**Section 2 La gestion quelques éléments de définition**

A l’intérieur de l’entreprise, les gestionnaires ont besoins de quatre composants qui permettent la réalisation des activités économiques[[1]](#footnote-2). Parmi ces composants, il y deux composant qui sont des ressources, les deux autre composants sont des moyens pour que l’exploitation de ces ressources se fait dans des conditions optimales**.**

* **Un composant humain**. Ce composant représente l’ensemble des effectifs disponibles dans l’entreprise. Deux aspect important intéressent le gestionnaire : des aspects quantitatifs, combien ils sont aujourd’hui, combien ils doivent être demain ? Il y a aussi des aspects qualitatifs liés aux qualifications, aux compétences et aux connaissances possédées par ces individus sur lesquels l’entreprise peut s’appuyer pour améliorer sa performance.
* **Un composant physique**. Se sont touts les éléments physiques, le matériel (bâtiments et équipements techniques) .
* **Une structure :** celle–ci est définie comme la manière par laquelle l’entreprise regroupe des activités dans des organes différenciés. Ce regroupement détermine la place de ces divers organes les uns par rapport aux autres. Une fois créés, ces organes seront associés par des relations. ces organes et ces relations forment un schéma principalement hiérarchiques[[2]](#footnote-3)66*.*Ces organes sont différenciés par ce que l’environnement de l’entreprise n’est unique, il se constitue de sous environnements, les clients, les fournisseurs, les banques, l’état où la mission de chaque organe est de gérer les contraintes et de s’adapter à son environnement pour réaliser efficacement sa mission. La différence entre les organes apparait dans*:*

1. La nature des objectifs, certain organes auront des objectifs qualitatifs, satisfaction des clients pour le commerciale, volume de la production pour la production
2. La durées nécessaire pour la réalisation de l’objectif, à court terme pour la fonction de distribution des produits, à long terme pour fonction recherche et développement.
3. Degrés de formalisation : dans des organes ou le travail est répétitif, programmable il peut être facilement décrit à l’avance, par contre dans des organes à qui on demande de la créativité (marketing, R&D) il très difficile de leur montrer ce qu’ils doivent faire à l’avance.

* **Le système de gestion** le quatrième composant est le système qui fit fonctionner les trois éléments. L’élément central dans ce système est la prise de décision. Il est défini comme « *Un système de processus de décisions qui* ***finalisent****,* ***organisent*** *et* ***animent*** *les actions collectives de personnes ou de groupe de personnes réalisant les activités qui leurs sont assignées dans une entreprise.* » .

**1)** Des décisions qui définissent les orientations de l’entreprise sur le long, le moyen, et le court terme

**2)** les décisions qui organisent les activités

**3)** les décisions qui cherchent à harmoniser les activités et les taches des acteurs lorsque celle-ci ne convergent pas vers les objectifs déjà établis. Cette harmonisation nécessite par exemple la mise en place des moyens de contrôle des activités, de motivation et d’implication des individus dans l’entreprise. Ces personnes se trouvent généralement dans les activités opérationnelles, c'est-à-dire la ou se fait la production du bien ou du service.

La question qui se pose est de savoir pourquoi nous avions ajouté le mot système à celui de **gestion**. Pour répondre à cette question, regardons de près le sens du mot **système**.

1. **La notion de système**

En effet, un système est  *Un ensemble d’éléments en interaction dynamique, organisé en fonction d’un but* ou bien *Un ensemble d’éléments reliés par un ensemble de relations* ». Cet ensemble est ouvert sur un environnement

De ces trois définitions, nous pouvons retenir des aspects qui paraissent les plus importants :

1. **un ensemble d’éléments** qui peuvent être tangible (bâtiments atelier machine) ou bien immatériel
2. **en interaction** reliés par des relations (des relations de type hiérarchique (verticales) et des relations horizontales à travers lesquelles circulent des informations, des biens
3. **dynamique** : l’état du système n’est pas statique, les relations tout comme les éléments changent dans le temps
4. **ouvert sur l’environnement** : le système par exemple obtient des ressources de cet environnement (matière première mais en même temps offre des ressources (biens, services, informations). Il subit par là, les influences de cet environnement (les lois, laconcurrence.etc.)
5. **orienté vers un objectif.** Augmenter le chiffre d’affaires, réaliser un profit, accroitre la productivité, etc. optimisation des ressources.

De ce fait, le système de gestion est un ensemble de décisions (les composants) qui sont inter reliées et l’une a un impact sur l’autre, décider sur la manière d’organiser l’activité a un impact sur les décision qui fixent les critères de contrôle des activités. Aussi la fixation des objectifs (finalisation) ne peut se faire sans tenir compte de l’organisation des activités et parfois les nouveaux objectif obligent a transformer l’organisation de l’entreprise. C’est pour cette raison que le concept de système est ajouté dans le titre (système de gestion).

Les deux schémas suivant montrent la relation entre le système de gestion (de décision) et les activités opérationnelles qui forment le système opérant.

**Figure 1 la place de système de gestion dans l’entreprise**

****

****

****Source VARINARD C., Système d'information de gestion, 2018, 360 pages, p 7

**4. La gestion et un processus de décision**

La décision est la sélection d’une série d’action parmi plusieurs possibles dont le but et est d’atteindre un objectif. C’est une sélection d’une solution à problème ou une action à entreprendre après un examen de plusieurs alternatives. Avec ce choix le décideur croit avoir sélectionné la meilleure solution qui lui permet d’atteindre ses objectif avec le moins de conséquences négatives.

Une décision peut être intuitive : lorsque le choix est se basé sur le sentiment que la solution retenue par le décideur es la bonne.

Une décision pout être **logique** lorsqu’elle est fondée sur des connaissances et une accumulation d’expérience. Ces connaissances sont particulièrement utiles pour le décideur dans les situations fréquentes et répétitives dans l’entreprise[[3]](#footnote-4).

Mais dans les situations complexes c’est à dire que le choix de la solution dépendant de plusieurs facteurs un autre type de décision est nécessaire : Décision **rationnelle**. Ces dernières sont des choix qui sont fondées sur des arguments scientifiques. Généralement, les spécialistes considèrent que la décision est rationnelle si elle suit les étapes suivantes

1. La reconnaissance du problème : le problème pour le gestionnaire peut être un dysfonctionnement dans l’entreprise un phénomène qui l’empêche d’atteindre ses objectifs, optimiser les activités. Saisir une opportunité dans le marché
2. Diagnostic du problème : le but de ce diagnostic est d’identifier les principales raisons du problème
3. Sur la base du diagnostic, le décideur formuler les solutions possibles. Ces solution qui ne dépendent pas seulement de lui mais peuvent être négocié avec touts les acteurs impliqué dans le problème.
4. Identification des critères qui permette une comparaison objective des solutions ainsi formulées
5. Une évaluation précise des solutions possibles en fonction des conséquences positives (points forts) et des conséquences négatives (points faibles)
6. Sélection d’une solution qui soit la plus satisfaisantes pour le décideur mais aussi qui offre une plus grande opportunité de réalisation dans la pratique
7. La réalisation de la décision cette étape et crucial car elle reflète la capité du décideur à transformer son choix en une action efficace dans l’entreprise.
8. L’évaluation de la décision  dans cette étape le décideur collecte des informations sur le degré de réalisation de la solution et problème de départ est résolu si la décision est efficace en termes d’atteinte des objectifs
9. L’accumulation des informations des le départ jusqu’à la fin, permet au décideur d’accumuler une certaine expérience qui forme son apprentissage sur le fonctionnement de l’entreprise il est claire donc que la prise de décision est un processus c’est à dire une succession d’activité et d’étapes qui utilisent des ressources informationnelles et produises des choix qui transforme en actions dans l’entreprise.

1. Livian Y. F., Organisation : Théories et Pratiques, Paris, Dunod, 1998.p12 [↑](#footnote-ref-2)
2. 66 P.Tabatoni & P.Jarniou, Les systèmes de gestion, p3 [↑](#footnote-ref-3)
3. Trakia journal of scinces [↑](#footnote-ref-4)