour aux instituts et universités, où ces termes entrent dans les programmes d'enseignement des différentes niveaux et spécialités.

A l'issu de ce chapitre, l'étudiant sera capables de :

- Connaître la signification des mots : entrepreneuriat, entrepreneur et entreprise.
- Connaître l'esprit entrepreneurial et les qualités d'un entrepreneur.
- Définir l'environnement économique d'une entreprise.

I. Entreprise

Concepts généraux

Définition du mot entrepreneuriat:

L'entrepreneuriat est un nom large, complexe et multidisciplinaire difficile à limiter à une seule définition simple.

Selon la littérature, un bon nombre de chercheurs limitent l'idée de l'entrepreneuriat tout simplement à la création d'entreprises. Pour certains d'autres, l'entrepreneuriat est considéré comme étant un processus dynamique et complexe. Il est le fruit de facteurs psychologiques, socioculturels, politiques et économiques.

On trouve comme définition :

- 1- « L'entrepreneuriat est une activité impliquant la découverte, l'évaluation et l'exploitation d'opportunités, dans le but d'introduire de nouveaux biens et services, de nouvelles structures d'organisation, de nouveaux marchés, processus et matériaux, par des moyens qui, éventuellement, n'existaient pas auparavant. »
- 2- L'entrepreneuriat est une dynamique de création et d'exploitation d'une opportunité d'affaires par un ou plusieurs individus via la création de nouvelles organisations à des fins de création de valeur.
- 3- L'entrepreneuriat n'est pas l'imitée par la mise en place d'une entreprise, cette notion est plus vaste, c'est un phénomène qui consiste à créer et organiser de nouvelles activités.

Tableau n°01 | Les fondements du concept d'entrepreneuriat³

Origines	Concepts
Serre (1600)	Capacité de mobiliser et de gérer des ressources humaines et matérielles pour créer, développer et implanter une entreprise.
Cantillon (1734)	Capacité de prendre le risque de créer son propre emploi. Capacité d'un individu de se prendre en main et de prendre des risques dans un environnement incertain.
Turgot (1769)	Combinaison de la prise de risque, de la créativité et/ou de l'innovation et d'une saine gestion, dans une organisation nouvelle ou existante.
Smith (1776)	Capacité pour un individu de se prendre en main et de prendre des risques, assurant ainsi la mise en œuvre des projets : inclut la capacité de produire des biens et de créer de la valeur, qui en retour influence l'entrepreneur.
Say (1803)	Capacité de créer une organisation et de la gérer de façon à générer des profits ou à la faire croître : donc une dimension de profits et de croissance.
Knight (1921)	Capacité à gérer l'incertitude et le risque. Pour cet auteur, les risques peuvent être « calculés », tandis que l'incertitude ne peut l'être.
Schumpeter (1934)	Capacité à introduire des innovations (produits/méthodes/etc.) et de provoquer ou de profiter

³ Pierre-André J, Cadieux L., « La mesure de l'entrepreneuriat », Rapport d'étude, Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2010, page 25

Donc, l'entrepreneuriat est un processus consistant à lancer un projet à partir d'une opportunité d'affaires, à organiser les ressources nécessaires et en assumer les risques autant que les bénéfices. C'est un champ de recherche caractérisé par trois grands aspects : l'acteur, l'action et le contexte entrepreneurial (Berrached, 2022).¹

Comme analyse on peut noter que l'entrepreneuriat englobe les dimensions clés suivants :

- Création d'entreprise
- Création de nouveaux produits, méthodes de production, marchés, sources d'approvisionnement...
- Prise de risque
- Innovation
- Création de valeur
- Profits et croissance de l'entreprise
- Dépistage et exploitation d'une occasion d'affaires
- Mobilisation des ressources

L'importance de l'entrepreneuriat

a- Effet personnel :

-Liberté de gestion : l'entrepreneur travaille pour lui-même, l'entrepreneur est son propre patron et a toute liberté pour gérer son organisation en s'éloignant des ordres des autres.

-Absence de routine ; recherche d'idées, développement des produits, recherche de nouveaux marchés...

¹ Berrached Wafaa, Polycopie pour le module ENTREPRENEURIAT, Université Abou Bakr Belkaid Tlemcen 2021-2022.

-Avoir le gout de challenge : L'esprit de défi, d'aventure, de dépassement de soi et de mérite

b- Effet économique :

- Créer de nouvelles opportunités d'emploi et des nouveaux marchés.
- Augmenter le niveau de productivité et accroître la compétitivité.
- Contribuer à la diversification de la production.
- Transfert de technologie
- Contribuer à la croissance saine de l'économie.

c- Effet social :

- Développement social équitable et répartition des richesses.
- Absorber le chômage et diversifier les opportunités d'emploi.
- Réduire l'exode rural.

Diversité des situations entrepreneuriales :

Selon le secteur, l'environnement, l'idée nouvelle, le profil de l'entrepreneur, on peut trouver les formes entrepreneuriales suivantes :

1- La création ex-nihilo : Ex nihilo est une expression latine signifiant « à partir de rien ». Créer une entreprise à partir de zéro nécessite beaucoup de travail et des calculs. Il faudra du temps pour arriver à implanter son produit dans un marché, pour convaincre les utilisateurs et les chercheurs. Par voie de conséquence, il faudra soigneusement dimensionner les besoins financiers et obtenir les ressources suffisantes.

2- La création par essaimage (l'extrapreneuriat): Les grandes entreprises proposent des mesures et des dispositifs destinés à accompagner leurs salariés dans la création des entreprises. Les projets peuvent être variés et concerner la création d'un commerce ou d'une entreprise industrielle, mais l'accompagnement (matériel, intellectuel, commercial et financier) d'une entreprise peut être de nature de réduire le niveau de risque de l'entrepreneur. Elle peut permettre à celui qui n'a pas une capacité à innover de créer son entreprise.

3- La reprise d'entreprise : Si l'entreprise existe, il est alors possible de s'appuyer sur des données qui la décrivent dans son présent, son histoire, sa structure et son fonctionnement. Dans ces conditions, l'incertitude est généralement moindre et les niveaux de risque beaucoup plus faibles. Au moins deux cas de reprise d'entreprise peuvent être examinés :

-La reprise d'entreprise en bonne santé: la principale difficulté est vraisemblablement d'avoir suffisamment tôt l'information qu'une entreprise de ce type est en vente. Ensuite il faut pouvoir disposer de ressources financières importantes, car le prix de marché de ces entreprises peut être élevé. Il est indispensable d'avoir, par ailleurs, de bonnes compétences générales et une expérience de management réussie.

-La reprise d'entreprise en difficulté: Reprendre une entreprise en difficulté nécessite également une bonne connaissance des situations de crise. Il convient en effet, de restaurer rapidement la confiance à tous les niveaux: personnel, clients, fournisseurs, partenaires...

4- L'intrapreneuriat : L'intrapreneuriat est le processus par lequel un individu ou un groupe dans une organisation existante, crée une nouvelle organisation ou génère le renouvellement ou l'innovation au sein de cette organisation. Donc c'est la création de nouvelles activités et l'innovation et la transformation majeure de l'organisation par un intrapreneur.

L'entrepreneuriat repose sur six éléments:

- Vérifier son propre potentiel
- Connaître les ressources nécessaires
- Développer des idées porteuses de valeur
- Détecter les opportunités
- Repérer et éviter les risques
- Passer des idées aux actes

Définition du mot entrepreneur:

La notion d'entrepreneur a considérablement évolué au fil du temps, le nom d'entrepreneur était réservé à quelqu'un qui possédait une entreprise de bâtiment et de travaux publics. Aujourd'hui, ce nom a pris un sens plus large et a été appliqué à de nombreux acteurs dans divers domaines de l'économie et des services.

L'entrepreneur est le cœur de l'entrepreneuriat, au sens économique, l'entrepreneur est celui qui combine des ressources, des matières premières, de la main-d'œuvre pour leur donner une grande valeur qu'auparavant, ou celui qui introduit des changements, des innovations et un ordre nouveau.

L'entrepreneur est celui qui entreprend quelque chose, il est avant tout un décideur, sa fonction consiste principalement à prendre des décisions dans l'intérêt de l'entreprise et veillera à l'exécution de ces décisions.

L'entrepreneur est un agent économique rationnel et dynamique, garantissant véritablement l'équilibre économique, il est l'intermédiaire entre toutes les classes de producteurs et entre ceux-ci et le consommateur. Il administre l'œuvre de la production ; il profite de ce que les autres savent et de ce qu'ils ignorent, et de tous les avantages accidentels de la production.

Les caractéristiques individuelles de l'entrepreneur :

A. La tolérance à l'ambiguïté, la confiance, et l'optimisme :

L'ambiguïté est inhérente au phénomène entrepreneurial. Rien n'est écrit par avance et les surprises sont inévitables. L'avenir est par essence, incertain et indéterminables ou inconnu. La confiance, d'abord en soi et l'optimisme permettent de tolérer l'ambiguïté, mais il subsiste toujours des espaces incontrôlables ou inconnus. Et également la tolérance pour les erreurs, c'est à dire la capacité à apprendre des erreurs commises.

B. La perception et l'estimation des risques :

Pratiquement il est général reconnu qu'un entrepreneur sait s'engager personnellement là où d'autres ne s'y risqueraient pas. Le projet de création d'entreprise s'insère dans un environnement organisationnel, social, culturel, économique, plus ou moins favorable. Une des caractéristiques clés de la situation considérée est

l'existence de la perception d'un degré d'incertitude plus ou moins élevé (lié à l'intensité du changement pour l'individu et pour l'environnement)

C. Une forte capacité de travail et la résistance au stress :

L'entrepreneuriat consomme énormément d'énergie et d'efforts, nécessite une mentalité forte, capable de résister à l'intensité de l'effort et toujours prête à dépenser de l'énergie et à résister au stress.

D. La créativité :

La créativité est considérée comme l'esprit de l'entrepreneuriat, elle est présentée comme une capacité dynamique qui stimule l'activité innovante et conduit l'organisation à adopter des nouveaux comportements et des changements dans ses pratiques afin d'atteindre un niveau plus élevé.

E. La capacité de convaincre et de communiquer :

En fin de compte, l'entrepreneuriat consiste à vendre. Vous devez être capable de communiquer avec votre marché cible. Si vous n'y parvenez pas, il sera très difficile de convaincre les gens d'acheter ce que vous vendez. Vous devez être aussi capable de gérer et de motiver votre équipe.

F. La capacité à conduire l'organisation et l'équipe vers le futur souhaité :

L'entrepreneur doit présenter des qualités de leadership. Un bon leader doit : fixer des objectifs ; savoir déléguer et faire confiance aux membres de son équipe et les responsabiliser dans l'exécution de leurs tâches.

G. Une focalisation sur les opportunités d'affaires :

Avant de se préoccuper des ressources, de la stratégie et de la configuration organisationnelle nécessaire à la réalisation de celle-ci, tout entrepreneur a détecté ou construit une opportunité d'affaires, et ses actions, ses buts et ses objectifs sont orientés vers l'exploitation de cette opportunité.

H. Le sens de l'initiative, la responsabilité et l'intégrité :

Prendre l'initiative de créer une entreprise responsabilise personnellement l'entrepreneur. Une responsabilité envers tous les partenaires et acteurs dans son domaine. En plus d'assurer l'intégrité que recherchent les partenaires, ces partenaires misent sur un entrepreneur en qui ils peuvent avoir confiance.

I. L'ouverture d'esprit et les capacités d'apprentissage :

L'ouverture d'esprit est étroitement liée à la croissance personnelle car elle encourage l'apprentissage et le développement continu. L'ouverture d'esprit est essentielle pour une résolution efficace des problèmes.

Profil de L'entrepreneur Algérien

Doté de caractéristiques particulières, l'entrepreneur algérien est un individu hétérogène, sa capacité dépend de sa personnalité, de ses ambitions, motivations, formations, compétences, profil psychologique et enfin un entourage ou un environnement socioculturel.

Nous pouvons trouver les caractéristiques communes suivantes (Moussaoui, 2011)² :

-C'est un homme autodidacte de 30 ans.

² MOUSSAOUI.Y, Les entreprises algériennes : quel est le profil de l'entrepreneur algérien ? Mémoire de Magister en Management, Faculté des Sciences Économiques, des Sciences de Gestion et des Sciences Commerciales, Université d'Oran, 2011 page 124

- Il aspire à améliorer sa situation sociale en gagnant le plus d'argent possible.
- Il préfère passer par des aides financières étatiques
- Il ne s'encombre pas de beaucoup de collaborateurs même s'il était au chômage auparavant ou ouvrier dans un autre cas.
- Sa période de lancement se trouve compliquée au fait de la complexité administrative et de l'importance de l'informel dans certaines institutions étatiques.
- Même s'il n'est pas branché veille technologique cela n'empêche pas qu'il se documente sur l'évolution de son domaine d'activité.
- Généralement il est satisfait de son choix de carrière même si l'option de vente reste d'actualité.

Les types d'entrepreneur ³

A-L'entrepreneur indépendant

Il s'appelle également autonome, ou auto-entrepreneur ou solo-preneur. Un entrepreneur indépendant est une personne qui démarre et gère une entreprise sans l'aide d'un employeur ou d'un partenaire, ou parfois seulement assisté d'un assistant administrative.

- Exemples: professions libérales, consultants, formateurs indépendants etc.
- Avantages:
 - Il est libre de choisir ses clients et ses mandats
 - Libre d'organiser lui-même son horaire de travail.
 - Il n'a en général pas de grosses charges fixes mensuelles (salaires, bureaux) et peut travailler de n'importe où.
- Inconvénients:
 - Il n'a souvent pas de revenus stables et doit travailler beaucoup pour se faire un nom et se distinguer des autres compétiteurs mieux équipés et structurés pour obtenir de nouveaux contrats.
 - Il est souvent limité par ses propres ressources, au niveau de l'expansion de son business.
 - Il ne peut compter que sur lui-même et n'a donc pas de "Plan B" en cas d'incapacité à travailler.
 - S'il ne ménage pas correctement ses finances, il devra souvent continuer à travailler même au-delà de l'âge de la retraite.

B-L'entrepreneur de petite et moyenne entreprise

Les entrepreneurs des PME (petite et moyenne entreprise) locales sont établis par des small and medium business entrepreneurs. Ce type d'entrepreneur investi son propre argent dans son business et y implique plusieurs de membres généralement de sa famille. Ce genre d'entrepreneur ne pense pas à faire

³ Nouichi Sihem, cours Entrepreneuriat L3S2 Microbiologie, C.U. Abdelhafid Boussouf – Mila 2022-2023

grandir son business en une grosse entreprise ni se diversifier dans des business facilement évolutifs vers de nouveaux marchés.

Exemples : Petits restaurateurs, manufacturiers ou commerçants, entreprises familiales de petite ou moyenne taille, etc.

- Avantages:

L'entrepreneur considère son entreprise et ses employés comme sa famille, ce qui crée un environnement convivial et établit une bonne ambiance de travail et, par conséquent, permet d'améliorer le rendement de chacun.

- Inconvénients:

- Ce type de business assez traditionnel repose en général sur l'emploi de personnel, et sur des ressources fixes telles que bureaux, hangars de stockage, véhicules de livraison etc. En cas de crise, l'entrepreneur peut se retrouver avec de lourdes charges fixes à payer, ce qui peut provoquer un stress financier important sur lui et sa famille.
- Ce type d'entrepreneur a du mal à trouver de la main d'œuvre sérieuse et appliquée, surtout pour exercer un métier manuel.
- A un moment donné, le problème de la succession se pose, quand le fondateur veut prendre sa retraite, mais qu'aucun de ses enfants ne veut continuer son activité.

C-L'entrepreneur à grande échelle

Un entrepreneur de "scale-up" va démarrer une startup, puis, dès qu'il aura trouvé un marché suffisamment intéressant et preneur pour son produit ou service, il va structurer son business de manière à lui permettre de croître le plus rapidement possible. Ce type d'entrepreneur utilise la plupart du temps la technologie et le digital pour pouvoir assurer une croissance accélérée et l'atteinte rapide de nouveaux marchés. Si l'entreprise arrive à démontrer un potentiel important de croissance dans des marchés prometteurs, l'entrepreneur pourra faire appel à des capitaux externes pour pouvoir faire grandir son entreprise.

- Exemples : la start-up algérienne de transport Yassir.
- Avantages:

Arriver à bâtir une entreprise à grande échelle est le rêve de beaucoup d'entrepreneurs dans le monde- sachant que les organisations acheteuses sont souvent en recherche de startups ayant le potentiel de croître exponentiellement-, et donc à une transaction financière intéressante pour l'entrepreneur, qui lui permettra de rentabiliser son investissement, mais aussi de s'assurer d'une certaine sécurité financière et même, d'une retraite anticipée.

- Inconvénients:

Bâtir une entreprise à grande échelle n'est pas un facile à concrétiser, surtout dans les petits marchés. Beaucoup s'y essaient, mais très peu y réussissent, surtout s'ils ne disposent pas d'un produit ou service compétitif à l'international, ou de moyens financiers et d'encadrement suffisants pour démarcher des clients à

l'export, et mettre en place la technologie nécessaire pour pouvoir assurer une croissance accélérée du business.

D-L'entrepreneur social

Un entrepreneur social est un entrepreneur pour qui l'objectif principal est de faire un impact positif, social ou environnemental, parfois au détriment de sa propre stabilité financière ou de la pérennité économique de son organisation.

- Avantages:

Un entrepreneur social est passionné par une cause, une mission, et a trouvé le moyen de vivre de cette passion. Contrairement à beaucoup de professionnels, il travaille chaque jour en parfait alignement avec ses valeurs.

- Inconvénients:

L'entrepreneur peut être tellement concentré sur son impact social ou environnemental, qu'il néglige l'aspect "business" et la pérennité économique de l'organisation. Il peut aussi avoir tendance à s'appuyer exclusivement sur les donations et une cohorte de volontaires pour soutenir son business, en omettant de développer ses propres lignes de revenus qui lui permettraient d'embaucher du personnel d'expérience: en période économique difficile où les donations et les volontaires peuvent se faire rares, l'entreprise sociale peut se retrouver en grande difficulté pour continuer à opérer.

ENTREPRENEUR VS INTRAPRENEUR

Il existe de nombreuses études et de recherches qui définissent les contours de l'entrepreneuriat et les rôles de l'entrepreneur. Phénomène plus récent, l'intrapreneuriat fait irruption en force comme solution de croissance.

Voici les différences et des ressemblances saillantes entre l'entrepreneur et l'intrapreneur.

INDÉPENDANCE

Forte indépendance dans la conception et le pilotage de son projet d'entreprise

CONTRAINTE DE TEMPS

Forte pression à démontrer très rapidement la réussite

RISQUE

L'entrepreneur assume la plupart des risques d'affaires

VALEUR AJOUTÉE

L'entrepreneur doit démontrer sa valeur ajoutée aux parties prenantes

RESSOURCES

L'entrepreneur doit trouver toutes les ressources nécessaires

PRISE DE DÉCISION

L'entrepreneur est impliqué dans toutes les décisions stratégiques

INDÉPENDANCE

Relative indépendance pour concevoir et piloter son projet d'intraprise

CONTRAINTE DE TEMPS

Flexibilité qui permet de faire mûrir et d'optimiser son projet vers la réussite

RISQUE

L'intrapreneur assume un risque modéré lié à son projet

VALEUR AJOUTÉE

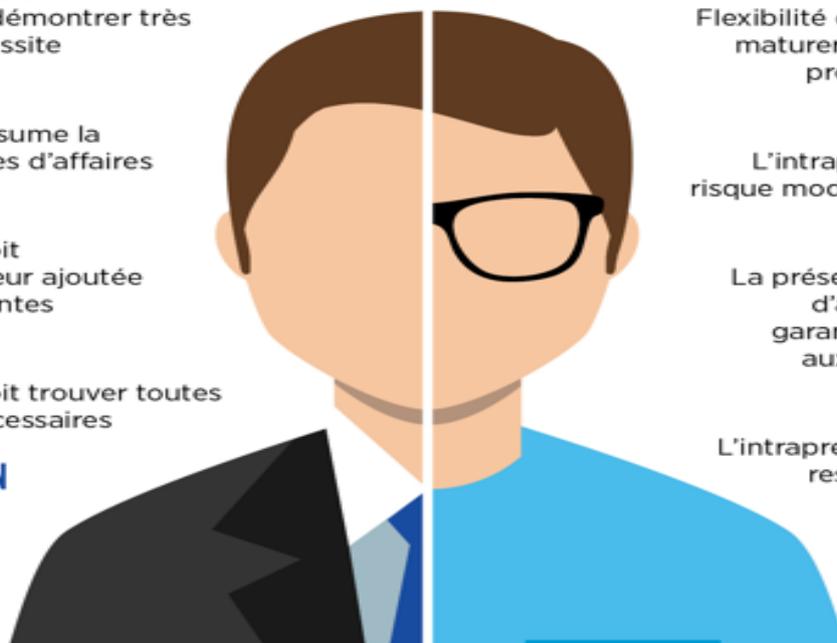
La présence de l'entreprise d'accueil confère des garanties additionnelles aux parties prenantes

RESSOURCES

L'intrapreneur a accès à des ressources existantes

PRISE DE DÉCISION

L'intrapreneur partage le pouvoir décisionnel



L'entreprise

Définition

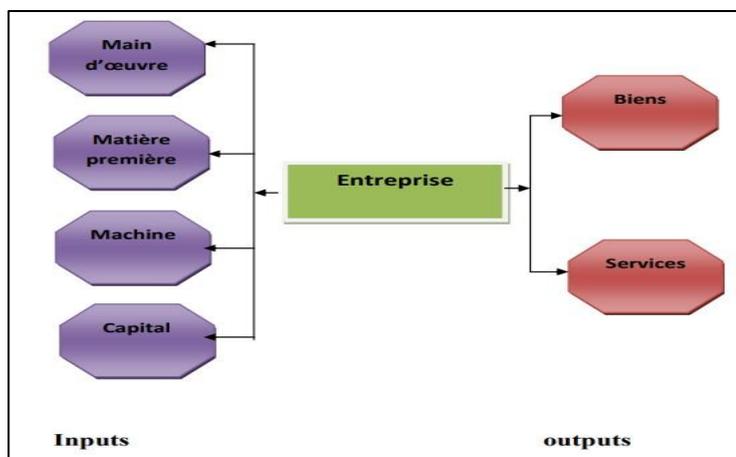
L'entreprise est une cellule économique spécialisée dans la production des biens et services, échangés sur des marchés, en vue de satisfaire les besoins du consommateur. Une entreprise doit nécessairement produire une valeur excédant ces coûts.

L'activité d'une entreprise peut être décomposée en deux phases distinctes :

- L'activité productive, c'est à dire la création de biens ou services.
- L'activité de répartition des richesses en contrepartie des biens ou services.

A. L'entreprise en tant qu'unité de production

Elle combine des facteurs de production (inputs) pour produire des biens et/ou des services (outputs), qui seront vendus sur un marché à un prix supérieur au coût des facteurs.



B. L'entreprise en tant qu'unité de répartition

La richesse créée par l'entreprise est répartie entre les apporteurs de capitaux, sous forme de dividendes, le personnel sous forme de salaires et aux administrations (les charges sociales versées aux organismes sociaux, impôts et taxes versés à l'Etat...)

Rôles et objectifs

a- Rôle de l'entreprise

L'entreprise a essentiellement un rôle social. Elle distribue des salaires, des revenus aux apporteurs des capitaux et aux prêteurs de fonds, des impôts et des cotisations sociales. En outre, l'entreprise est un facteur de progrès (innovation) et un facteur de développement économique (création de richesse et d'emploi).

b- Objectifs de l'entreprise

La recherche de la maximisation de profit est un objectif essentiel pour les entreprises. En dehors de cet objectif, les entreprises cherchent également la croissance et la pérennité.

Classification des entreprises

La classification des entreprises repose généralement sur trois catégories de critères :

1- Classification selon le statut juridique

On distingue deux types d'entreprises :

A- Les entreprises privées où on distingue :

A-1 Les entreprises individuelles

Elles sont à la propriété d'une seule personne qui assume à la fois les rôles de propriétaire et d'entrepreneur.

A-2 Les entreprises sociétaires

Le statut de ces entreprises dépend de l'origine de leurs capitaux, on distingue :

✚ **Les sociétés de personnes**

C'est la forme juridique la plus ancienne de société, elles se caractérisent par :

L'aspect prédominant du facteur personnel, dont l'importance est accordée à la personne (sans considération de sa participation au capital).

✚ **Les sociétés de capitaux** qui :

Se focalisent sur les apports des associés au capital de l'entreprise. L'identité des associés n'est pas aussi importante que dans les sociétés de personnes.

✚ **Les sociétés hybrides** qui ont un mélange entre deux sociétés (société de personnes et société de capitaux). Elles sont représentées essentiellement par les **SARL** qui est la forme la plus répandue en Algérie.

C'est une société de capitaux, car la responsabilité des associés est limitée à leurs apports, ils ne sont pas solidaires pour rembourser les dettes de l'entreprise.

Cependant, la SARL attache une certaine importance à la personne de ses associés et son capital n'a donc pas vocation à être cédé facilement.

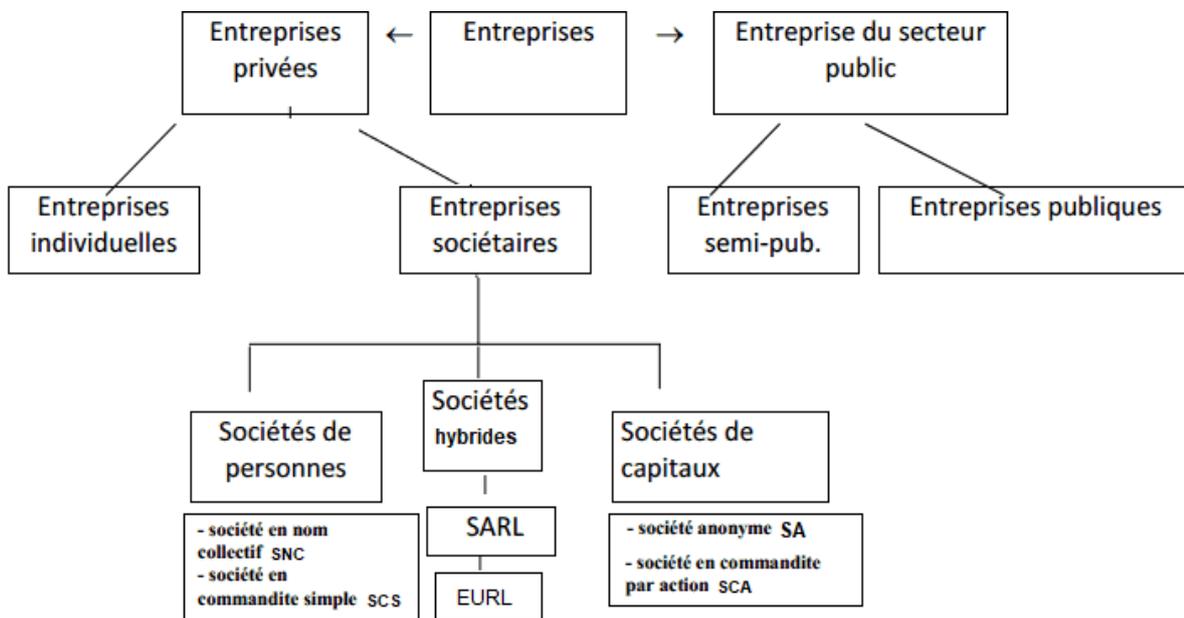
Cette société (la SARL) regroupe donc des aspects propres aux sociétés de personnes et aux sociétés de capitaux.

Lorsque la société à responsabilité limitée ne comporte qu'une seule personne en tant qu'associé unique celle-ci est dénommée entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée **EURL**, qui contrairement à l'entreprise individuelle, une EURL est une société de personnes.

B- Les entreprises du secteur public : on distingue

1- les entreprises publiques : ce sont des entreprises qui appartiennent en totalité à l'Etat, ce dernier détient l'intégralité du capital.

2- Les entreprises semi-publiques : ce sont des entreprises contrôlées par les pouvoirs publics (choix des investissements, niveau des prix, politique de l'emploi,) mais où des personnes privées participent au financement et /ou à la gestion.



2- La classification des entreprises selon la taille (critère dimensionnel)

Les entreprises ont des tailles différentes. Selon sa dimension, l'entreprise va du simple atelier jusqu'à la grande entreprise.

Les éléments ci-dessous pris séparément ou ensemble permettent de distinguer les petites, moyennes et grandes entreprises :

- Le Chiffre d'affaires : mesure la part de marché de l'entreprise.
- La Valeur ajoutée : mesure la richesse créée à l'intérieur de l'entreprise.
- L'Effectif : permet d'apprécier l'importance du facteur de production travail.
- Les Capitaux propres : mesurent entre autres l'importance des fonds apportés par les propriétaires.
- Le Résultat de l'entreprise, traduit la rentabilité de l'entreprise.

A. Effectif du personnel employé : le nombre de salariés est le principal critère de classification entre petites, moyennes et grandes entreprises. C'est un critère simple et facile à mesurer. Selon ce critère, on distingue :

- ✚ Les très petites entreprises (TPE) qui emploient moins de 10 employés ;
- ✚ Les petites entreprises (PE) qui emploient un effectif compris entre 10 et 49 salariés ;
- ✚ Les moyennes entreprises (ME) employant un effectif compris entre 50 et 250 salariés
- ✚ Les grandes entreprises qui emploient plus de 250 salariés.

B. Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires permet d'avoir une idée sur le volume des transactions de l'entreprise avec ses clients. C'est un critère pratique qui permet d'apprécier l'importance et le poids économique de l'entreprise et la comparer avec les autres en calculant sa part du marché.

(Pour calculer la part de marché globale d'une entreprise, c'est-à-dire sa position par rapport à l'ensemble de la concurrence, il convient de faire le rapport C.A entreprise/C.A de l'ensemble du secteur.

C. Valeur ajoutée

La valeur ajoutée (V.A) permet de mesurer la richesse créée par une entreprise au cours d'une période donnée. C'est la différence entre la production et les consommations intermédiaires (matières premières, énergie...)

3- Classification selon des critères économiques

a- Classement selon la nature de l'activité

L'entreprise peut exercer plusieurs activités qu'on peut les regrouper en 4 secteurs :

a-1- Le secteur primaire

Il regroupe toutes les entreprises qui ont une activité agricole.

a-2- Le secteur secondaire

Il regroupe toutes les entreprises ayant pour activité la transformation des matières premières en produits finis, c'est le secteur industriel.

a-3- Le secteur tertiaire

Il regroupe toutes les entreprises commerciale (exemple : supermarché) et les entreprises de services (banque, hôtel, assurance...).

a-4- Le secteur quaternaire

Ce sont les entreprises qui fournissent des services en relation avec l'information, l'informatique, la presse, la radio, la télévision et les loisirs.

b- Classement selon les objectifs poursuivis

On distingue deux grands types d'objectifs qui peuvent être poursuivis :

- Les objectifs lucratifs.
- Les objectifs non lucratifs.

L'environnement de l'entreprise

L'entreprise et son environnement sont en interaction, c'est-à-dire l'entreprise agit sur son environnement (création ou suppression des postes d'emploi, influence le rythme de vie, pollution.....) et l'environnement agit à son tour soit positivement (favorise le développement de l'entreprise) soit négativement (freine son développement). L'entreprise ne peut pas survivre et se développer isolée de son environnement.

Définition de l'environnement de l'entreprise :

L'ensemble des facteurs extérieurs à l'entreprise, et qui ont une influence sur elle.

Le micro environnement :

Ce sont les partenaires de l'entreprise sur le marché. C'est son environnement spécifique.

- Les clients
- Les fournisseurs
- Les concurrents
- Les banques
- Les assurances
- Les tribunaux

Le macro environnement :

C'est l'environnement général de l'entreprise.

- L'environnement Politique : les règlements, les interdictions, les conditions de vente.....
- L'environnement Economique : la croissance économique, l'évolution des prix, les politiques économiques de l'Etat.....
- L'environnement Socioculturel : la structure par âge, la natalité, la mortalité, l'éducation, les croyances.....
- L'environnement Technologique : l'évolution des connaissances, l'internet, nouveaux produits.....
- L'environnement Ecologique : Le climat, la localisation géographique.

Le méso environnement :

C'est le reste du monde c'est-à-dire les autres pays.