

## APPLICATION SUR LE THEME GESTION ET CREATION DE VALEUR

Question de gestion n°2: comment la gestion d'une organisation contribue-t-elle à la création de différentes formes de valeur?

### QUELQUES ELEMENTS DE CORRIGE-LA PARTIE ANALYSE POURRA CONDUIRE A RETENIR PLUSIEURS HYPOTHESES...

**Mission 1 : de l'analyse des ressources... au partage de la valeur ajoutée**

**1) Énoncer les ressources que l'entreprise mobilise pour créer de la valeur. Repérer ces ressources chez EVASION-22 et ABY-SOLEIL. Présenter votre constat et proposer votre explication.**

Pour créer de la valeur, une entreprise mobilise entre autres des hommes (facteur travail), des ressources matérielles (biens d'équipement durables) ou immatérielles (brevet, logiciel...) mais aussi des ressources financières pour les acquérir/rémunérer.

Repérage : cf énoncé (immo immatérielles/matérielles) et passif (capital et emprunt)+ compte de résultat : poste personnel (+ postes relatifs aux consommations intermédiaires à observer...)

L'activité des entreprises est différente, ce qui peut expliquer que la nature (et le montant) des ressources mobilisées le soit également. En effet, l'activité commerciale et de faible ampleur d'EVASION-22 ne nécessite que peu de capital fixe contrairement à celle d'ABY-SOLEIL qui a une activité industrielle.

**2) Identifier les consommations intermédiaires chez ABY-SOLEIL puis vérifier le montant de la valeur ajoutée qui s'élève à 1 744 050 €.**

Compte de résultat : produits d'exploitation (3825800) – cons. inter. (1 740 000+85 600+256 150) = 1 744 050

**3) Identifier dans le compte de résultat des deux entreprises, les bénéficiaires de la valeur ajoutée afin de pouvoir compléter le partage de la valeur ajoutée sur tableau.**

La VA est obtenue grâce à la contribution de différents acteurs qu'il faut rémunérer. Certains acteurs ont contribué à la création de la VA chez ABY-SOLEIL mais pas chez EVASION-22 ; il est donc normal que le partage ne se fasse pas de la même façon.

<b>Contribution des acteurs</b>	<b>Répartition de la VA</b>	<b>Cas présentés</b>
Les salariés => contribution = travail	salaires	Dans la seconde entreprise, on peut penser que cette ressource est davantage qualifiée que dans la première d'où un niveau de rémunération plus important (cf objet social).
Apporteurs de capitaux => contribution : capital	dividendes	Plusieurs raisons peuvent justifier qu'ABY-SOLEIL verse un dividende élevé par rapport à EVASION-22 (cf résultat, taille de l'entreprise, volonté de procéder à une augmentation de capital...=> politique de dividendes attractive...)

Banques => prêts	Intérêts	Uniquement chez ABY-SOLEIL.
État => mise à disposition d'infrastructures (routes, réseaux de communications...) + services non marchands	Impôts	Dans les deux entreprises.

## EVASION-22

Bénéficiaire de la VA	Montant	% de la VA
Personnel	7800	56%
Prêteurs	0	0%
Etat	1160	8%
Associés	300	2%
Entreprise	4760	34%
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>14020</b>	<b>100%</b>

## ABY-SOLEIL

Bénéficiaire de la VA	Montant	% de la VA
Personnel	799840	46%
Prêteurs	96500	6%
Etat	307750	18%
Actionnaires	115000	7%
Entreprise	424960	24%
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>1744050</b>	<b>100%</b>

### 4) Présenter les raisons pour lesquelles le partage de la valeur ajoutée ne soit pas en partie effectué au bénéfice des mêmes acteurs, ni dans les mêmes proportions dans les deux entreprises. Justifier votre réponse.

EVASION-22 mise davantage sur la ressource « capital humain » pour dégager du bénéfice (cf hot line...); elle a du fait de son activité un capital technique faible qui n'a d'ailleurs pas nécessité d'emprunt. Son faible résultat explique en partie que la « rémunération » de l'État ne représente que 8 % de la VA alors que pour ABY-SOLEIL, la pression fiscale est plus lourde.

Il semblerait qu'EVASION-22 ait privilégié l'autofinancement, dans le cadre peut-être d'investissements futurs, au détriment de la rémunération des associés. ABY-SOLEIL, de taille plus importante (cf capital...) doit rémunérer en conséquence les apporteurs de capitaux.

Le poids des intérêts bancaires pèse faiblement dans le partage de la VA chez ABY-SOLEIL, ce qui s'explique en partie par le fait que la société a privilégié un financement par fonds propres. Les investissements auxquels il faut faire face chez ABY-SOLEIL nécessitent des fonds conséquents ; les banques du fait de la conjoncture et du secteur d'activité d'ABY-SOLEIL peuvent être frileuses quant à l'octroi de prêts. Cela peut nous conduire à penser qu'elle est amenée à solliciter ses actionnaires pour financer des projets de grande envergure ; d'où une politique de dividendes attractive.

Dans les deux entreprises, une part non négligeable de la VA est conservée (cf autofinancement) ; elle pourra servir à financer un développement futur.

## Mission 2 : la valeur ajoutée et les choix stratégiques

**Dans les deux cas présentés, les dirigeants se demandent si ces opérations auront un impact :**

### 5) sur la valeur ajoutée et son partage. Présenter votre réponse sur tableau.

<b>EVASION</b>	<b>Impact sur la VA</b>	<b>Impact sur le partage de la VA</b>
Machine	Non (car ne fait pas partie des CI cf dans le bilan)	Non
Emprunt	Non (car ne fait pas partie des CI cf dans le bilan)	Impact (cf intérêts versés aux prêteurs)
Personnel (embauche)	Non	la distribution de la VA qui se fera davantage au profit du personnel

<b>ABRISOLEIL</b>	<b>Impact sur la VA</b>	<b>Impact sur le partage de la VA</b>
Hausse du CA (22 % => +846176 €)	Oui (à la hausse)	Non
Dépenses de pub	Oui (à la baisse)	Indirectement par les dividendes supplémentaires qui seront à verser
Brevet	Non (car ne fait pas partie des CI cf dans le bilan)	Indirectement par les dividendes supplémentaires qui seront à verser

### 6) sur la valeur perçue ? Argumenter votre réponse.

Un acheteur n'est pas guidé uniquement par le prix d'un produit dans la décision d'achat. Il est sensible aussi à sa qualité, au service qui peut lui être annexé, à l'image de marque de l'entreprise, à la prise en compte du respect de l'environnement dans les procédés de fabrication et de règles de sécurité...

Les décisions prises par les deux entreprises devraient permettre d'améliorer la valeur perçue grâce notamment à la dimension communication qui est primordiale. Chez EVASION-22, la force de vente, la réponse à une demande « individualisée », la proximité du client devraient améliorer l'image perçue par ces derniers et donc le CA. La « hot line » étant de qualité, c'est en amont que le travail de communication doit se faire essentiellement, ce que l'entreprise envisage d'ailleurs de faire (cf déplacement dans les communes avoisinantes).

Chez ABY-SOLEIL, plusieurs aspects sont importants : la dépense dans le domaine publicitaire non seulement visuelle mais aussi avec une dimension « relationnelle »... (pub TV, salon nautique et prospectus). En outre, l'accent mis sur la protection de l'environnement et l'innovation devrait conduire à améliorer l'image de marque de l'entreprise donc la valeur perçue.

Il est à noter qu'il faudra être vigilant sur l'effort d'information et de service après-vente qui devra accompagner ce procédé novateur. A ce titre, des dépenses dans le domaine de la formation du personnel seront certainement nécessaires...