



Titre de l'activité : Les entreprises

École maternelle				C2		C3		C4	
Ac c	M 1	M 2	M 3	P1	P2	P3	P4	P5	P6
								X	

WISEES TRANSVERSALES :

- **APPRENDRE À APPRENDRE (VT2)**
 - o 2.1 Développer des opérations* mentales de base
- **DEVELOPPER LA CRÉATIVITÉ ET L'ESPRIT D'ENTREPRENDRE (VT4)**
 - o 4.3 Transformer des idées en actes et persévérer

Éléments mobilisés			
Disciplines	Champs	Rubriques	Rubriques spécifiques
Sciences humaines	Formation économique et sociale (FES)	3.1. FORMATION ECONOMIQUE	3.1.1 Découvrir son rôle d'acteur économique.
Sciences humaines	Géographie	1.4 REPRÉSENTATIONS DE L'ESPACE	1.4.1 Lire, annoter et construire une représentation de l'espace

Savoirs et savoir-faire		
Discipline	Savoirs	Savoir-faire
FES	L'entreprise. Les besoins/biens/services. Facteurs de production : travail et capital, employeurs, travailleurs, producteurs, clients/usagers.	Observer des faits économiques et sociaux.
Géographie		Lire un croquis* cartographique, un plan, une carte. Annoter/construire une représentation de l'espace.

Remarque : il aurait été intéressant de réaliser une activité pour travailler la formation des questions avec les élèves (Français).

Attendus

- o Distinguer une **entreprise à but lucratif et sans but lucratif**.
- o Identifier **les finalités économiques et sociales** d'une entreprise.
- o Exemplifier des éléments nécessaires à la production **d'un bien ou d'un service**.
- o Distinguer **employeurs et travailleurs, producteurs et clients/usagers**.
- o Au départ de documents et/ou d'une visite, identifier les caractéristiques d'une entreprise ou d'une société de service :
 - **Type** (à but lucratif ou sans but lucratif) ;

- **Biens produits ou services assurés ;**
- **Clients ou usagers ;**
- **Employeurs et travailleurs ainsi que leurs intérêts.**

Intention(s) pédagogique(s)

- ✓ **Découvrir** une petite entreprise locale.
- ✓ **Expliquer** ce qu'est une entreprise.
- ✓ **Rencontrer** un acteur d'une entreprise (employé).
- ✓ **Citer** les acteurs gravitant dans et autour l'entreprise.
- ✓ **Relier** un besoin à une production (service ou bien) et à une entreprise.
- ✓ **Indiquer** sur une carte les différentes entreprises rencontrées lors du chemin ainsi que les besoins associés.

Prérequis

o /

Matériel

- o Carte.
- o Questionnaire.
- o Feuilles de synthèse des élèves.
- o Feuilles des élèves.
- o Étiquettes.
- o Lettre pour les entreprises (cf. drive)
- o Feuilles.
- o ...

Disposition tabulaire

Tableau 1

Quels ont été tes **besoins** depuis que tu t'es levé(e) ce matin ?

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Tableau 2



« Comment fonctionne ce magasin ? »
« En quoi consiste le travail de ces travailleurs ? »

Tableau 3

« Quelles questions pourrions-nous poser sur le magasin pour en comprendre son fonctionnement ? »

[illegible]

Tableau 4

- 1) J'ai besoin de me déplacer.
- 2) J'ai besoin de me soigner.
- 3) J'ai besoin de lire.
- 4) J'ai besoin de manger.
- 5) J'ai besoin de me soigner.
- 6) J'ai besoin de faire plaisir, d'offrir un cadeau.
- 7) J'ai besoins de communiquer.
- 8) J'ai besoin de redécorer ma maison.
- 9) J'ai besoin de manger.

RETROUVE les entreprises qui permettent de satisfaire ces 9 besoins !

Tableau 5

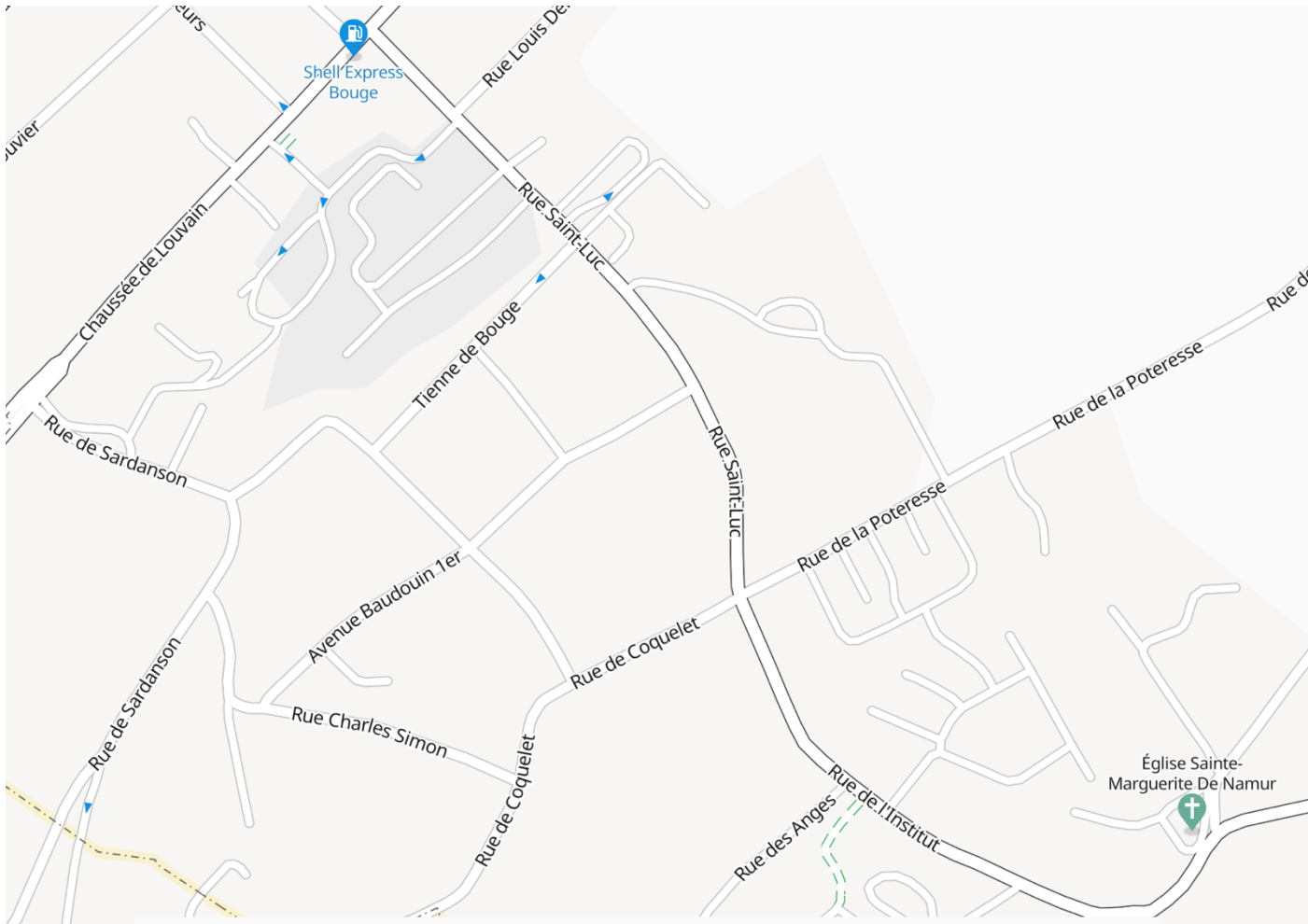


Tableau 6

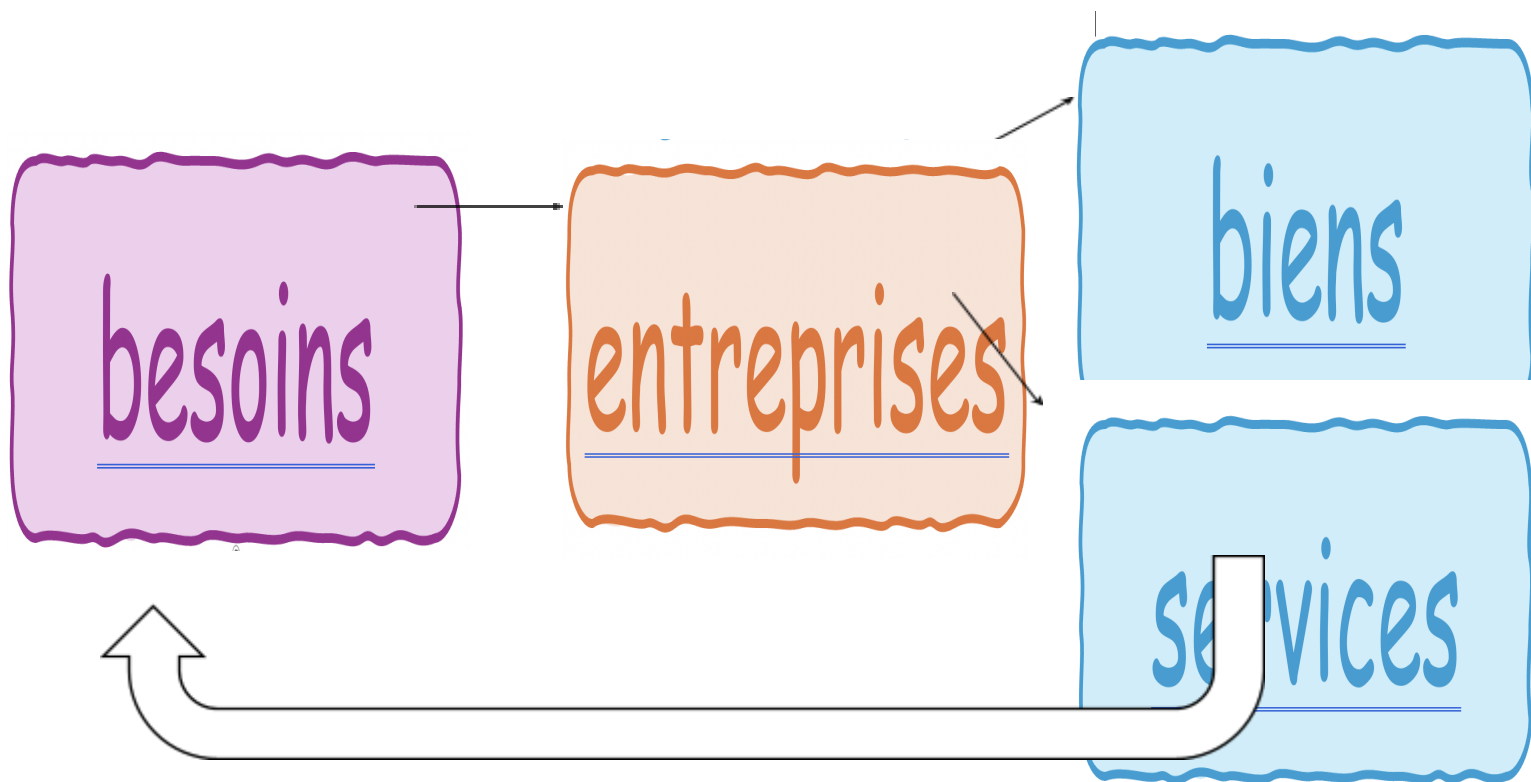
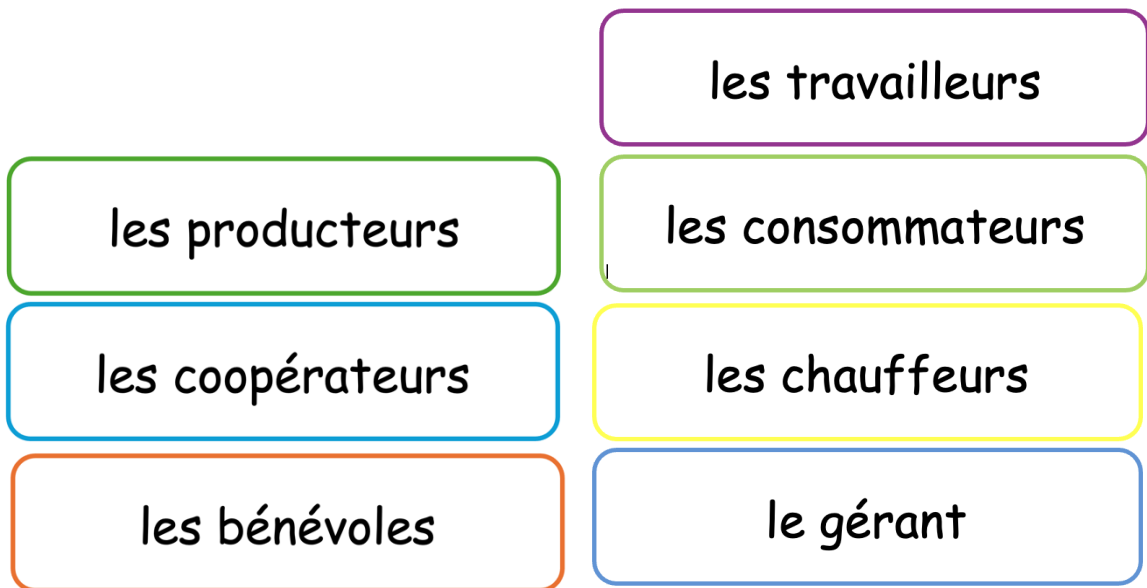


Tableau 7

[illegible]

Tableau 8

Quels sont les acteurs d'un magasin ?



Déroulement de l'activité

Intention annoncée aux élèves

Découvrir ce qu'est une **entreprise** et les acteurs de celle-ci.

Étapes de l'activité avec pistes de **différenciation**

I. Phase d'imprégnation

Les élèves rencontrent quotidiennement **des entreprises**. Ils ont normalement découvert en P3/P4 la notion de besoins et de désirs.

II. Phase de mobilisation

a) Découverte de la R-SP ou du défi (coll-oral) (5')

I questionne les élèves sur leurs besoins depuis le réveil.

« Depuis que vous vous êtes réveillés ce matin, vous avez eu besoin de plein de choses ! Essayons de retracer votre journée... »

1. À votre réveil, qu'avez-vous utilisé en premier ?
2. En venant à l'école, qu'est-ce qui vous a été utile ? (ex. un bus, un vélo, des chaussures)

I propose aux élèves de lister les besoins (**avec des verbes**). I note ces besoins au TN.

Stratégies

- Se motiver (SA)
- Oser essayer (SA)
- Se souvenir (SC)
- Faire appel à son vécu (SC)
- Émettre des hypothèses, partager (SC)

Difficultés : ne pas trouver.

Aides : demander à un élève de raconter sa journée (ou mimer).

Matériel : /

Tableau : tableau **1**

b) Questionnement (coll-oral) (5')

I questionne les élèves :

- « Où pourrions-nous aller pour satisfaire ces besoins ? »
- « Comment les magasins font-ils pour proposer ces produits ? »
- « Comment un magasin fonctionne-t-il ? »

Stratégies

- Se motiver (SA)
- Faire appel à son vécu (SC)
- Émettre des hypothèses (SC)

Matériel : /

Tableau : tableau **1**

c) Découverte de l'intention pédagogique (coll-oral) (2')

I : « Nous allons découvrir ce qu'est un **magasin** ou **une entreprise** et comment elles aident à satisfaire nos besoins de tous les jours ! » « Nous allons découvrir leur fonctionnement ! »

Stratégies

- Être à l'écoute (SC)

Tableau : tableau 2

III. Phase d'apprentissage

d) Représentations initiales (coll-oral) (5')

I : « Nous allons aller visiter un magasin proche d'ici appelé « Paysan Artisan ».

I questionne les élèves :

- « Comment fonctionne ce magasin ? »
- « En quoi consiste le travail de ces travailleurs ? »

I recueille rapidement oralement les représentations des élèves.

Tableau : tableau 2

e) Recherche des questions (ind-écrit) (10')

- Consignes (coll-oral)

I demande aux élèves les questions qu'ils pourraient poser sur place pour comprendre le fonctionnement du magasin et donc d'une entreprise.

I veille à la formation des questions.

I aura préparer une liste de questions si besoin.

- « Quelles questions pourrions-nous poser sur le magasin pour en comprendre son fonctionnement ? »
- Recherche (groupe-oral)

I peut demander aux élèves de se mettre par groupes de 4 élèves pour trouver des questions.

- Mise en commun (coll-oral)

Stratégies

- Se motiver (SA)
- Être curieux (SA)
- Oser essayer (SA)
- Se poser des questions (SC)
- Formuler une question (SC)

Difficultés : ne pas trouver de question.

Aides : donner un exemple.

Matériel : /

Tableau : tableau 3

f) Annonce du défi (coll-oral) (5')

I : « Nous allons donc aller visiter le magasin **Paysan Artisan de Bouge** **poser nos questions en vrai !** »

« Pour ce faire, nous allons y aller à pied ! Mais vous n'allez pas rester les bras croisés lors du trajet ! Je vais vous donner un plan et une liste de besoins. Vous allez participer à une « **chasse aux besoins** ».

Lors de notre trajet, nous allons rencontrer différents lieux qui peuvent satisfaire nos besoins (entreprises).

Vous allez recevoir un plan. Sur ce dernier, vous allez devoir mettre les numéros des besoins qui sont satisfaits par les entreprises rencontrées ! »

Consigne : **PLACE** les numéros des besoins aux endroits des entreprises qui te permettent de satisfaire ce besoin.

Difficultés : ne pas comprendre.

Aides : donner un exemple.

Matériel : plan, cartes avec les besoins.

Tableau : tableau 4 et 5

g) Visite (coll-oral) (40' + 20')

Le trajet se fera à pied (gilets fluos) (environ 20 minutes aller et retour).

La visite sur place durera environ 15 à 20 minutes. I veillera à dire **les consignes** avant de rentrer dans le magasin (bien écouter, observer, ne rien toucher).

Lors de cette visite, I veillera :

- que les élèves posent les questions au gérant.
- que des élèves prennent **note des réponses** (aux questions formulées) (rôle)
- que les élèves puissent d'abord regarder ce que le magasin propose pour faire des liens entre les besoins et les produits proposés.
- que les élèves ne touchent à rien.

Questions posées (exemples)

Cf. annexes.

Matériel : plan, bic, questions, étiquettes de rôles.

h) Mise en commun après la visite et partage (coll-oral) (15')

I prévoit un moment pour se rappeler des questions posées et des réponses.

I prévoira un moment après la visite avec les élèves pour partager :

- 1) Leur **ressenti**.
- 2) Faire le lien **entre besoin, bien/service** et entreprise (cf. tableau)
- 3) Mettre des mots sur **les acteurs** de l'entreprises (cf. tableau)
- 4) Distinguer **bien et service**.
- 5) Mettre des mots sur **le vocabulaire de l'entreprise** (commander, livraison, gestion, stock, comptabilité, date, comptes, prix...)

Stratégies

- Se motiver (SA)
- Être curieux (SA)
- Se souvenir de la visite (SA)

Matériel : étiquettes (cf. annexes)

Tableaux (si besoin) : tableau **6, 7, 8**

- i) Synthèse (ind-écrit)

Après discussion avec Madame Sandraps, les élèves recevront la synthèse (qui est axée sur la visite et sur les questions).

6) Phase d'exercices

/

LÉGENDE

STRATÉGIES

MATERIEL

MATIERE

AIDES

DIFFICULTÉS

TABLEAU

Structuration (mise en mots et traces de « ce que j'ai appris »)

- o Définition d'une entreprise.
- o Acteurs d'une entreprise.
- o Vocabulaire du travail.

- o Buts d'une entreprise.

Entraînement (automatisation, consolidation)

- /

Prolongement(s) possible(s) et réinvestissements

- Possibilité de partir de la visite de « Paysan artisan » pour aborder la notion de circuit court.

Références / ressources

- Cours de formation économique et sociale.
- <https://paysans-artisans.be>

Analyse matière

Définition

Une **entreprise** est une organisation qui produit des biens ou des services destinés à être vendus à des clients. Elle repose sur l'interaction de plusieurs acteurs clés, chacun ayant un rôle spécifique dans son fonctionnement.

Selon le cours de la Haute École, les **entreprises** ont pour vocation la production marchande de biens et services. Son objectif est le profit (but lucratif => l'objectif principal est de faire des bénéfices). Les entreprises diffèrent par leur taille, par leur activité et par le statut juridique. Selon qui possède le capital de l'entreprise, il s'agit d'entreprises privées ou publiques (entreprise publique = une entreprise sur laquelle l'État peut exercer directement ou indirectement une influence dominante du fait de la propriété ou de la participation financière, en disposant soit de la majorité du capital, soit de la majorité des voix attachées aux parts émises).

Les principaux acteurs de l'entreprise

1. **Les actionnaires** : Ils détiennent le capital de l'entreprise et investissent des fonds pour soutenir son développement. En échange, ils peuvent recevoir une part des bénéfices appelés dividendes.
2. **Les dirigeants** : Chargés de la gestion quotidienne, ils prennent des décisions stratégiques pour orienter l'entreprise vers ses objectifs. Leur mission inclut la supervision des opérations et la coordination des différentes équipes.
3. **Les salariés** : Ils exécutent les tâches nécessaires à la production des biens ou services. Selon leurs fonctions, ils peuvent être cadres, employés administratifs, techniciens ou ouvriers.
4. **Les clients** : Ils achètent les produits ou services offerts par l'entreprise. Leur satisfaction est essentielle pour assurer la pérennité de l'activité.
5. **Les fournisseurs** : Ils fournissent les matières premières, les services ou les équipements indispensables au fonctionnement de l'entreprise.
6. **Les communautés locales** : Elles regroupent les habitants et les institutions des zones où l'entreprise est implantée. Leur bien-être peut être influencé par les activités de l'entreprise, notamment en termes d'emploi et d'environnement.

Les relations entre les acteurs

Les **interactions** entre ces différents acteurs sont fondamentales pour le succès de l'entreprise. Par exemple, une collaboration étroite entre les dirigeants et les salariés favorise une meilleure organisation interne. De même, entretenir de bonnes relations avec les fournisseurs garantit une chaîne d'approvisionnement efficace. En outre, les entreprises doivent considérer l'impact de leurs actions sur les communautés locales et l'environnement, intégrant ainsi des pratiques responsables et durables dans leur fonctionnement. Comprendre le rôle de chaque acteur et les dynamiques qui les lient est essentiel pour appréhender le fonctionnement global d'une entreprise et son intégration dans la société.

Les entreprises sont partout autour de nous :

- magasins ;
- librairie ;
- boulangerie ;
- ...

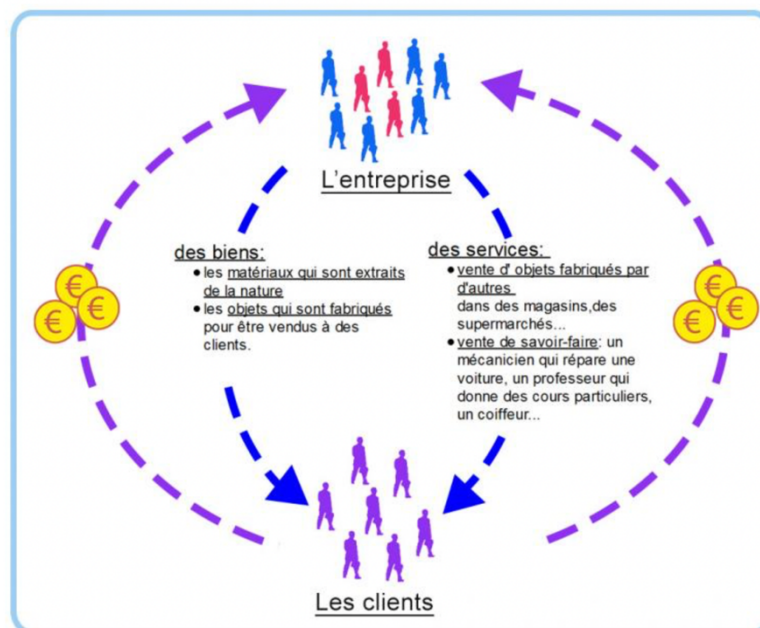
Oui, une librairie peut être considérée comme une entreprise, car elle répond aux critères fondamentaux d'une **organisation économique qui produit et vend des biens ou des services.**

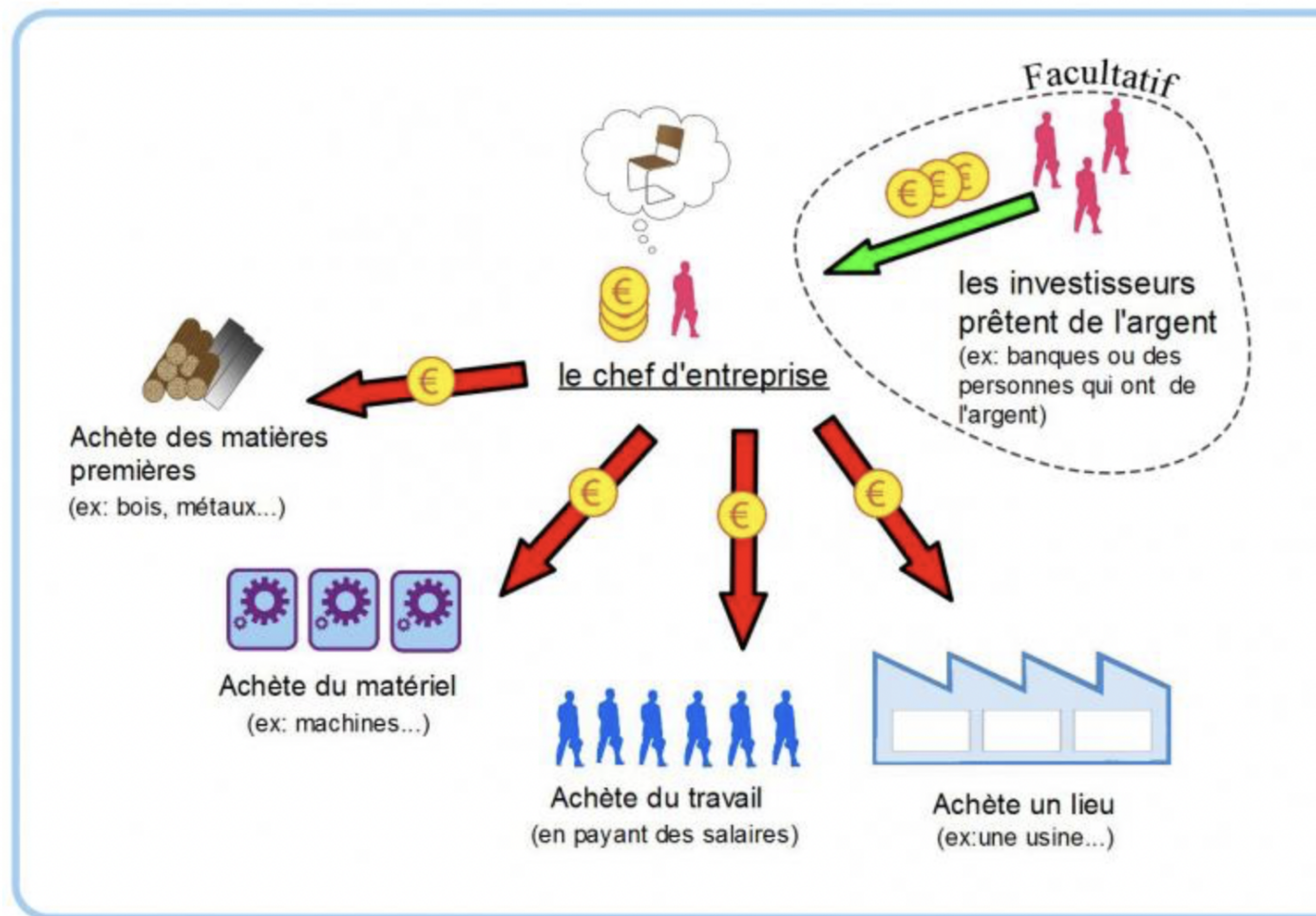
Pourquoi une librairie est une entreprise ?

1. **Une activité commerciale** : Elle achète des livres auprès de fournisseurs (éditeurs, distributeurs) et les revend aux clients (lecteurs, écoles, bibliothèques).
2. **Un objectif économique** : Comme toute entreprise, une librairie cherche à générer un chiffre d'affaires pour couvrir ses coûts (loyer, salaires, stock) et réaliser un bénéfice.
3. **Des acteurs variés** : L'employeur (le libraire ou le gérant) organise l'activité et prend les décisions. Les employés (libraires, caissiers, gestionnaires) conseillent les clients et gèrent les stocks. Les clients achètent les livres, ce qui permet à l'entreprise de fonctionner.
4. **Une gestion organisée** : Une librairie gère son stock, ses finances, sa relation avec les éditeurs et sa communication pour attirer des clients.

Une librairie peut-elle être autre chose qu'une entreprise ?

Une **librairie indépendante** fonctionne comme une petite entreprise locale, souvent avec un fort engagement culturel. Une grande chaîne de librairies (ex. : Fnac, Cultura) est une grande entreprise avec plusieurs magasins. Une librairie associative peut avoir une gestion différente (but non lucratif), mais fonctionne souvent comme une entreprise avec des revenus et des dépenses. **Donc, oui, une librairie est une entreprise, même si sa mission peut aussi être culturelle et éducative.**





Paysan artisan

Site internet

<https://paysans-artisans.be>

Nos constats

- > Les fermes disparaissent.
- > La distribution est concentrée en oligopole.
- > L'achat est principalement basé sur le prix.

Nos combats

- > Soutenir, réinventer, créer.
- > Ensemble.

Nos métiers

- > Distribuer en Circuit Court.
- > Développer un réseau de commerces résistants.
- > Accompagner les producteurs.
- > Mobiliser largement.

Histoire

Paysans-Artisans est une Coopérative de producteurs et de consommateurs. Elle déploie son activité prioritairement sur un territoire de 10 communes : Namur, Floreffe, Sambreville, Jemeppe, La Bruyère, Profondeville, Yvoir, Anhée, Mettet, Fosses. La République. La Coopérative commercialise en circuit-court les produits de 170 producteurs, paysans et artisans- transformateurs, d'ici et d'ailleurs, via :

- la vente en ligne aux particuliers ;
- des magasins de quartier/de village ;
- la vente aux professionnels : magasins à la ferme, traiteurs, écoles, maisons de repos...

Le projet de Paysans-Artisans ne s'arrête cependant pas à cette activité de distribution de produits en circuit court. Le combat pour soutenir des paysans et des artisans est au cœur de la dynamique. Il peut se résumer en quelques axes :

- Inventer de nouveaux modèles, avec les producteurs. En mutualisant des espaces et des outils (petit abattoir de volailles, légumerie, conserverie et unité de lavage de bœufs installés sur le site de la Fabrique Circuit Court, à Rhisnes) ainsi que des compétences (groupements d'employeurs). Et en planifiant les productions afin d'organiser la complémentarité entre producteurs.
- Animer les quartiers et les villages, avec les huit magasins, les dix-sept Points de R'Aliment et l'organisation de marchés.
- S'inscrire dans l'économie sociale. Où on forme, on transforme et on travaille. A une nouvelle économie. Avec des métiers qui rendent fiers et qui font sens.
- Sensibiliser sur les enjeux. En informant et en débattant. Sur les défis de l'agriculture et de l'alimentation. Avec des visites chez les producteurs, des conférences, des ciné-débats, des pièces de théâtre... Souvent en partenariat avec « Tchak, la revue paysanne et citoyenne qui tranche ».

Du circuit court, de l'animation territoriale, de l'économie sociale et un rôle politique assumé. Ces luttes de tous les jours sont racontées dans cette brochure. Des réactions ou suggestions ? N'hésitez pas, Paysans-Artisans est votre Coopérative...

Acteurs de l'entreprise

Au sein de la Coopérative, ça fourmille à tous les niveaux. L'objet social de la Coopérative, c'est de redéployer la paysannerie et l'artisanat, d'animer un territoire. Et d'embarquer les gens dans ce projet d'autre société. Chez nous, on décèle au moins 5 groupes de personnes investies.

- 120 producteurs
- 900 coopérateurs
- Les bénévoles
- Les travailleurs (magasins, logistique...)
- Les chauffeurs
- Les consommateurs (ou clients)

Plus de 120 producteurs sont aujourd'hui membres de la Coopérative (soutenus par 50 producteurs dits « extras » qui viennent en soutien quand les premiers n'ont pas ou plus). Leur job, c'est de proposer chaque semaine des produits de qualité, issus de leur propre production.

En réunissant les 2 structures sœurs « Paysans-Artisans » et « Paysans-Artisans Invest », le nombre de coopérateurs s'élève à 900. Neuf cents citoyens qui ont décidé de soutenir un autre modèle de production, commercialisation et consommation. En soutenant la Coopérative en y prenant une part (50 ou 150 euros). Ou en soutenant l'investissement nécessaire à son déploiement en y prenant des parts plus importantes (500 ou 1000 euros).

Ils sont quelques centaines. Principalement dans les Points de R'Aliment, pour la distribution des commandes de la vente en ligne. Mais aussi à Floreffe, pour aider la logistique. Ou encore en magasin, pour aider à servir, décharger les camions, ... Ils donnent de leur temps libre à un projet à finalité sociale qui leur tient à cœur.

Partout. Tout le temps. Il y a d'abord les équipes liées à la logistique. À Floreffe, donc. Pour la gestion des stocks secs. Frais. Puis des fruits et légumes. Une vraie fourmilière. Qui s'efforce d'envoyer les commandes aux Points de R'Aliment, à nos magasins mais aussi aux magasins indépendants, restaurants et collectivités soutenant le Circuit Court.

C'est vous. Nous. Eux. Ceux qui rendent tout ceci possible. Pour nous, consommer via la Coop' Paysans-Artisans, ce n'est pas simplement « acheter ». C'est bien plus. C'est militer. Comprendre. Soutenir. Participer. Partager. C'est nous lier. À un projet qui veut plus et mieux d'humanité.

Puis il y a les chauffeurs, qui font le trait d'union entre Floreffe et le reste du mouvement. Et ceux qui bossent en magasin, qui sont le dernier maillon entre le producteur et les consommateurs. Pour démêler toutes ces belles

énergies, le bureau (compta, grh, communication, contacts producteurs, animations et PR, contact partenaires grossistes, stratégie, ...) donne aussi toute son énergie dans le combat.



Prénom :

Date :

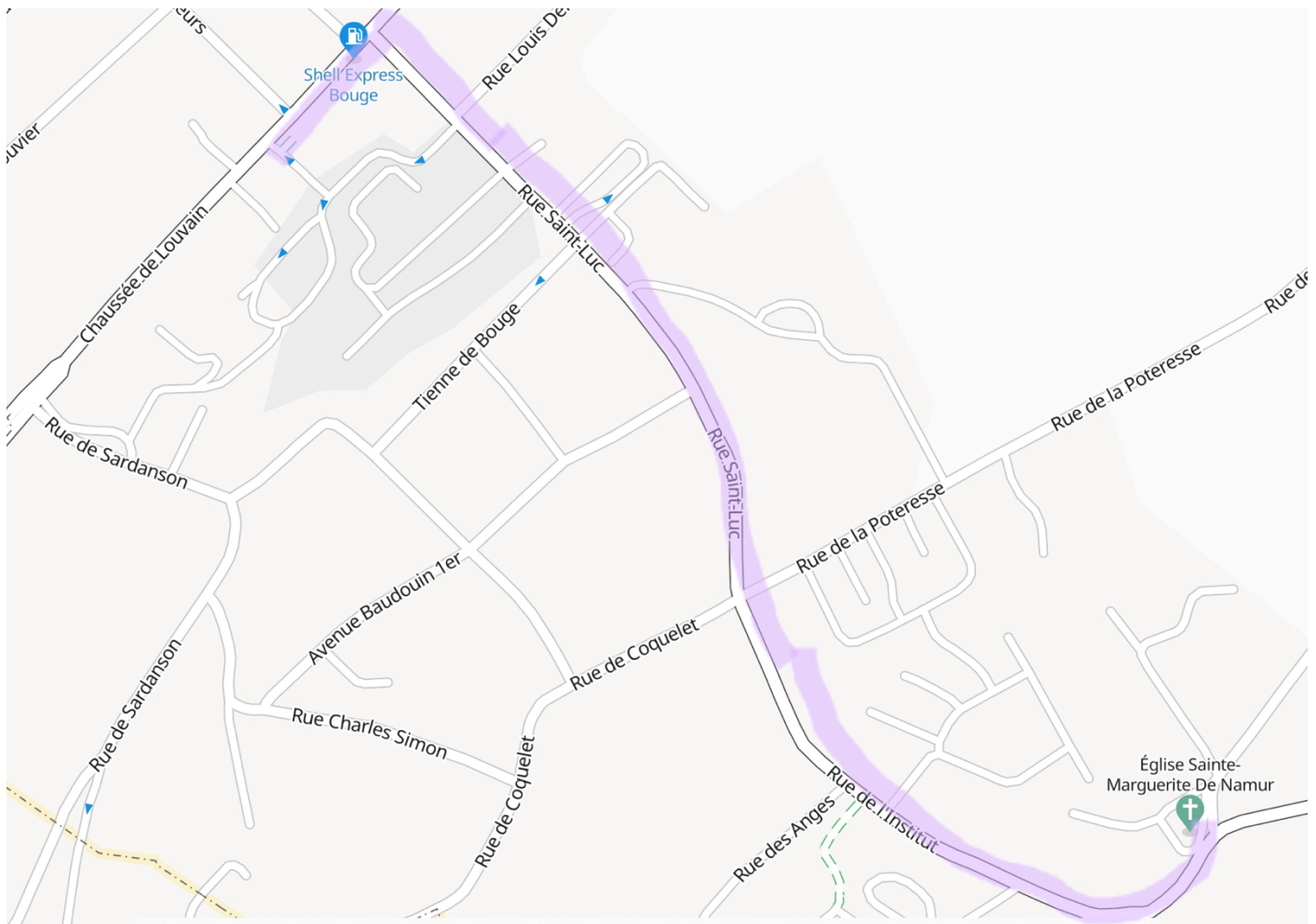
Formation économique et sociale

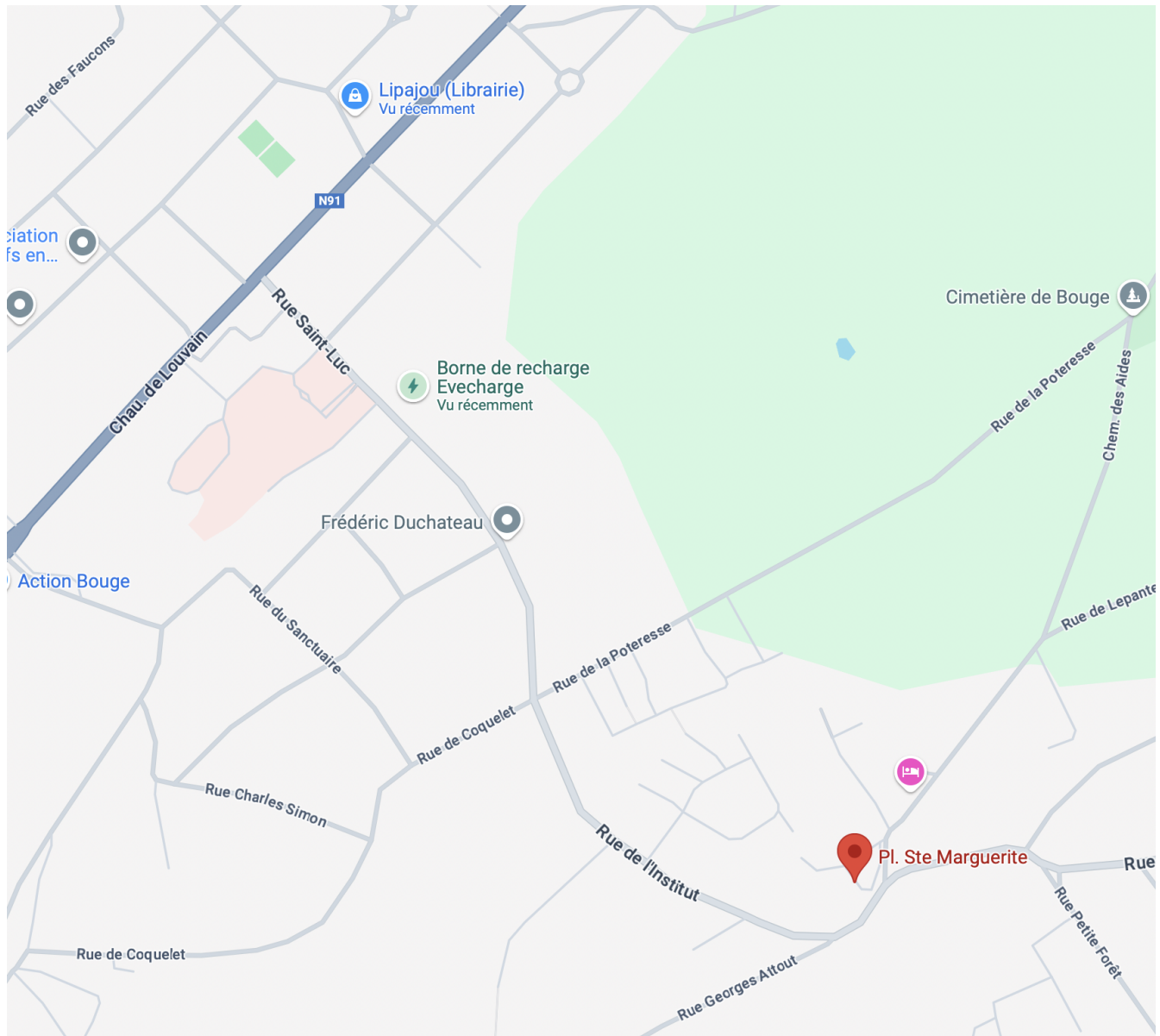
Les entreprises

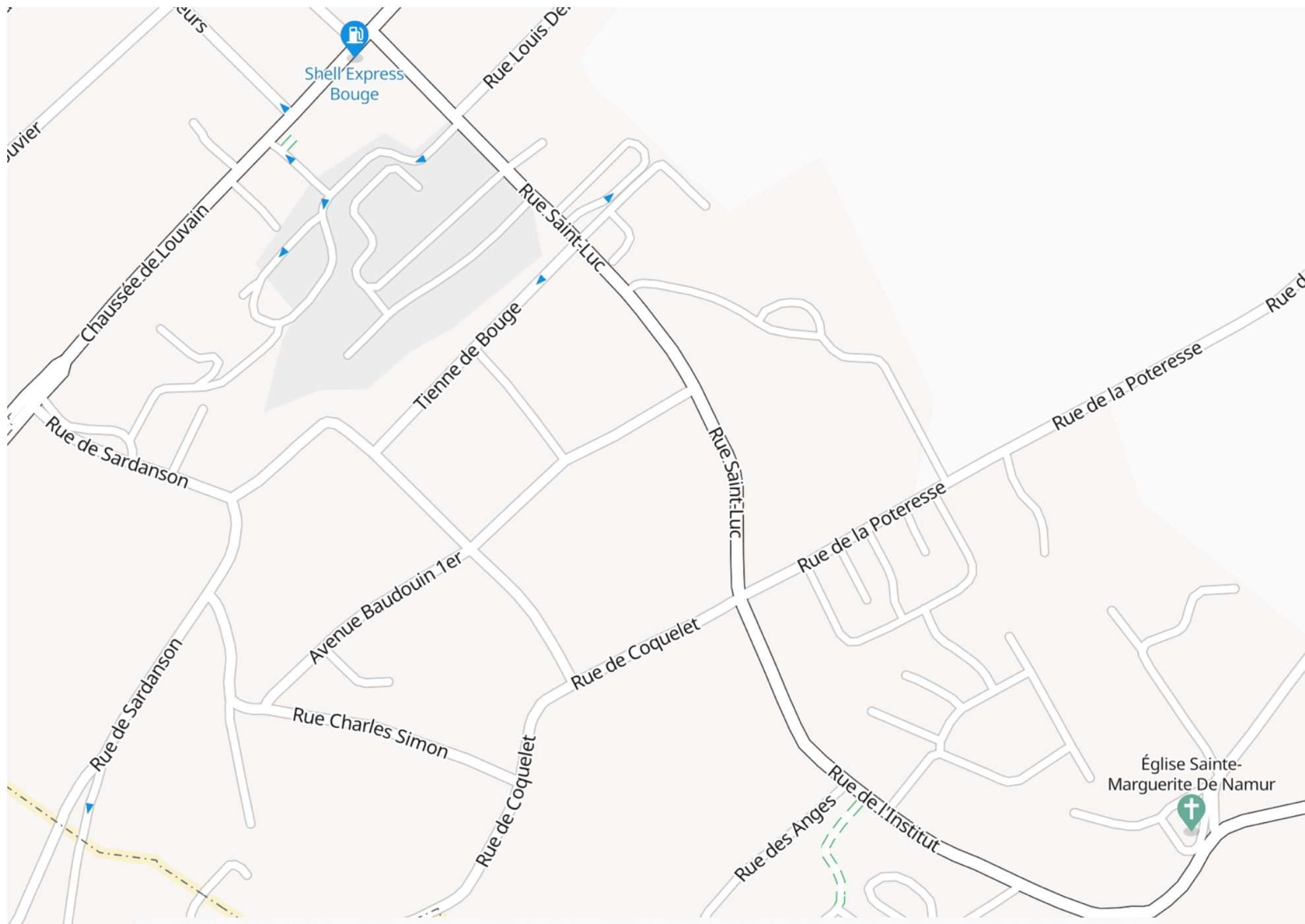
Voici une liste de 9 besoins de la vie de tous les jours.

1. J'ai besoin de me déplacer.
2. J'ai besoin de me soigner.
3. J'ai besoin de manger.
4. J'ai besoin de me soigner.
5. J'ai besoin de faire plaisir, d'offrir un cadeau.
6. J'ai besoin de communiquer.
7. J'ai besoin de redécorer ma maison.
8. J'ai besoin de manger.

REPLACE les numéros des besoins sur les entreprises correspondantes sur la carte.







besoins

biens

services

entreprises

les producteurs

les coopérateurs

les bénévoles

les travailleurs

les consommateurs

les chauffeurs

le gérant



Paysa
© / Artis



Prénom :

Date :

Économie : les entreprises

Entreprise n°

- **Nom** :
- **Type** :
- **Biens produits ou services assurés** :
.....
- **Acteurs** :
.....

1. J'ai besoin de me déplacer.

2. J'ai besoin de me soigner.

3. J'ai besoin de manger.

4. J'ai besoin de faire plaisir,
d'offrir un cadeau.

5. J'ai besoin de me soigner.

6. J'ai besoin de communiquer.

7. J'ai besoin de redécorer ma
maison.

8. J'ai besoin de manger.

- Comment sélectionnez-vous les produits que vous vendez dans votre magasin ?
- **D'où viennent les produits que vous proposez ? Est-ce que vous travaillez avec des producteurs locaux ?**
- Quels sont les critères importants pour décider si un produit sera mis en vente dans le magasin ?
- **Comment gérez-vous l'approvisionnement des produits ? Combien de temps à l'avance savez-vous ce que vous devez commander ?**
- Y a-t-il des produits que vous ne vendez pas ici ? Pourquoi ?
- **Comment est-ce que vous organisez les rayons du magasin pour faciliter les achats des clients ?**
- **Combien de personnes travaillent dans ce magasin et quelles sont leurs tâches principales ?**
- Comment gérez-vous les dates de péremption des produits alimentaires ?
- **Que faites-vous des produits qui arrivent à leur date limite de consommation ?**
- Quelles sont les difficultés auxquelles vous faites face pour garder les rayons bien approvisionnés ?
- Comment vous assurez-vous de la satisfaction des clients ?
- Qu'est-ce qui fait que les clients reviennent dans votre magasin ?
- Comment gérez-vous les déchets alimentaires ou les emballages non recyclables ?
- Est-ce que vous avez des pratiques écologiques dans le magasin, comme le recyclage ou la réduction des emballages plastiques ?
- **Comment choisissez-vous vos fournisseurs ? Est-ce que vous avez des partenariats avec des producteurs locaux ou des grandes entreprises ?**
- Quelles sont les relations entre le magasin et ses fournisseurs ? Est-ce que vous discutez régulièrement avec eux ?
- **Pouvez-vous nous décrire une journée typique pour un employé dans ce magasin ?**
- **Quelles sont les tâches principales que vous effectuez chaque jour en tant que gérant ?**
- Est-ce que les tâches varient en fonction des heures de la journée ou des jours de la semaine ?
- Combien d'heures travaillez-vous en moyenne chaque jour ? Est-ce que vous avez des pauses pendant votre journée ?
- **Quelles sont les moments les plus chargés dans une journée de travail, et comment gérez-vous ces périodes ?**
- Est-ce que vous travaillez seul ou en équipe pour accomplir toutes les tâches du magasin ? Si c'est en équipe, comment organisez-vous votre travail ?
- **Quelles sont les compétences nécessaires pour travailler dans un magasin d'alimentation ?**

- Comment gérez-vous les situations imprévues, comme une rupture de stock ou un problème avec un client ?
- Avez-vous des réunions avec votre équipe pendant la journée ? Si oui, de quoi discutez-vous ?
- **Est-ce que vous devez faire des vérifications particulières tous les jours, comme vérifier les stocks, les prix ou la qualité des produits ?**



Prénom :

Date :

Synthèse : les entreprises

Définition

Une **entreprise** est une organisation qui produit ou vend des biens ou des services destinés à des clients. Une entreprise peut être à but lucratif (chercher à gagner de l'argent) ou sans but lucratif.

- Un bien est un produit qui peut être conservé.
- Un service est un produit immatériel qui doit être consommé immédiatement.

Pour être une **entreprise**, il faut 3 critères :

- 1) une activité commerciale ;
- 2) des acteurs variés ;
- 3) une gestion organisée.

Nous avons découvert un magasin qui est une petite entreprise.

Acteurs

Ils existent **différents acteurs** dans une entreprise :

- les producteurs ;
- les coopérateurs ;
- le patron ;
- le gérant ;
- les employés ;
- les chauffeurs ;
- les consommateurs ou clients.

Tâches d'un travailleur

Un employé d'une entreprise effectue énormément de tâches pour la faire fonctionner : commander les produits, gérer les stocks, planifier et gérer les livraisons, mettre en place les produits, gérer l'aménagement du magasin, accueillir les clients, vérifier les dates des produits, gérer les comptes....



Prénom :

Date :

Synthèse : les entreprises

Définition

Une **entreprise** est une organisation qui produit ou vend des biens ou des services destinés à des clients. Une entreprise peut être à but lucratif (chercher à gagner de l'argent) ou sans but lucratif.

- Un bien est un produit qui peut être conservé.
- Un service est un produit immatériel qui doit être consommé immédiatement.

Pour être une **entreprise**, il faut 3 critères :

- 4) une activité commerciale ;
- 5) des acteurs variés ;
- 6) une gestion organisée.

Nous avons découvert un magasin qui est une petite entreprise.

Acteurs

Ils existent **différents acteurs** dans une entreprise comme par exemple :

- les producteurs ;
- les coopérateurs ;
- le patron ;
- le gérant ;
- les employés ;
- les chauffeurs ;
- les consommateurs ou clients.

Tâches d'un travailleur

Un employé d'une entreprise effectue énormément de tâches pour la faire fonctionner : commander les produits, gérer les stocks, planifier et gérer les livraisons, mettre en place les produits, gérer l'aménagement du magasin, accueillir les clients, vérifier les dates des produits, gérer les comptes....

GPS

GPS

rédacteur

rédacteur

reporter

reporter



Prénom :

Date :

Acteurs

- les producteurs ;
- les coopérateurs ;
- le patron ;
- le gérant ;
- les employés ;
- les chauffeurs ;
- les consommateurs ou clients.

Définition

Une **entreprise** est une organisation qui produit ou vend des biens ou des services destinés à des clients. Une entreprise peut être à but lucratif (chercher à gagner de l'argent) ou sans but lucratif.

Critères

- Une activité commerciale
- Des acteurs variés
- Une gestion organisée.

Les entreprises

Exemples

Un magasin
Une librairie
Une boulangerie
.....

Tâches d'un travailleur

commander les produits, gérer les stocks, planifier et gérer les livraisons, mettre en place les produits, gérer l'aménagement du magasin, accueillir les clients, vérifier les dates des produits, gérer les comptes....

Analyse réflexive de l'activité