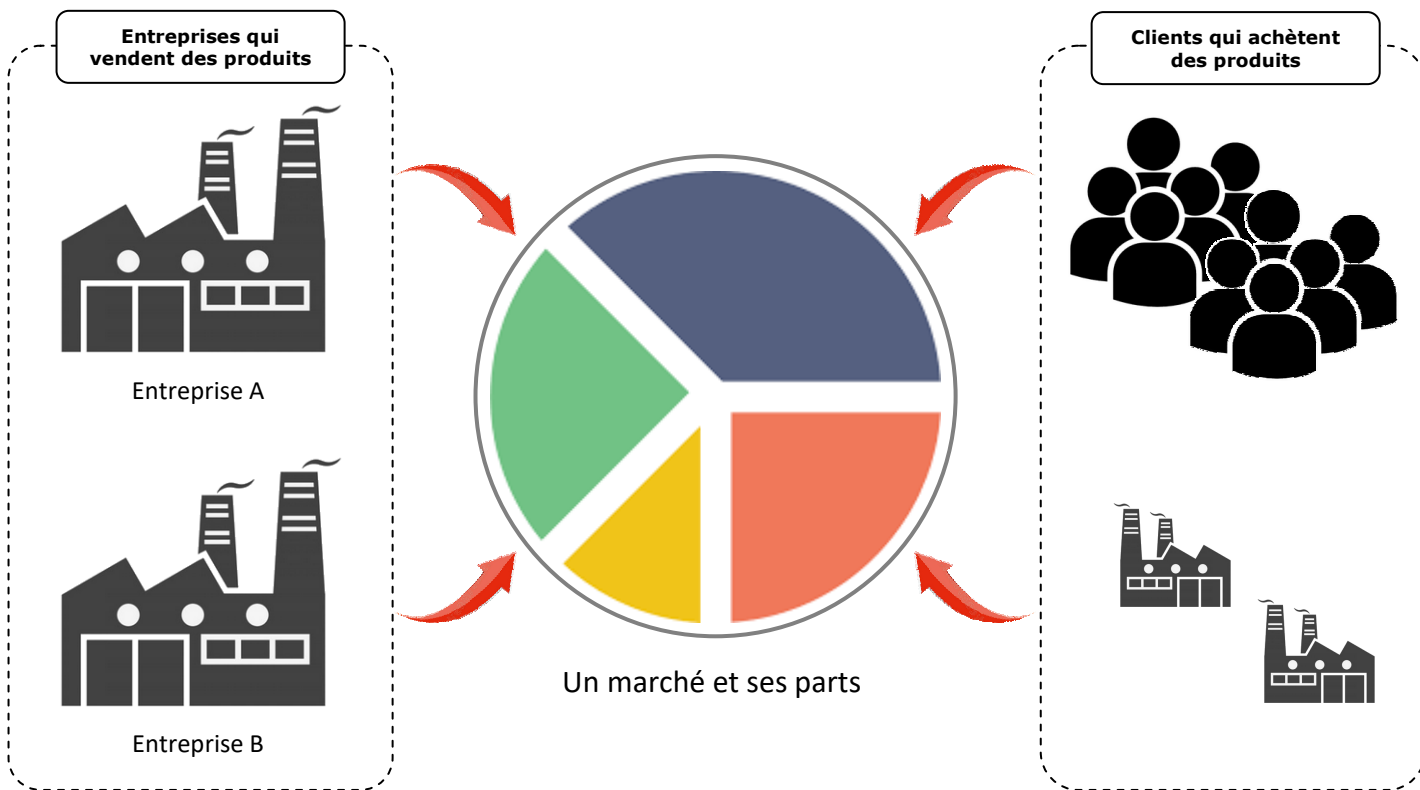


1 – Relation « Entreprises / Marchés / Clients »



Le marché, qu'il soit celui des téléphones, des chaussures de l'assurance-vie ou du steak haché est le lieu qui réunit :

- **Les clients qui ont des besoins à satisfaire** (les clients peuvent être des particuliers ou bien d'autres entreprises),
- **Les entreprises qui produisent et vendent des produits**, c'est-à-dire des biens ou des services.

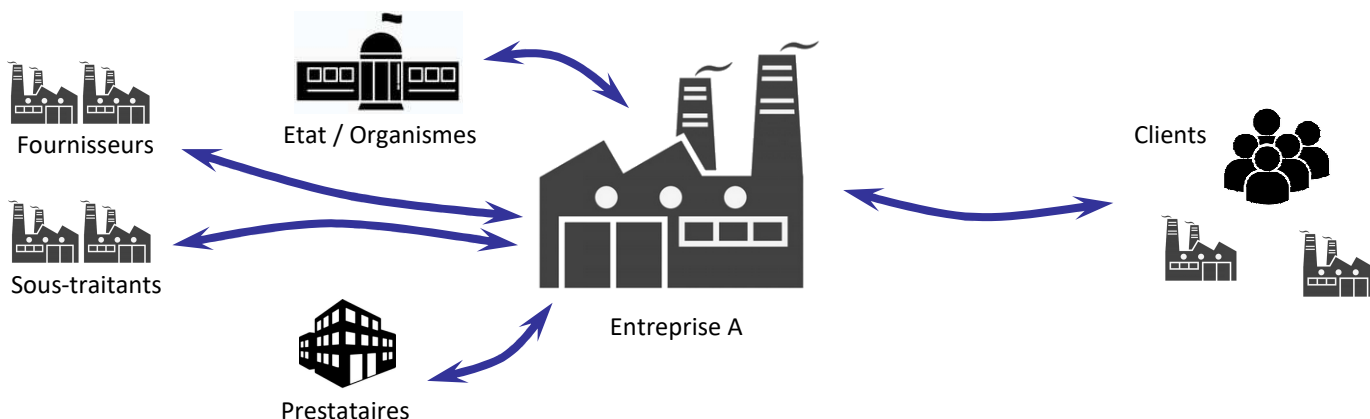
Dans l'exemple, les entreprises A et B qui produisent et vendent sont en concurrence sur le marché en question.

Une même entreprise peut être sur différents marchés (Bouygues est dans le BTP et la téléphonie par exemple).

2 – Environnement d'une entreprise

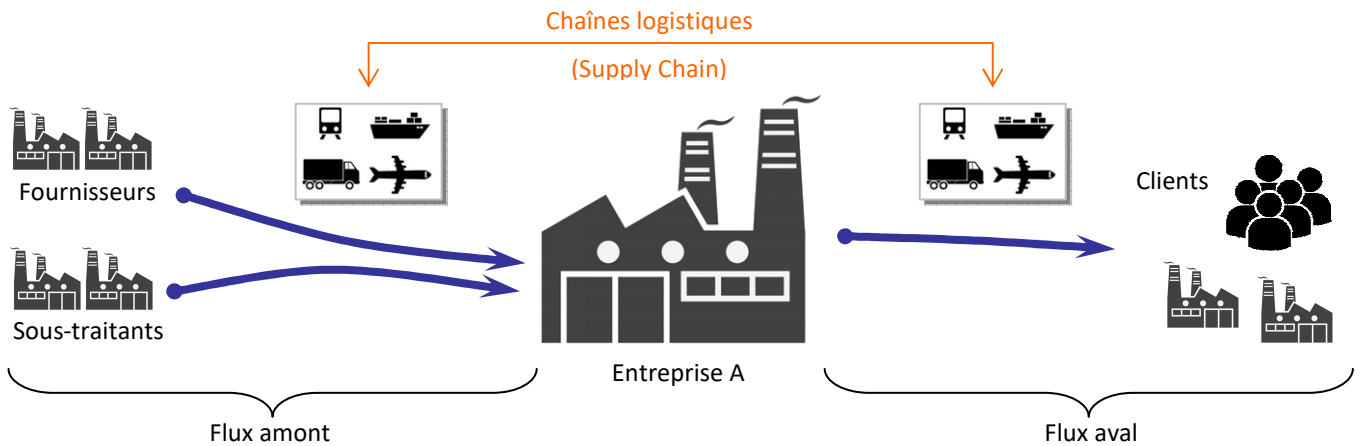
Une entreprise qui fabrique et vend des biens doit **gérer des flux** de matières, d'informations et d'argents.

Ces flux, entrants et sortants, sont entretenus avec différentes entités. On pense aux clients, mais il y en a bien d'autres...



3 – Flux de matière externe

Les flux de matières sont toujours accompagnés de flux d'informations (bon de commande, bon de livraison, devis, facture, etc.) et de flux financiers (ventes, achats).

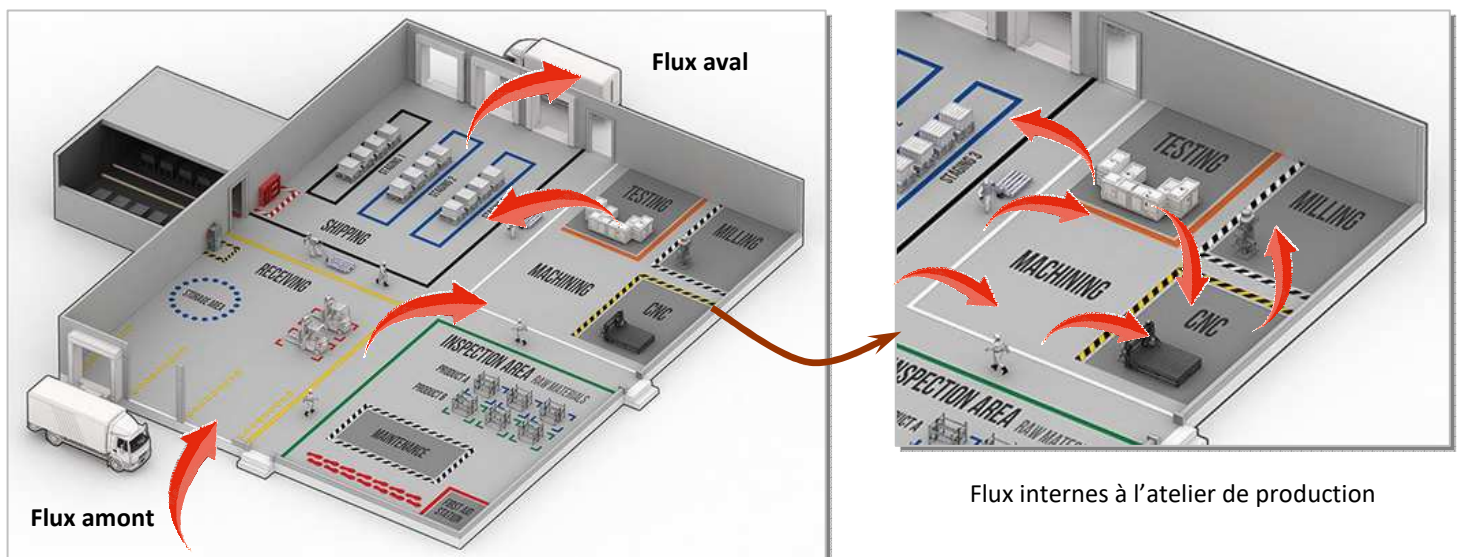


Savoir-faires mis en jeu :

- Prévisions des ventes
- Gestion des stocks
- Gestion des approvisionnements
- Gestion de la qualité

4 – Flux de matière interne

Les flux de matières amont transitent à l'intérieur de l'entreprise et en ressortent avec une valeur ajoutée pour donner le flux aval.



Flux internes à l'entreprise de la réception à l'expédition

Savoir-faires mis en jeu :

- Implantation des moyens de production
- Planification de la production, ordonnancement
- Mesure de la performance industrielle
- Maintenance de l'outil de production
- Gestion de la qualité, métrologie