

Le Système Productif

Le système productif est l'ensemble structuré de tous les agents qui créent des biens et des services destinés à satisfaire les besoins individuels et collectifs.

I- Le découpage du système productif : Les secteurs et les branches

A- Un secteur d'activité on trouve trois grands secteurs mis en évidence par Colin CLARK et Jean FOURASTIÉ.

- Le secteur primaire : agriculture, pêche, mine,...
- Le secteur secondaire : industrie
- Le secteur tertiaire : commerce, services marchands et non marchands

Certains auteurs distinguent aujourd'hui un quatrième secteur regroupant les activités liées à l'information et à la communication.

Plus des deux tiers, 72 %, du PIB dépendent du secteur tertiaire et, cette part croissante ne fait que se confirmer.

Dans les pays industrialisés, le secteur primaire est le moins important et tertiaire le plus important. Cela s'explique par le fait que les services marchands et non marchands réalisent ensemble plus de 68% de la VA, l'industrie connaît une régression régulière, elle contribue à moins d'1/3 à la richesse produite, quant à l'agriculture, elle ne représente plus que 2,5 % de la VA.

B-Un secteur d'entreprise regroupe les entreprises ayant la même activité principale : automobile, commerce,...Il existe 32 secteurs mais certaines entreprises peuvent avoir des activités dans plusieurs secteurs.

C-Une branche regroupe les entreprises ou les fractions d'entreprises qui réalisent le même produit : électronique, équipementier,...Il existe 25 branches. La branche qui a le plus progressé ces dernières années est celle des services marchands cela est dû aux entreprises qui ont davantage externalisé une partie de leur activité. La branche "hôtels, café, restaurants" maintient sa progression.

D- Depuis 1990, on regroupe les entreprises par filière. La filière étant un ensemble intégré d'entreprises situées à des stades différents du processus de production, par exemple : le tourisme-loisirs.

II- Une tendance à la concentration

Le paysage des opérateurs de tourisme est très varié à la fois du point de vue juridique mais aussi au niveau de la taille de l'entreprise. Se côtoient une multitude d'entreprises artisanales et quelques sociétés concentrées.

A- Des structures émiettées

93,7 % des entreprises du secteur touristique ont un effectif inférieur à 10.

57% n'ont pas de salariés.

Plus de la moitié des salariés sont employés dans des entreprises de moins de 10 salariés.

Cette proportion est observée dans les agences de voyage (3 928 entreprises), la branche HCR (176 519 entreprises dont 80% ont entre 1 et 5 salariés), le transport surtout routier on recense une multitude de petites entreprises 42 % compte de 0 à 5 salariés.

Le transport maritime est composé par un grand nombre d'entreprises de taille modeste.

Face à cette situation, qui les place dans une situation de concurrence défavorable, les entreprises ont adopté plusieurs solutions :

1- Le regroupement

2- La franchise : il s'agit d'un contrat passé entre un franchisé et un franchiseur. Le franchiseur assure la promotion, gère la centrale de réservation, ... Le franchisé gère le point de vente et respecte les contraintes du contrat.

3- Les alliances

B- Les entreprises concentrées

Un secteur est dit concentré quand un nombre de plus en plus petit d'entreprises réalise une part de plus en plus grande de la production.

Depuis 1990, on assiste à un phénomène de concentration par croissance externe, (fusion, absorption, prises de contrôle, alliance,...) 70% du volume d'affaires des tours opérateurs est réalisé par les 8 premiers, dont 4 sont allemands.

1- Les différentes stratégies de concentration : La concentration se réalise soit par l'élimination des concurrents, soit par le regroupement d'entreprises.

- La concentration horizontale : c'est le regroupement d'entreprises fabriquant le même produit.
- La concentration verticale : On l'appelle aussi intégration. C'est un regroupement d'entreprises situées à des stades différents de production et ayant des métiers différents.
- La croissance diversifiée type conglomérat : C'est le regroupement d'entreprises ayant des activités différentes et non complémentaires.

2- Les objectifs de la concentration : Quelle que soit la stratégie choisie les objectifs sont les mêmes :

- Augmenter les parts de marché,
- Augmenter le résultat net par action
- Rentabiliser les investissements matériels en recherche et développement
- Recherche d'une taille critique pour diminuer les coûts unitaires : efficacité
- S'adapter au marché des différents pays, pénétration d'un nouveau marché
- Stratégie de diversification, recherche de complémentarité
- Maîtrise des approvisionnements, d'une technologie
- Recherche de pouvoir en imposant sa politique de prix au client

- Pouvoir de discussion face aux fournisseurs
- Nécessité commerciale, dominer le marché sans craindre la concurrence
- Nécessité touristique dans le but de chercher à satisfaire tous les besoins en amont et en aval pour être sûr des prestations mais aussi réaliser des gains de synergie entre les différentes entités du groupe.

3- Les effets de la concentration : La concentration d'entreprises fausse le jeu de la concurrence et conduit à une concurrence imparfaite, voire une absence de concurrence, une augmentation du chômage, à une compression des effectifs due aux restructurations, à une fermeture des sites, à l'abandon de tout ce qui n'est pas productif.

Au niveau des entreprises, il y a la perte de l'identité de l'entreprise rachetée, le coût humain, le coût financier, la méconnaissance de certains métiers,....