
L'information dans l'entreprise

Définition

« Le système d'information est un ensemble d'éléments (personnel, matériel, logiciel...) permettant d'acquérir, traiter, mémoriser, communiquer des informations »

Le système d'information est l'un des trois sous système de base de toute organisation. L'Entreprise est décomposable en trois sous système de base qui sont en interaction : le système opérant (technique), le Système d'Information et le système de pilotage (de gestion).

1. Le système opérant :

Il se trouve à la base de toute organisation car c'est lui qui effectue les opérations de transformation permettant d'atteindre les finalités retenues.

2. Le système de pilotage :

Il est aussi dénommé système de management ou de gestion ou de commande ou encore de décision. Il se situe à la tête de toute organisation car c'est lui qui pilote le système opérant.

3. Le système d'information

Il intervient entre les deux autres. Il apporte les informations opérationnelles nécessaires aux activités et les informations indispensables à la gestion (contrôle, ordres ...) : l'information apparaît ainsi comme la base de la décision.

Le rôle du système d'information

Le système d'information de l'entreprise constitue son système nerveux, cette expression met en évidence l'importance capitale de ce système pour l'entreprise. Il assure en fait l'intelligence économique de l'entreprise, c'est-à-dire l'ensemble des activités de renseignement : collecte, traitement et communication de l'information nécessaire aux membres de l'entreprise.

Le système d'information est devenu aujourd'hui un sujet de réflexion pour tous les observateurs de l'entreprise du fait de l'accroissement considérable de ses moyens, liés à l'outil informatique.

Les finalités du système d'information

1. Finalité technique

- Il s'agit des informations nécessaires aux opérations de l'entreprise (informations techniques) et des informations nécessaires aux gestionnaires (informations de contrôle et de commande).
- Le système d'information, permet la coordination des différents services de l'entreprise. Ainsi que la communication entre l'entreprise et ses partenaires.

2. Finalité sociale

La finalité sociale s'insère dans la politique des relations humaines au sein de l'entreprise. Il favorise la compréhension de la politique générale de l'entreprise par son personnel. Il s'agit encore de développer un esprit de l'entreprise chez les salariés en facilitant par la diffusion de l'information, une vie sociale et une culture de l'entreprise.

La notion de veille

« L'activité de veille consiste à scruter, de façon permanente et systématique, l'environnement afin d'en anticiper les évolutions. Elle est principalement technologique et concurrentielle, mais peut être également juridique, ou financière ». Pour cela l'entreprise doit disposer de nombreuses informations externes (techniques, commerciaux et juridiques), s'étend à d'autres aspects de l'environnement (veille écologique, veille financière).

La croissance de l'entreprise

La croissance de l'entreprise se manifeste par une augmentation des volumes d'activité, du chiffre d'affaires induite soit par une augmentation des marchés ou par une augmentation de la part marché de l'entreprise.

On distingue deux formes de croissance :

1. *Croissance interne* : Elle s'effectue à l'intérieur de l'entreprise, par la réalisation d'investissements destinés à accroître les capacités productives (achat de nouveaux matériels), commerciales (renforcement du réseau de distribution), ou le potentiel de recherche (augmentation des dépenses en recherche et développement).

La croissance interne est privilégiée par les PME dont les moyens financiers sont parfois limités. Ces entreprises sont soucieuses de limiter les risques et de conserver le contrôle de leurs décisions. Les grandes entreprises ont aussi recours à ce mode de croissance lorsqu'elles souhaitent développer leur activité tout en conservant leur autonomie ou lorsque la conjoncture économique n'est pas très favorable.

2. *Croissance externe* : Elle s'opère par l'achat ou le regroupement d'entreprise et le développement d'accord de partenariat entre les firmes.

La croissance externe peut s'agir de regroupement des sociétés concurrentes, on parle alors de concentration horizontale. Lorsque ce sont des entreprises complémentaires qui se regroupent on parle de concentration verticale. Enfin lorsque les entreprises qui fusionnent sont très diversifiées on parle de concentration conglomerale.

Principales causes de défaillance des jeunes entreprises en création

La défaillance des entreprises constitue aujourd'hui une préoccupation majeure pour les pouvoirs publics. En effet, la disparition de jeunes entreprises représente non seulement une perte économique, mais aussi une source de chômage et de difficultés pour les fournisseurs, qui peuvent à leur tour se retrouver en situation de cessation de paiements suite à la perte de certains clients.

Derrière l'augmentation des défaillances se cachent toutefois des tendances structurelles de long terme. La défaillance fait ainsi partie intégrante du processus de renouvellement du tissu entrepreneurial d'un pays, permettant l'émergence de nouvelles entreprises plus performantes.

Malgré l'abondance des travaux consacrés à ce phénomène, il n'existe pas de consensus clair sur la définition même de la défaillance. De manière générale, celle-ci peut être définie comme la situation dans laquelle une entreprise n'est plus en mesure de faire face à ses obligations financières envers ses créanciers.

Facteurs de réussite des projets de création d'entreprise

La réussite du lancement d'une entreprise repose sur plusieurs facteurs clés :

1. Facteurs organisationnels et stratégiques

- Ne pas perdre de temps et se concentrer sur l'essentiel.
- Obtenir rapidement des clients et des commandes.
- Respecter et suivre le business plan établi.
- Mettre en place un tableau de bord comportant quelques indicateurs clés afin de piloter efficacement l'activité.
- Utiliser les ressources disponibles de manière optimale.

2. Rôle du chef d'entreprise

La réussite dépend également fortement du profil du créateur d'entreprise, qui doit posséder :

- Des compétences en gestion, notamment en matière de comptabilité et de budgets prévisionnels.
- Des compétences techniques en lien direct avec le projet.
 - Par exemple, un projet d'import-export nécessite une maîtrise du commerce international.
- Des compétences commerciales, indispensables à la conquête et à la fidélisation des clients.
 - Une entreprise sans clients est inévitablement vouée à l'échec.

3. Analyse personnelle du porteur de projet

- Réaliser un bilan personnel.
- Identifier ses atouts et ses faiblesses.
- Mettre en place des actions correctrices pour pallier les insuffisances identifiées.