**Cas Lumet**

Le but est d’analyser les performances d’une entreprise LUMET qui produit les systemes d’eclairage. LUMET a decidé d’uvrir une filiale pour elargir sa clientele en developpant l’activite sur le marche de l’Europe du Nord ce qui permet d’eviter la concurrence des firmes italiennes agissant au Sud de l’Europe.

Les performances peuvent être envisagées du point de vue d’éfficacité, c’est-à-dire comment la société atteint les objectifs posés. On a vu que les chiffres d’affaires ont augmentés ce qui signifie que le but de croissance du marché a été atteint au moins dans cette période. Donc on peu considérer cette société comme performante du point de vue d’efficacité.

Les performances dépendent aussi du contrôle de l’activité des filiales. Dans ce cas le contrôle direct n’est pas efficace. Alors la direction générale doit chercher des autres possibilités du contrôle; par exemple; introduire une personne dans la filiale. On peut aussi améliorer les performances en stimulant les directeurs par la possibilité de devenir président pour qu’ils soient plus efficaces.

La mesure des performances peut s’effectuer à partir des indicateurs, qui sont presentés par les directeurs des filiales. En comparant les donnéed e deux années on peut faire des conclusions suivantes: les indicateurs montrent que le rendement des capitaux investis est beaucoup plus faible dans la deuxième usine. Or ce n’est pas la cons”quence de l’inéfficacité de la production, mais de fait que cette entreprise est nouvelle. De plus la profitabilité (résultat/CA) de la nouvelle entreprise est plus élevée que de Montpellieret accroît au cours de la période donnée. L’activité de l’usine de Metz est caracterisée par l’utilisation basse de la capacité. C’est négatif du point de vue de la couverture des coûts fixes! Le moment positif concerne la possibilité future d’élargissement de l’activité en conquérant des parts du marché supplementaires.

A partir de cette information la direction générale ne peut juger les actions des directeurs que superficiellement. On peut la conseiller d’augmenter la périodicité des compte rendus ( cela n’impliquerait pas des coûts supplementaires), d’accroitre le nombre des indicateurs pour l’analyse plus detaillée et d’exiger des directeurs l’information concernant leurs decisions prises.