

1-3 - L'ENTREPRISE (clients et fournisseurs)

1. Qu'est-ce qu'une entreprise ?

L'entreprise est l'activité d'une personne ou d'un groupe de personnes qui travaillent pour fournir des biens ou des services à des clients

2. Quelle est l'objectif principal d'une entreprise?

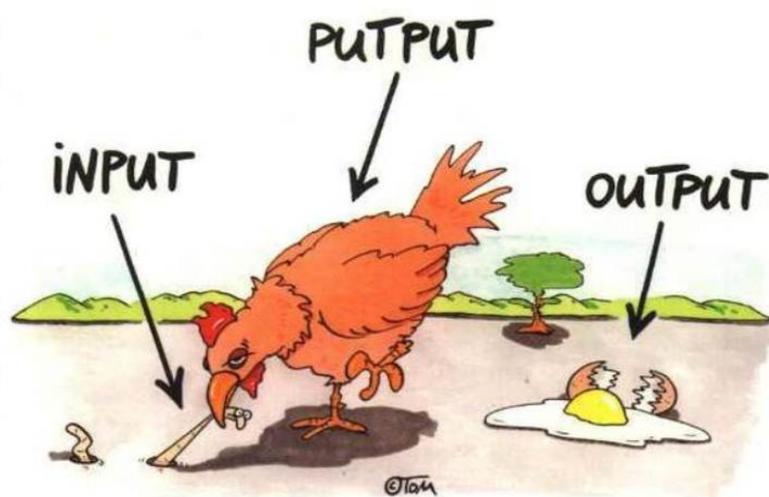
L'objectif de l'entreprise est de satisfaire ses clients pour gagner de l'argent. Cela permet de créer des emplois et de verser des salaires.

3. Quelles relations l'entreprise entretient-elle avec ses partenaires externes ?

• Les partenaires externes de l'entreprise sont évidemment d'abord ses **fournisseurs** Et ses **clients**.

Un fournisseur est une personne ou une entreprise qui fournit à une entreprise certaines marchandises.

3.1) les **fournisseurs de biens**. Ils vendent des matières premières, des fournitures ou des marchandises. Ce sont des partenaires réguliers qui satisfont les besoins de l'entreprise pour son activité quotidienne... SI L'ENTREPRISE EST UN POULE



L'entreprise utilise souvent des inputs (entrées de marchandises : ici les vers nourrissent la poule) qui sont produits par d'autres industries.

À son tour, la production de cette entreprise peut être

vendue ou output (ici la poule pond un œuf). Et peut servir d'input à d'autres branches économiques.

3.2) les **fournisseurs d'immobilisations**. Ils procurent à l'entreprise le matériel productif et le mobilier (machines, mobiliers de bureau ou d'atelier, fournitures de bureau ou autres, accessoires et vêtements utilisés en milieu professionnel) Ce sont des partenaires ponctuels qui satisfont les besoins liés au démarrage de l'activité et au renouvellement des moyens matériels usés.



Le matériel dans une entreprise conception et de développement de logiciels en open space n'est pas le même que celui d'un garage automobile ou d'institut de beauté.



3.3) les **fournisseurs de services**. Ils peuvent proposer des services réguliers tels que le transport des produits finis, services informatiques mais aussi des services ponctuels tels que la maintenance

Les clients sont les personnes qui achètent les biens et services que propose l'entreprise. Ils sont au cœur de la stratégie de l'entreprise puisqu'ils constituent la source de ses ventes. L'entreprise doit donc en permanence être attentive aux attentes des consommateurs en matière de prix et de qualité.

Ce sont :

- des **particuliers** ;
- des **entreprises** qui se procurent des biens et services pour leur propre fonctionnement ou pour les revendre, avec ou sans transformation, à un consommateur final ;
- des **administrations**.

Elle doit d'autre part tenir compte des **associations de consommateurs** et de certaines organisations militantes.