

Ministère de l'enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Ecole Supérieure de Commerce

Algérie

Thèse pour l'obtention du Doctorat LMD

En sciences financières et comptables

Option : comptabilité

L'investissement immatériel : importance rentabilité et risques

Cas d'un échantillon d'entreprises en Algérie

Présentée par : ROUAG Soumia

Jury composé de :

Noms et Prénoms	Etablissement de rattachement	Qualité
Pr. MOKRANI A/Krim	Ecole Supérieure de Commerce	Président
Pr. KADDOURI Amar	Ecole Supérieure de Commerce	Rapporteur
Pr. BOUABACHE Sihem	Ecole Supérieure de G.E.Numérique	Examineur
Dr. OUDAI Moussa	Ecole Supérieure de Commerce	Examineur
Dr HAMOUCHE.O	Ecole Supérieure de Commerce	Examineur
Dr. BARZOUANE Hassene	Université d'Alger 3	Examineur

Année universitaire 2021/2022

Ministère de l'enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Ecole Supérieure de Commerce

Algérie

Thèse pour l'obtention du Doctorat LMD

En sciences financières et comptables

Option : comptabilité

**L'investissement immatériel : importance rentabilité et risques
Cas d'un échantillon d'entreprises en Algérie**

Présentée par : ROUAG Soumia

Jury composé de :

Noms et Prénoms	Etablissement de rattachement	Qualité
Pr. MOKRANI A/Krim	Ecole Supérieure de Commerce	Président
Pr. KADDOURI Amar	Ecole Supérieure de Commerce	Rapporteur
Pr. BOUABACHE Sihem	Ecole Supérieure de G.E.Numérique	Examineur
Dr. OUDAI Moussa	Ecole Supérieure de Commerce	Examineur
Dr HAMOUCHE.O	Ecole Supérieure de Commerce	Examineur
Dr. BARZOUANE Hassene	Université d'Alger 3	Examineur

Année universitaire 2021/2022

Remerciement

D'abord, Je remercie Dieu, de m'avoir donné le courage de continuer jusqu'au bout, la patience pour surmonter les obstacles et les difficultés ;

Ainsi, Je tiens à remercier mes professeurs de l'Ecole Supérieure de Commerce, pour la qualité de l'enseignement qu'ils m'ont prodigué, tout particulièrement, professeur Kaddouri, mon directeur de thèse, qui m'a tellement encouragé et supporté tout au long de ce travail, sans sa compréhension, son soutien et son aide combien important, cette thèse n'aurait jamais vue le jour. Qu'il trouve dans ces quelques mots sincères et honnêtes, l'expression de ma profonde gratitude. Mr. Kaddouri était quelqu'un qui m'inspirait toujours, en me donnant des exemples réels du terrain, il me permet d'ouvrir l'esprit et de voir les choses autrement. Durant son encadrement, j'ai constaté qu'être un peu sévère avec les étudiants est une pédagogie qui ne représente guère sa propre personnalité, parce qu'en réalité, Mr kaddouri, est quelqu'un de très compréhensif et sensible, il m'a permis d'avoir plus de confiance en ce que je suis capable de faire, une inspiration qui me poussera à aspirer sans cesse être meilleure.

Je serais ingrate si je ne remercie pas monsieur Bouhadida Mouhammed qui en plus d'être très méthodique, a une manière différente de voir les choses, a un sens et un pouvoir d'interprétation dont j'essaie toujours d'apprendre, qui permet de dépasser les frontières et voir au-delà des chiffres, durant son encadrement au master j'ai appris beaucoup de choses dont j'ai bénéficié durant la rédaction de ma thèse, je ne cesse de se rappeler de ses conseils très bénéfiques. Je ne pourrais décrire ma joie lorsque tous ces deux enseignants modèles ont été promus et devenus « Professeurs »

Je tiens également à remercier Mr Mokrani, qui est un des enseignants très compétents, pour sa participation à l'amélioration de ce travail, ainsi que Mr kouachi Mourad professeur à l'université l'Arbi ben M'hidi Oum elbouaghi qui sans lui, je n'aurais pas pu dépasser les jours de déception ainsi que Mme larbes. Sans oublier Hamoudi et tous les membres de l'administration de l'Ecole Supérieure de Commerce.

S'il y a d'autres personnes que je dois remercier, ça serait toutes les personnes ayant rédigé ou réalisé des travaux nous permettant d'économiser le temps, au lieu de faire des années de recherches et de passer des mois et des mois sans bien comprendre comment agir, grâce à leurs guides pratiques, on était capable de dépasser plusieurs contraintes, on est éternellement redevable à tous ceux qui partagent leurs savoirs sans attendre les récompenses.

Je dois dire qu'entamer ce chemin n'était possible que grâce à des gens qui m'accompagnaient depuis le début de cette expérience merveilleuse, parce qu'en quittant ces murs je me suis rendue compte de la valeur de plusieurs moments passés aux seins de cette école pleins de beaux souvenirs.

Sans ma mère qui croit en moi, me comprend, respecte mes choix, et m'encourage à être et avoir ce que je mérite, je n'aurais peut-être pas le même destin. Mon père, qui était mon chevalier durant cette aventure, dont je n'oublierais jamais le support. Il était mon accompagnateur, mon gardien, tout au long de ce chemin.

Mon mari, était présent dès le début de mon expérience, on a pu tous les deux, main dans la main surmonter toutes les difficultés, et grâce à lui, j'ai compris que la vie avec l'amour est plus complémentaire, et que toutes les réalisations et les objectifs qu'une personne pourrait atteindre ne vaudraient jamais, le fait qu'on soit heureux et qu'on trouve de la paix, qu'on vie en harmonie avec ceux dont notre cœur avait choisis.

La vie sans famille n'est pas supportable, avec Manel et Samsouma tous a un goût, surtout la réussite, je ne saurais comment serait ma vie sans vous, je fais tous pour voir vos sourires mes chères. Ainsi, rien n'est plus cher que mon frère aîné, qui était mon amie d'enfance.

En fait, la vie m'étais plus généreuse que ce que j'ai un jour imaginé, elle m'a offert une deuxième mère ma belle-mère, et un deuxième père mon beau-père, qui pensent à moi autant qu'à leurs enfants, je les remercie infiniment.

Avoir des amis rend la vie meilleur, en couleur, en rose, je vous remercie tous sans exception, sans mentionner les noms, à vous de deviner, si vous me considérer chère il s'agit bien de vous, mon cœur vous partage les mêmes sentiments.

En fait, je suis très chanceuse d'avoir en plus de tout ça, un autre cadeau du ciel, qui est mon chère future bébé, dont j'ignore jusqu'à maintenant est ce qu'il s'agit d'un garçon ou d'une fille, il était présent durant les moments critique quand j'étais en train de finaliser mon travail, et je ne peux dire que qu'il m'a beaucoup supporté, parce qu'être une mère est un sentiment que seule une maman pourra décrire.

Enfin, je remercie, tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Liste de tableaux

1-Typologie des investissements et des actifs immatériels.....	6
2-Traitement comptable du Goodwill dans les différents pays.....	32
3-Méthode du « surprofit » illustration client.....	43
4-Définitions de la performance.....	52
5-risques liés au capital humain et impact sur la performance.....	94
6-les causes de survenance des risques capitaux humains.....	95
7-risques et conséquences liés aux logiciels.....	97
8-Fréquence des entreprises selon le secteur d'activité.....	118
9-Fréquence des entreprises selon leur type (nature).....	119
10-Corrélation entre les variables explicatives.....	123
11-Estimation du modèle de la valeur comptable book-value des entreprises privées algériennes.....	126
12-Modèle corrigé par la méthode des moindres carrés généralisées.....	127
13-Modèle sans/avec investissement immatériels.....	129
14-Estimation du deuxième modèle.....	131
15-Modèle après correction des erreurs par la méthode des moindres carrés générales.....	134
16-Evaluation des investissements immatériels chez l'Oréal.....	140
17-Type d'entreprise.....	161
18-Age des répondants.....	161
19-Fréquence et pourcentage des postes occupées par les répondants.....	161
21-La variance minimale expliquée.....	164
22-L'adéquation des données à une analyse confirmatoire exploratoire.....	165
23-La fiabilité des échelles de mesure.....	166
24-Moyenne et écart type des réponses pour chaque variable.....	166
25-La corrélation bivariée de Pearson entre les variables investissement, rentabilité, risque.....	169
26-La régression simple (investissement, rentabilité), (risque, rentabilité).....	171

27-la régression multiple entre la variable rentabilité et les variables investissement et risque.....	173
28-Les indices d'ajustement du modèle à équations structurelles.....	176
29-Indice d'ajustement structurel lié à chaque variable.....	178
30-la qualité des modèles de mesure après modification par la méthode de la suppression des variables.....	179
31-Indice d'ajustement structurel lié à l'investissement immatériel.....	180
32-Fiabilité et validité convergente.....	180
33-Modèle de mesure lié à l'investissement immatériel.....	181
34-Indice d'ajustement structurel lié à la rentabilité immatérielle.....	183
35-Modèle de mesure lié à la rentabilité immatérielle.....	184
36-Indice d'ajustement structurel lié au risque immatériel.....	186
37-Indice d'ajustement structurel lié au risque immatériel.....	186
38-Fiabilité et validité convergente.....	186
39-Modèle de mesure lié au risque immatériel.....	187
40-Modèle d'ajustement structurel lié au modèle global.....	189
41-Fiabilité et validité convergente.....	189
42-Modèle de mesure globale, régression : investre = f (investimmatériel, investri).....	190
43-Corrélation entre l'investissement immatériel et le risque immatériel.....	190

Liste des figures

1-Décomposition du prix d'acquisition.....	29
2-Méthodologie de la dépréciation selon la norme IAS 36.....	34
3-Société X évaluée par la méthode de 7D-VALUE.....	
4-la performance globale de l'entreprise.....	69
5-L'évolution de l'investissement en capital humain chez NCA Ruiba.....	103
6-L'évolution de l'investissement en marketing chez NCA Rouiba.....	106
7-l'évolution de l'investissement en actif incorporel chez Rouiba	106
8-Similarité entre l'évolution du chiffre d'affaire et des actions commerciales.....	106
9-Similarité entre l'évolution de la valeur ajoutée et l'investissement en capital humain.....	106
10-L'investissement en capital humain et la VA.....	106
11-L'investissement en capital humain et le CA.....	108
12-l'investissement en marketing et CA.....	109
13-l'investissement en marketing et VA.....	109
14-L'investissement en actifs incorporel et la VA.....	109
15-L'investissement en actif incorporel et le CA.....	109
16-L'investissement immatériel et le CA.....	110
17-L'investissement immatériel et le CA.....	110
18-Distribution des entreprises selon leur endroit.....	118
19-Evolution du chiffre d'affaire dans la période 2014-2017.....	120
20-Evolution de la profitabilité des actifs.....	120
21-Evolution de la rentabilité des actifs des entreprises dans la période 2014-2017.....	121
22-La politique d'endettement des entreprises privées dans la période 2014-2017.....	121
23-Evolution de la valeur d'actif net, book value.....	121
24-Modèle proposé pour l'évaluation de la rentabilité des investissements immatériels.....	159
25-Modèle de mesure lié à l'investissement immatériel.....	182

26-Modèle de mesure lié à la rentabilité immatérielle.....	182
27-Modèle de mesure lié au risque immatériel.....	188
28-Modèle structurel investissement, risque, rentabilité.....	191

Liste des annexes

1- Outils de mesure de la performance globale des entreprises.....	210-212
2-Mesure des compétences : experts.....	212
3-Mesure des compétences, composante interne et externe.....	213
4-Suivi des actifs incorporels de CELEMI.....	214
5-Indicateurs de mesure liés au capital humain.....	215
6-Indicateurs de mesure liés à la marque.....	216
7-Indicateurs de mesure liés au capital structurel interne.....	216
8-Indicateurs de mesure liés au capital client.....	217
9-Indicateurs de mesuré liés à la relation avec les partenaires.....	217
10-Indicateurs de mesure liés à l'image, la notoriété et la réputation.....	218
11-Normalité des données selon les indices de skewness and Kurtosis.....	219
12-questionnaire.....	220-225
13-Commandes liées au traitement des données à l'aide du logiciel Stata.....	226-230

Liste des abréviations

AMOS	Analyse of moment structures
D-CF	Discounted Cash Flows
EBE	Excédnt brut d'exploitation
EVA	Economie Value Added
EURL	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
IAS	International Accounting standerzation
IFRS	International Financial Reporting Standard
MVA	Market Value added
OCDE	Oranisation de cooperation et de developpement économique
ROI	Return on Investment
R&D	Recherche et développement
RSE	Responsabilité socio-environnementale
SARL	Société à responsabilité limitée
SEM	Modélisation d'équation Structurale
SPSS	Statistical Package of social science
SCF	Système comptable financier
SPA	Société Par Action
SNC	Société au Nom collectif
SARL	Société à responsabilité limitée
TIC	Technologie de l'information et de la communication
TRN	Taux de rentabilité interne
VAN	Valeur Actuelle Nette
UM	Unité monétaire
WACC	weighted average cost of capital

Sommaire

Introduction Générale.....	I-IX
Chapitre 1 : Approche économique comptable et financière de l’immatériel	
Section 1 : l’immatériel, identification et typologie.....	3
Section 2 : L’immatériel, un investissement ou une charge : traitement en comptabilité.....	22
Section 3 :L’évaluation de l’immatériel, une solution à la méconnaissance comptable de l’immatériel.....	41
Chapitre2 : la performance de l’entreprise et de l’immatériel : une appréhension théorique	
Section 1 : Une appréhension théorique de la performance de l’entreprise.....	56
Section 2: L’immatériel un facteur de performance et de création de valeur.....	73
Section 3 : la performance et les risques liés aux actifs immatériels.....	89
Chapitre 3 :l’investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports financiers	
Section 1 : l’immatériel chez NCA Rouïba, une histoire de 10 ans.....	106
Section 2 : modélisation de l’impact de l’investissement immatériel sur la performance des entreprises privées.....	118
Section 3 : investissement immatériel risques et performance cas des entreprises performantes.....	139
Chapitre 4 : Conception d’un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériels	
Section 1: méthodologie, traitement et analyse exploratoire des données.....	162
Section 2 : Analyse confirmatoire et modèle de mesure.....	182
Section 3 : modélisation de l’investissement immatériel chez les entreprises algériennes.....	189
Conclusion générale.....	209-2016

Résumé

Dans une économie où le savoir, le savoir-faire et le faire-savoir sont devenus les clés de succès, les entreprises choisissent d'investir de plus en plus dans leur capital immatériel et cela à travers un ensemble d'actions et dépenses qui servent à développer les connaissances et les compétences de leur capital humain, leur capital relationnel et sociétal. La synergie qui existe entre les composants de l'actif immatériel garantit une rentabilité partagée, dont la performance de chaque élément influe sur celle des autres.

Si l'image de marque et la réputation de l'entreprise sont les explicateurs des fluctuations de la valeur marchande de l'entreprise, c'est parce qu'elles reflètent, le bien-être assuré aux employés et la responsabilité environnementale de l'entreprise et ses réalisations envers ses collaborateurs et sa communauté.

Cette étude qui traite le comportement des entreprises algériennes privée, montre l'intérêt tourné vers ces éléments de leur part, à travers une analyse des rapports intégrés, et un questionnaire distribué auprès des cadres d'entreprises privées. En fait, on constate qu'une partie de la performance de ces entreprises peut être expliquée par l'importance donnée aux investissements immatériels ainsi qu'aux actions qui visent le développement de ces actifs. Par ailleurs, les risques qui pourraient détruire la richesse immatérielle créée par ces éléments sont non significatif dans notre étude.

Mots-clés : savoir ; actif immatériel ; performance ; rapports intégrés, richesse immatérielle, risque

Abstract:

In an economy in which knowledge become the secret of success, entities choose investing more and more in their intangible assets, by some actions that enable it to develop skills, knowledge and qualification of her human asset, relational and environmental asset. The synergy existing between these components makes each one influenced by the quality of the other one. If the brand image and the reputation of the entity could explain the fluctuation of the value of the enterprise, it is because they reflect the well-being of its collaborator and community. This work tries to explain, by exposing the case of some private enterprises, by analyzing their reporting, and showing the importance given to this kind of assets. In other hand, we used questionnaire, to measure earning importance and risque intense related to each kind of investment. We find out that a part of their performance could be explained by their behavior and strategy adopted to develop this kind of assets.

Key words: knowledge; intangible asset; performance; reporting

Introduction Générale

Introduction générale

« Comment expliquer que notre économie se fonde de plus en plus sur l'immatériel et de moins en moins sur des facteurs physiques ou financiers ? Essentiellement par trois mouvements de fonds que connaissent les sociétés développées depuis 20 ans. L'importance cruciale de l'innovation, l'explosion des technologies de l'information et de la communication, la tertiarisation croissantes des économies »

Maurice Lévy, Jean-Pierre Jouyet

, 2006 « L'économie immatérielle, la croissance de demain »

Après l'ère de l'industrialisation, on reconnaît une nouvelle force conditionnelle pour la réussite des entreprises et des nations. L'importance donnée de plus en plus à l'information, au savoir, au savoir-faire et au faire savoir, dans une économie dite économie de savoir, où les entreprises choisissent d'investir de plus en plus dans leur capital immatériel et cela à travers un ensemble d'actions et dépenses qui servent à développer les connaissances et les compétences de leur capital humain, leur capital relationnel et sociétal.

L'immatériel, cet élément occupant une place prépondérante dans la nouvelle économie, n'a pas une définition unanime, c'est un concept pluridisciplinaire, reflétant tous ce que possède l'entreprise comme ressource, n'ayant pas une substance physique, n'ayant pas une valeur exacte ou dont l'entreprise n'est pas sûre qu'elle va la garder durablement, c'est le cas des ressources humaines, des savoirs et connaissances, des marques, de la réputation, des fournisseurs et clients fidèles de l'organisation, et du système d'information...etc.

Cette richesse est difficile à identifier et à évaluer du fait qu'elle est constituée par un ensemble d'éléments hétérogènes dont l'information est rarement diffusée, d'ailleurs, elle n'est pas prise en compte par la comptabilité. La méconnaissance comptable de l'investissement immatériel met la qualité des informations fournies par ce système en question et ouvre la porte à des débats et controverses concernant la nécessité d'étendre son champs et d'intégrer d'autres éléments.

« Le capital immatériel est la détention d'un savoir, d'une expérience concrète, d'une technologie, d'organisation de relation avec les clients et de compétences professionnelles qui confèrent à Skandia¹ un avantage compétitif sur le marché » (Edvinson et Malone, 1999, P68). A travers cette définition, ces chercheurs ont mentionné l'un des avantages potentiels de la détention d'un actif immatériel qui est l'avantage concurrentiel.

Les chercheurs, à travers l'identification des potentiels créateurs de richesse, avaient de plus en plus tendance envers l'évaluation des actifs immatériels. Un ensemble d'actifs, identifiées lors du regroupement d'entreprise, séparément ou dans un goodwill, constituent des actifs qui reflètent la valeur intrinsèque ou la vraie valeur de l'entreprise.

Les entreprises conscientes de l'importance de leurs actifs immatériels, ont tendance à investir massivement dans leurs actifs immatériels, dans l'objectif d'améliorer leur richesse immatérielles en permanence, ces entreprises se trouvent incapables de déterminer le degré de rentabilité de ces investissements.

Cependant, rien n'assure que les éléments immatériels rapportent de la valeur, rien ne garantit non plus que l'on dispose d'une richesse immatérielle suffisante garantissant aux entreprises de survivre dans un environnement en perpétuel changement, où le taux d'investissement doit dépasser le taux d'obsolescence des éléments immatériels². Le caractère spécifique de ces éléments n'exclut pas uniquement ces derniers du cadre d'actifs, mais rend ce type de richesse plus risquée, tant que l'entreprise n'est pas garantie ni de la préservation de sa valeur ni de la préservation de sa propriété. Ainsi, il est difficile de savoir est ce que donner de l'importance à ce type d'investissement n'est qu'une tendance confortée par la tendance des nouvelles économies envers la responsabilité sociétale, visant d'assurer le bien-être aux employés, à l'environnement etc. ?...ou il s'agit bien d'un investissement ayant des avantages et une rentabilité expliquant la valeur de l'entreprise.

Contexte

Dans les pays ayant un marché financier actif, l'immatériel expliquait une partie importante de la valeur financière des entreprises, il est considéré comme un facteur de croissance permettant d'améliorer la compétitivité et la performance financière des entreprises. D'ailleurs, l'exemple le plus cité (Sellou Charikhi. H , 2016) est celui de

¹ Une entreprise d'assurance suédoise

² Il faut prendre en compte de la valeur actuelle approximative des éléments immatériels, lors de l'investissement

l'entreprise française Thomson Multimédia, qui était évaluée selon son bilan à un Franc, et réévaluée 3 ans plus tard lors de sa capitalisation boursière à 20 milliards. Un écart qui montre que la performance financière future est liée à des éléments non comptabilisés.

Dans notre contexte, le marché financier n'est pas actif¹ ce qui rend la détermination de la valeur monétaire de la richesse immatérielle dans la valeur marchande de ces entreprises, une tâche plus compliquée voire même impossible à réaliser, étant donné que l'évaluation des quelques entreprises qui sont cotées en bourse, ne correspond pas à leur valeur réelle, et cela est due à une multitude de raisons, principalement, d'ordre culturel².

Si quelques chercheurs utilisent la méthode de l'écart entre la valeur marchande et la valeur comptable³ pour suivre l'évolution de la richesse immatérielle et pour la détermination de sa valeur, d'autres la critiquent et considèrent qu'elle traite la richesse immatérielle comme un simple écart entre deux valeurs. En fait, La valeur marchande est subjective, sa variation dépend en premier lieu de la variation de l'offre et de la demande, qui ne reflète pas l'évolution réelle de ces éléments.

Problème d'identification, d'évaluation et absence d'un cadre théorique cohérent, l'investissement immatériel, en générale, souffre d'une conceptualisation incomplète et insuffisante. En Algérie, l'absence d'un marché financier actif, amplifie ces problèmes, et rend l'intérêt tourné vers son évaluation et reporting moins justifié, ainsi, la relation investissement immatériel, performance, est de plus en plus difficile à tester. Pendant que les pays développés ont arrivé jusqu'à l'évaluation de l'immatériel et bénéficient de son suivie pour assurer un bon pilotage de leurs entreprises, d'autres pays émergents à l'instar du Maroc, ont tourné la lumière vers son identification et suivi, l'Algérie reste à l'écart, Alors que pour surmonter sa crise actuelle qui est due principalement à sa dépendance à des ressources naturelles, elle doit identifier de nouvelles sources de richesse. Le développement du secteur de tourisme, de l'agriculture ou de l'industrialisation, dépend en grande partie de la qualité des produits et services offerts, de l'évolution techniques et du savoir-faire développé, qui dépendent à leur tour, en premier lieu, du capital humain et des efforts entamés pour son développement.

¹ Il y a uniquement 5 entreprises qui sont cotées en bourse.

² Là il est important de noter la culture des investisseurs potentiels, qui sont prudents et qui prennent moins de risques, par ailleurs, les entreprises privées ayant une forme familiales refusent la tenue du pouvoir par une tierce autorité. Ces deux spécificités et autres font que le marché financier reste très peu développé.

³ Ecart entre : la valeur marchande et la valeur comptable ou Market to book ratios

En fait, l'immatériel est un concept dont le cadre n'est pas bien déterminé, ce qui justifie la confusion terminologique constatée entre flux et stock immatériel, entre investissement immatériel et produit immatériel généré. Par ailleurs, la performance de l'entreprise, est une notion très répandue, mais elle reste ambiguë, difficile à cerner avec exactitude, dépendant de l'évaluateur, du contexte et des critères choisis pour l'évaluation, ce qui rend l'analyse de l'effet des actifs et des investissements immatériels sur la performance de l'entreprise plus compliquée.

Par ailleurs, chercher à comprendre ce lien est justifié par le fait que c'est la seule méthode permettant de mesurer et d'évaluer le degré de pertinence des décisions concernant les projets d'investissement immatériel. Est-ce rentable ou pas ? La nature de ces investissements rend le jugement de plus en plus difficile à établir.

En effet, on a opté pour les entreprises privées, car, c'est au secteur privé qu'on trouve plus de compétitivité et de concurrence, deux notions qui s'associent avec la notion de « réputation », « marque »,... etc. ainsi, la performance aura plus de sens et la tendance vers les investissements immatériels visant l'amélioration de ces éléments, serait normalement intense. En outre, c'est les entreprises privées à but lucratif qui s'intéressent normalement à l'investissement en marketing qui est quasi-absent dans les entreprises publiques algériennes.

C'est dans l'esprit d'apporter un éclairage à la question qui traite l'effet de l'importance donnée à ce type d'investissement, exprimée par les stratégies entamées : (le budget affecté, le suivi...), sur la rentabilité constatée, qu'on a trouvé nécessaire de diriger notre recherche sur la problématique suivante :

« Quel est l'impact de l'investissement immatériel sur la performance financière de l'entreprise »

Cette problématique sera déclinée sous trois questions :

Q1 : Quel est l'impact de l'importance donnée à l'investissement immatériel sur la performance financière de l'entreprise ?

Q2 : Quel est l'impact de l'importance donnée à l'investissement immatériel sur le degré de rentabilité de ces investissements ?

Q3 : Quel est l'impact des risques immatériels sur le degré de rentabilité de ces investissements ?

Et pour donner des éléments de réponses à ces questions, on part des hypothèses générales et secondaires suivantes :

« L'investissement immatériel a un impact positif sur la performance financière des entreprises algériennes »

H1 : la variable investissement en capital humain a un impact positif significatif sur la performance financière.

H2 : la variable investissement en marketing a un impact positif significatif sur la performance financière.

H3 : la variable investissement en R&D a un impact positif significatif sur la performance financière.

H4 : la variable investissement en logiciel a un impact positif significatif sur la performance financière.

H'1 : la variable investissement en capital humain a un impact positif significatif sur la variable rentabilité immatérielle.

H'2 : la variable investissement en marketing a un impact significatif sur la variable rentabilité immatérielle.

H'3 : la variable investissement en R&D a un impact significatif sur la variable rentabilité immatérielle.

H'4 : La variable investissement en logiciel a un impact significatif sur la variable rentabilité immatérielle.

H5 : Les risques immatériels ont un impact négatif non significatif sur la rentabilité des investissements immatériels.

- **Etude antérieures**

- **En Algérie**

Dans son étude, Hamdi Pacha.N (2016), a analysé la relation entre les éléments immatériels et la création de valeur, à travers une modélisation d'équation structurelle ayant comme variable latentes dépendantes, capital humain, client, fournisseur ainsi que comme

variable indépendante la création de valeur, elle a validé l'hypothèse de la synergie entre les éléments immatériels ainsi que celle de l'interrelation entre richesse immatérielle et valeur créée. Hamdi, a traité un échantillon de 120 PME et a utilisé AMOS pour l'analyse confirmatoire.

Sellou.H (2016) , a traité les flux immatériels en optant pour une approche comptable. A travers un échantillon de 50 entreprises algériennes, et on se référant au modèle validé par Louzani.Y(2004) Sellou, a étudié, à travers une analyse statistique et économétrique, les liens qui pourraient exister entre les dépenses immatérielles et les différents indicateurs de performance financière, confirmant à la fin, l'existence de relation significative. En parallèle, sellou a proposé un ensemble de tableau de bord, visant l'identification et l'évaluation des immatériels.

- **A l'échelle internationale**

Jalloui. I (2008), a réalisé une analyse statistique, à travers un échantillon de 283 PME manufacturière, il a montré que les actifs immatériels contribuent à la création de valeur, ses résultats ont permis d'identifier un ensemble d'indicateurs mesurant la performance des éléments immatériels.

Laurence. N.M (2012), dans sa recherche qui traite la relation entre l'immatériel et la performance et précisément l'influence des investissements en capital humain (formation, salaire, cotisations sociales) ainsi qu'en capital structurel (R&D, logiciel, brevet, licences, publicité) sur la performance de l'entreprise, déterminée par sa production (mesurée par la valeur ajoutée) et sa part de marché (mesurée par son chiffre d'affaire). A travers l'analyse économétrique des données de panel, il a testé l'adéquation des données avec la fonction de production du type Cob-Douglas. Il a constaté que le capital humain a un impact significatif sur la croissance de la valeur ajoutée et du chiffre d'affaire. Mais cet impact est partiel car les investissements en formation n'ont pas une incidence significative sur les différentes variables de la performance. Le capital structurel, les logiciels et les dépenses publicitaires, influencent positivement et significativement le chiffre d'affaire, ainsi, la recherche et développement, les brevets et licences n'ont aucun impact significatif sur la valeur ajoutée, encore moins sur le chiffre d'affaires.

Le travail de Laurence a été inspiré de l'étude réalisée par Louzzani. Y (2006) en France sur un échantillon d'entreprises françaises dans la période 1994-1998, étudiant la

corrélation entre la recherche et développement et la performance d'une part et celle des autres actifs immatériels et la performance d'autre part, il a confirmé l'hypothèse qui suppose l'existence d'un lien positif entre ces variables. Après la réalisation d'une analyse et économétrique entre les indicateurs de performance d'un échantillon d'entreprises et leur investissement dont les indicateurs choisis ont montré que les corrélations sont significatives (la valeur ajoutée et l'immatériel est la plus significative), la VA a été choisie comme variable indépendante.

Dans le même sens, en utilisant un échantillon composé d'entreprises issues de 4 pays européens : la France, l'Allemagne, l'Espagne, et la grande Bretagne, Casta. J. F et al (2005) ont cherché la significativité des valeurs immatérielles communiquées par la comptabilité concernant la période 1993-2003 ainsi que leur corrélation avec la performance de ces entreprises. L'investissement immatériel été mesuré par trois variables comptables, la variation du goodwill, la variation des actifs incorporels et la dépense de recherche et développement. Il note que l'investissement immatériel n'améliore pas la compétitivité de l'entreprise.

L'immatériel peut être à l'origine de la croissance des nations (rapport de l'OCDE 2005, 2006,2015) ainsi qu'un facteur de création de valeur qui influe sur la performance des entreprises. Les travaux de recherches de l'INSEE de la Banque de France et l'OCDE ont analysé le lien entre la croissance économique et l'investissement immatériel (R&D, Capital humain, Les logiciels, les activités commerciales) qui contribuent (entre 15% à 90%) à la croissance de la productivité.

Heiens. A.R et al (2007), note que la publicité, le goodwill et les dépenses en R&D ensemble n'ont pas une influence significative sur la valeur marchande de l'entreprise, alors que tous les actifs immatériels (autres que Goodwill) aient une corrélation positive avec la valeur marchande de l'entreprise.

Démarche méthodologique et postulat épistémologique

Selon Kuhn (1983) « Une discipline scientifique est un ensemble de connaissances et de compétences construites et standardisées par un groupe de personnes ayants des intérêts communs en fonction d'un paradigme, pour répondre à des questionnements ».

Maingain, Dufour, Fourez (2002) voient que « La discipline scientifique est une approche des présupposés, des savoirs (connaissances, compétences) construits et standardisés, par une

communauté scientifique qui, d'une part se reconnaît comme telle, d'autre part est reconnue comme telle, par la société ». Ainsi pour Toulmin (1972) cité par Nadeau (1999) « une discipline scientifique implique toujours à la fois ses concepts et les humains qui les emploient, à la fois son objet d'étude, son champ ou son domaine, et les ambitions intellectuelles qui rassemblent ceux et celles qui œuvrent à l'intérieur de la discipline en question »

Le paradigme de recherche adopté sera **positivisme** : l'existence d'une hypothèse selon laquelle la réalité existe en soi, indépendante du chercheur où La réalité sera mesurée d'une manière objective. Le positivisme considère le comportement humain comme passif, contrôlé et déterminé par l'environnement externe (Dehbi.S et Angade .K,2019)

Cependant, la connaissance positive est basée sur des phénomènes naturels et leurs propriétés et relations, qui sont interprétées à travers des raisons et des observations logiques. Les chercheurs positivistes adoptent la méthode scientifique comme moyen de générer des connaissances, vu que le positivisme se caractérise généralement par deux principes : la réalité est dotée d'une essence propre et la réalité est soumise à des lois universelles (Dehbi.S et Angade .K,2019).

- Le recueil des données statistiques a été fait via les rapports financiers : information quantitative + un questionnaire : informations qualitatives ;
- L'objectif est de déterminer les liens de causalité entre les objectifs de l'étude plutôt qu'à de s'intéresser à l'objet de l'étude, (La démarche est Hypothético-déductive)
Etude statistique et économétrique des données comptables de 37entreprises sur 4 ans. ces données sont publiées dans les états financiers disponibles dans le CNRC. Ainsi que le traitement des données collectées à travers un questionnaire distribuées auprès des cadres d'entreprises privées.

Plan de travail

Notre travail s'organise en deux parties, l'une est théorique, l'autre est pratique. La première partie se décline à son tour en deux chapitres, le premier chapitre, identifie l'investissement immatériel, sa comptabilisation, son évaluation et sa rentabilité, Le deuxième, introduit la notion de performance d'entreprise, présente l'immatériel d'une part en tant qu'un élément qui pourrait générer des avantages économiques et d'autre part introduit la notion de la performance des actifs immatériels ainsi que celle des risques immatériels.

Ainsi, La deuxième partie, est déclinée à son tour, en deux chapitres dont le premier, constitue une analyse statistique, économétrique des états financiers et des rapports intégrés d'entreprises algériennes, ainsi qu'une analyse descriptives des rapports intégrés des entreprises étrangères performantes, enfin, dans le dernier chapitre, on a opté pour une analyse qualitative des investissements immatériels à travers un questionnaire, en utilisant la modélisation en équation structurelle.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Dans un environnement en perpétuel changement, les transactions se sont dématérialisées et la vraie richesse de l'entreprise est devenue immatérielle. Son patrimoine se composait principalement de ses savoirs et connaissances, de ses employés compétents, de ses marques et sa réputation et de tous ce qui lui permet de se distinguer et se démarquer. En effet, se démarquer dans un marché où la concurrence est intense serait l'objectif de toute entreprise voulant survivre et réussir à améliorer sa position concurrentielle. Dans ce chapitre, nous présentons un cadre conceptuel de ce flux de richesse, en identifiant ce concept, sa comptabilisation ainsi que son évaluation.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Section 1 : l'immatériel, identification et typologie

L'immatériel est une notion très vague qui concerne à la fois des flux et des stocks de richesse. S'il s'agit d'une analyse macro-économique ou micro-économique, d'une étude qui insiste sur les dépenses ou sur les éléments créés, l'appréhension du mot immatériel dépend certainement de la position du lecteur, mais beaucoup plus de l'objectif de la recherche.

1-L'immatériel, définition du concept et son origine

« Les comptes sociaux ne donnent qu'une image réductrice de l'entreprise pour en apprécier toute richesse, il est essentiel de savoir analyser son capital immatériel »

Oliver. A et Didier. D, (2006¹)

L'investissement immatériel est une des notions n'ayant pas une définition précise. Cette définition pose un problème complexe à la littérature : d'une part parce qu'elle englobe différentes notions ; d'autre part parce qu'elle soulève un conflit réel entre la comptabilité et la gestion². Il n'est d'ailleurs, pas rare d'observer des incohérences dans la terminologie et dans l'appréhension des différents concepts utilisés. Il n'existe pas à l'heure actuelle de définition très précise et communément admise des immatériels ; on en rencontre au contraire une assez grande variété. Cette hétérogénéité des conceptions disponibles engendre des complications supplémentaires qui viennent ralentir la compréhension et l'analyse des immatériels.

1-1-l' immatériel, un investissement ou une dépense ?

En parlant de l'immatériel, on fait toujours confusion, est-ce une dépense ou un investissement ? Ce problème n'est toujours pas réglé. Bien que la majorité le considère comme un investissement et qu'il faut bien l'activer en bilan, en insistant sur les avantages économiques qu'il procure. Un investissement c'est une dépense qui doit ³ générer des avantages économiques futurs, être évalué d'une façon fiable, et être identifié. La majorité des

¹ Oliver. A et Didier. D, (2006), « Comment évaluer le capital immatériel de l'entreprise », dossier gestion de l'entreprise.

² Par exemple, en management on donne une grande importance à l'actif humain, on insiste sur la nécessité de son suivie, alors que la comptabilité l'exclut de son bilan.

³ La loi 07/11 du 25 novembre (2007), portant système comptable financier.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

éléments immatériels identifiés par la littérature sont des éléments qui ne répondent pas au moins à une de ces conditions.

Stephen. H et George. O (2009)¹, affirment que l'actif immatériel ne manque pas uniquement d'existence physique, il n'est même pas identifiable, les droits de propriété, les brevets, les droits d'auteurs et les marques acquis sont exceptionnels, les relations avec les clients, le capital humain et le capital organisationnel et autres ne sont pas suffisamment spécifiques et ne peuvent être déterminés, identifiés et évalués par un marché. Donner des valeurs subjectives à des éléments dont l'existence ne peut pas être prouvée et validée par le marché n'a pas de sens, en outre, l'utilisation du mot actif immatériel est en elle-même « une illusion »².

Andrieux. M.A (2009)³ cite la définition du dictionnaire économique qui considère comme investissement immatériel tout investissement intangible⁴ « qui intègre d'une manière durable des connaissances dominantes dans le but de contribuer de manière spécifique ou personnelle à la compétitivité et à la valeur de l'entreprise ». Cet auteur met en lumière une seule composante de l'immatériel qui est la connaissance générée par l'investissement dans les ressources humaines que possède l'entreprise et le considère l'élément qui peut être à l'origine de son développement. Dans le même sens Martin. A, (1988) cité par Iyidogan. S⁵ définit l'investissement immatériel comme « l'insertion de l'intelligence dans les produits et procédés industriels. »

Depllon et Jobard(1990) cité par Leymarie. S (2001) donnent une définition qui ne tient compte que de l'aspect avantage économique que doit générer une dépense pour qu'on puisse la considérer comme investissement. Selon lui, est investissement immatériel toute

¹ Stephen. H.P et George. O (2009), « Accounting for intangible assets: there is also an income statement; Columbia business school.

² Idem

³ Andrieux. M.A « Mettre enfin l'immatériel au service de la connaissance. », Dossier Economie de la connaissance, 4 ième trimestre (2009).

⁴ N'ayant pas une substance physique, il peut être utilisé pour indiquer l'incorporel et peut même être utilisé pour indiquer l'immatériel dans d'autres circonstance.

⁵ Iyidogan. S, (2001) « Le rôle des investissements immatériels dans les restructurations de l'industrie », IAM de Montpellier, Medit n° 3/94.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

« dépense engagée en vue du développement de l'entreprise, de l'amélioration de son organisation et de la maîtrise de ses coûts dans la conduite des projets... »¹.

Cahn. J.G (2010)² pense que pour mériter la qualification d'investissement immatériel, il faut que la durée de vie et la contribution aux performances économiques relèvent du moyen terme. En fait, l'approche par les dépenses immatérielles représente une évaluation par les coûts de ce type d'investissement. Si³ l'estimation fournie par cette approche peut être exacte lorsqu'il s'agit d'une acquisition (achat d'un logiciel, d'un brevet, dépense de formation payée à une entreprise extérieure...etc.), elle n'est appréciée qu'approximativement lorsque la création est interne à l'entreprise (développement d'un logiciel, brevet, marque...etc.).

En effet, arriver à définir l'investissement immatériel sans avoir aucun biais est un peu difficile, il faut d'abord déterminer l'objectif de notre étude et la branche dans laquelle on se situe. En comptabilité financière, la définition de l'investissement est claire et ne pose aucun problème. Bien qu'il y'ait des controverses concernant la nécessité de l'extension du champ de la comptabilité immatérielle par l'addition d'autres éléments, on ne voit pas l'intérêt d'une pratique pareille, d'une part, car ça peut toucher à la crédibilité et à la fiabilité de l'information comptable et d'autre part, ça peut encourager des actions de manipulation ce qui va rendre la mission d'audit ou d'inspection plus difficile. Traiter cette notion, qui est « l'investissement immatériel » en ayant une vision plus large nécessite de se référer à l'économie et d'adopter une approche économique dont l'investissement peut refléter beaucoup plus, une composante qui crée de la valeur, rapporte des bénéfices et sert à l'évolution des valeurs ajoutées, c'est « *une dépense ou un placement à un moment donné, qui produit, ultérieurement une séquence de revenus étalés dans le temps. Pour constituer un investissement, une activité doit satisfaire à deux conditions, il faut qu'il y ait d'une part, une dépense ou un coût, d'autre part, des revenus futurs attribuables à cette dépense ou à ce coût* » Cousineau.J.M (1989)⁴. Même en économie, la notion « immatériel » pose problème, elle s'élargit jusqu'à intégrer des éléments culturels, historique (les monuments...etc.) et les

¹ Leymarie. S, (2001), « la prise en compte de l'investissement immatériel, cas des expérimentations, laboratoire ORLEANAS de gestion, Faculté de droit, de l'économie et de gestion.

² Cahn.J.G, (2010) « l'investissement immatériel, nouvelle main invisible ? », Lettre de prospectif n° 35, Friedlend Paper.

³ Bulletin de la banque de France, n°40, Avril (1997).

⁴ Cousineau.J.M (1989), « Economie du travail », « La théorie du capital humain la scolarité et l'expérience », 2ième Edition, Gaotan morin, 67-75,

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

considérer comme composante principale dans la richesse de la nation. L'élément central des actifs immatériels qui est le capital humain, ne pose pas problème en micro-économie, car il est déjà admis comme un élément qui crée de la valeur (un facteur de production). Par ailleurs, même en adoptant l'approche économique, il faut d'abord discuter et essayer de résoudre les problèmes liés à l'identification ainsi qu'à l'évaluation qui sont toujours mises en question.

1-1-2-l'immatériel un actif ou un capital ?

Les deux notions sont toujours confondues, on parle de l'actif immatériel et du capital immatériel, mais les deux termes ne sont pas synonymes : l'actif, selon le SCF¹, est toute « dépense qui génère des avantages économiques futurs » et dont « la valeur peut être évaluée d'une façon fiable », c'est les deux principaux critères de comptabilisation², or que le capital, c'est un des facteurs de production (le capital et le travail sont les principaux facteurs de production).

Le capital est un terme issu de l'économie, c'est dans cette idée qu'a été développée la notion de « capital humain »³ propre à « Gary Becker » (Prix Nobel de l'économie 1992) par analogie au capital physique et capital financier. Dans cette recherche on utilise ces deux notions indifféremment, parce que on s'intéresse à l'immatériel en tant qu'actif et on analyse l'aspect comptable du terme et dans une autre partie, on s'intéresse à l'immatériel en tant que créateur de valeur et facteur de production où on va employer la notion du capital. D'autre part, la notion de l'investissement retenue dans le cas pratique est une définition issue de l'approche économique.

1-1-3-Immatériel, incorporel, intellectuel ou intangible ?

« Intellectuel » est un terme qui désigne les ressources humaines⁴. Bien qu'il n'y a pas beaucoup d'auteurs qui ne fassent pas la distinction entre incorporel et immatériel, Oliver. A (2006) et Didier.⁵, insistent sur la nécessité de bien distinguer entre ces deux concepts, dont le premier est comptable, et désigne l'ensemble des éléments dont la valeur peut être déterminée

¹ Loi 07/11 du 25 novembre 2007, portant système comptable financier.

² IAS 38, immobilisation incorporel

³ Bessieux -Ollier. C et Walliser .E (2010), « Le capital immatériel, identification, mesure et pilotage », Université de Montpellier 1, revue française de gestion n°207, Lavoisier, Paris.

⁴ « Capital immatériel, 7 jours pour comprendre », CIGREF, PDF.

⁵ Oliver. A et Didier. D, (2006), « Comment évaluer le capital immatériel de l'entreprise », dossier gestion de l'entreprise.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

d'une façon fiable soient des marques acquises, des brevets, des frais de recherches et développement...etc. à l'inverse du deuxième qui n'a pas d'existence au niveau du bilan, et désigne des éléments dont la valeur est très difficile à mesurer comme les marques générées en interne.

« L'intangible » est un terme venue de la comptabilité, c'est tout actif n'ayant pas une existence physique, « l'immatériel » est un terme venu de l'économie et distingue les ressources et facteurs de production matériels de ceux qui ne sont pas matériels, ainsi le mot

1-2-l'immatériel classification et typologie

Les classifications sont multiples parmi lesquelles on cite celle de (Edvinson et Malone, Stewart, et Sveiby 1997)¹ qui ont décomposé le capital immatériel en 3 composantes :

- **Le capital humain** qui concerne les hommes de l'entreprise : capacité individuelle, connaissance et expérience,... etc.
- **Le capital relationnel** qui concerne la relation de l'entreprise avec ses clients et partenaires externes à l'entreprise.
- **Le capital organisationnel** : tous ce qui concerne les systèmes d'organisation de l'entreprise, les technologies d'information, base de données...etc.

La classification de l'IFAC reporté par Hervé.B et Jérôme.J (2011)² reprend les mêmes éléments, mais fait la distinction entre un capital humain qui représente les personnes compétentes et fidèles à l'entreprise, du capital savoir, considéré comme ce que produit son personnel et reflétant le fruit de son effort.

¹ Bouden.I et Casta. J. F, « L'identification du capital immatériel dans les états financiers : problématique et enjeux », sous la direction de Paul-Valentin Ngobo. Management du capital immatériel, Economica, Paris,p 77-98, 2013.

² Cité par : « Propriété intellectuelle vécue, les actifs immatériels de l'entreprise », Mars, 2012-Mai2013, Onzième ouvrage contenu dans le site : <http://propr:indus.vecue.pagesperso-orange.fr>

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Une autre classification a été donnée par l'OCDE¹

- **Le capital structurel externe** : qui exprime la capacité de l'entreprise à créer de la valeur à partir de ses relations avec ses parties prenantes, avec son écosystème et sa capacité à travailler en réseau ;
- **Le capital structurel interne** : qui exprime, quant à lui, la capacité de l'entreprise à créer de la valeur à travers : l'organisation, les systèmes d'informations, son capital innovation, son capital créativité et de son risque management ;
- **Le capital humain** : qui présente la capacité de l'entreprise à créer et à pérenniser de la valeur par sa force d'attractivité des talents et des compétences ciblés pour sa stratégie et sa capacité à les fidéliser, c'est ainsi le savoir managérial, le potentiel de créativité pour développer des produits ou des services répondant à l'attente des clients.

Plusieurs autres classifications ont été données à l'immatériel, parmi lesquelles on cite celle de Maurice. L et Jouet. J (2006)² qui dénomment d'autres éléments et donne plus de détail sur l'investissement immatériel. C'est ce qui a été résumé dans le tableau au ci-dessous :

Tableau n1° : Typologie des investissements et des actifs immatériels

	Investissement	Actif
Immatériel technologique	Recherche et développement Investissement en logiciel et TIC	Brevets, Savoir-faire, Dessins et modèles, logiciels
Immatériel lié à l'imaginaire	Publicité, communication	Propriété littéraire et artistique, Marque
Immatériel organisationnel	Education et formation continue, Investissements en logiciels et TIC, Dépenses de marketing	Capital humain, Fichiers clients, Fichiers fournisseurs, Fichiers d'abonnées, Supports de vente, culture managériale, organisation spécifique du processus de

¹ Lévy. M et Jouyet. J, (2006) « l'économie immatériel, la croissance de demain », France.

² Lévy. M et Jouyet. J, 2006, Op.cit.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

		production
--	--	------------

Source : Lévy. M et Jouyet. J, Op.cit.

A ces différentes catégories, peuvent également être rajoutés les actifs immatériels nés d'autorisation administrative ou de droits contractuels (Permis et quotas, autorisation d'ouverture et d'exploitation, autorisation diverses, concessions, franchises...)¹. D'autres classifications peuvent être données selon la finesse de l'analyse, le secteur d'activité et ses spécificités. Oliver Avril et Didier Dumond (2006)² voient que dans les grandes distributions, on doit s'intéresser au fournisseur et lui intégrer dans la liste des actifs immatériels relationnels.

L'immatériel peut donc avoir d'autres classifications, si on se base sur d'autres critères. Immatériels identifiables (brevet, copyright) ou non identifiables (goodwill, organisation..), contrôlables ou non (capital humain) etc...En effet on peut citer une infinité de classification, cependant, en cas d'un diagnostic ou d'une évaluation, il faut essayer de choisir la classification qui comprend le maximum d'éléments immatériels existants. Classifier les éléments immatériels existants dans l'entreprise nécessite de savoir au préalable la définition de chaque élément, ses composants, l'importance relative de chaque élément. Tous ces points seront éclairés au sous-dessous, où on va expliquer et définir chaque élément en utilisant la classification de Lévy. M et Jouyet. J qui séparent entre investissement et actif immatériel, entre l'input et l'output, chose qui n'est pas prise en considération dans d'autres classifications et typologies, faisant toujours confusion en la matière, ainsi que pour essayer de capturer les éléments immatériels les plus importants.

Une autre classification est celle de Levasseur. M (2006)³, qui traite les éléments immatériels selon leur degré de protection juridique :

- **Actifs immatériel relevant des droits à la propriété intellectuelle :**

1-Relevant de la propriété industrielle : brevet ; dessins et modèles ; marques...etc.

¹ Oliver Avril et Didier Dumond (2006), Op.cit.

² Idem

³ Cité dans : « Propriété intellectuelle vécue, les actifs immatériels de l'entreprise »(2013), Op.cit.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

2-Relevant de la propriété littéraire et artistique : droit d'auteur, droits des noms d'auteur (site internet) ;

3-Relevant des domaines particuliers de l'informatique : droit de producteur de base des données, droit d'auteur (logiciel),....etc.

- **Actifs immatériels nés d'autorisation administrative**

Quotas d'importation ; autorisation de mise sur le marché ; Autorisation d'ouverture d'exploitation ; autorisation diverses...etc.

- **Actifs immatériels nés de la protection juridique contre la concurrence déloyale**

Savoir-faire ; Nom commercial ; logo ; Enseigne ; Appellation d'origine,...etc.

- **Actifs immatériels nés de droits contractuels**

Contrat commerciaux : Franchise, acquisition et concession de licence...etc.

Contrat de travail : clause de non concurrence, de confidentialité...etc.

- **Actifs immatériels nés de la capacité de l'entreprise à s'en réserver l'accès elle-même à ses risques et périls**

Cahiers/ journaux de laboratoire ; Fichier clients, Fichiers fournisseurs,

1-3-Le capital humain, un élément immatériel central

Le capital humain est défini par Sullivan. P.H (2000) cité par Corrine. B.O et al (2006)¹ comme étant une agrégation d'éléments immatériels aussi divers que l'expérience, le savoir-faire, les compétences, ou encore la créativité. Lev et shwartz (1971)² sont les premiers à soulever le débat de la prise en compte du capital humain dans les états financiers ainsi c'est les premiers à montrer à travers quelques travaux à l'exemple de celui de Harchall, (1905), Friedman (1956), Becker (1964) qui ont placé le capital humain au cœur de la création de valeur, que cet élément est une source de richesse. Le capital humain représente une source

¹ Corrine .B.O et al, « capital humain : mesure, management et reporting, un état des lieux sur le plan théorique et pratique », comptabilité et contrôle, audit des institutions, May 2006, Tunisie, <Halshs-00548090>

² Idem

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

dont la bonne gestion et l'investissement sont des facteurs essentiels pour se développer et générer d'autres éléments immatériels. Seulement dans un environnement de travail favorable, motivant, à travers des formations, des stages et des rémunérations meilleures, qu'on puisse générer ce capital humain. Cette qualification de capital humain ou actif, ne peut pas être généralisée à tous les personnels sans distinction alors qu'il s'agit des employés à des productivités différentes, qui occupent des postes dont l'importance diffère d'un secteur à un autre. La question qui s'impose c'est « est-ce que ce capital s'accumule au fil du temps ? Ou bien il née dès qu'on recrute un employé qualifié ? »

En effet, l'intégration de ces éléments au bilan est toujours mise en question, surtout que ça été déjà établi dans les clubs sportifs dont les joueurs constituent un actif immatériel primordial qui s'achète et se vend (marché actif).

C'est l'ensemble des compétences que possède le personnel de l'entreprise qui le rend assez important, c'est grâce à leurs qualifications talents et compétence que l'entreprise puisse se démarquer et faire la différence vis-à-vis de ses concurrents.

2-l'investissement immatériel, définition, typologie et rentabilité

En parlant de l'investissement immatériel on sera devant un terme qui n'est pas admis pour tous les acteurs de la même façon, les comptables vont dire que c'est une simple dépense qui génère un avantage fiscal ou une économie d'impôt et qu'une lecture d'un compte de résultat détaillé, peut leur être utile.

Ainsi, le financier va s'intéresser aux actionnaires ainsi qu' à la possibilité que ces dépenses auraient des avantages économiques futures¹, à leurs effets sur le résultat, le manager va s'intéresser au côté rémunération, promotion, et à tous ce que l'entreprise fait pour son personnel ainsi que de son intérêt sur le long terme, le marqueteur, va essayer de prouver que ce qu'il fait, rapporte de la valeur.

En outre, le contrôleur va s'intéresser à comment gérer et générer de la valeur à travers ces éléments, au pilotage de l'entreprise en utilisant les informations fournies par les comptables et les financiers ainsi que faire en sorte que les efforts des managers et des

¹ En passant de la comptabilité générale à la comptabilité financière on peut dire que la vision du comptable et du financier se converge.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

marqueteurs sera compris par les financiers, et enfin que les stratèges font en sorte que les objectifs soient en adéquation avec les efforts entamés et donc que les investissements immatériels et matériels soient rentables.

2-1-l'investissement immatériel, des tentatives de conceptualisation

Pleins d'études traitent les actifs/capitaux immatériels, néanmoins, peu d'entre eux traitent le concept « investissement immatériel » surtout au niveau microéconomique. En effet, la théorie du capital humain considère la scolarité et l'acquisition de l'expérience comme un investissement.¹ En outre, le spécialiste financier français, Pascal Devaux le définit comme étant « un ensemble des dépenses d'innovation principalement liées à la recherche et au développement, à la formation des salariés, à l'acquisition de logiciel, au marketing, à la publicité et au développement de l'activité commerciale. ».² Un ensemble d'activités dont l'intérêt est devenue intense dernièrement.

L'intérêt de l'investissement immatériel selon lui repose sur le fait que c'est un investissement qui contribue à l'amélioration de la compétitivité hors prix (décrit par certain, comme « une compétitivité structurelle ») qui concerne beaucoup plus la qualité des produits, et la perception de la marque. Cependant, Christophe Thibierge (1997)³ a essayé de donner une conceptualisation à ce type d'investissement, tout en étant prudent, pour ne pas intégrer des éléments qui s'écartent beaucoup de la définition d'un élément incorporel, il insiste : « Il ne faut pas prétendre à établir une liste exhaustive des éléments incorporels, au contraire, n'identifier de façon restrictive que les principaux éléments, ceux dont chacun s'accorde à dire qu'ils sont des éléments incorporels »

Il a cité plusieurs définitions parmi lesquelles, celle de Pourcin et Bourtin (1991), qui identifient l'investissement immatériel comme étant :

« Une allocation de ressources qui ne se concrétise pas par la création d'un bien matériel et dont l'avantage économique est généré sur plus d'un cycle d'exploitation », ainsi que celle d'Ochs (1996), qui le définit comme « Tout investissement intangible, dynamique

¹ Cousino.J.M (1989), Op.cit

² Voir : <https://www.mataf.net/fr/eco/edu/apprendre-leconomie/qu-appelle-t-on-investissement-immateriel-visite-le-27/01/2019-a-18:39>

³ Thibierge. CH (1997), « Contribution à l'étude des déterminants de la comptabilisation des investissements immatériels », these pour l'obtention du titre de docteur en sciences de gestion universite paris ix - dauphine

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

qui incorpore de manière durable, une part des connaissances dominantes dans le but de contribuer de manière spécifique ou processuelle à la compétitivité et à la valeur de l'entreprise »

sur la base de ces deux définitions, il a essayé de proposer une définition plus complète, plus claire et qui fait la distinction entre ce qui fait partie de la dépense immatérielle et tous ce qui est investissement immatériel en proposant une solution à « la dichotomie dépenses courantes-investissement » ou charges-immobilisation en comptabilité, à travers cette définition : «...C'est tout élément incorporel dont l'avantage est durable, c'est-à-dire, qui voit ses effets persister au-delà de l'année de sa création.

Si un salaire est susceptible de procurer un avantage économique, alors, il pourra être considéré comme une dépense. Si de plus cet avantage est durable, alors, on pourra parler d'un investissement immatériel »¹. En utilisant une approche additive, l'auteur a identifié les éléments faisant partie de l'investissement immatériel, et a exclu les réseaux de relations, considérés comme des éléments trop immatériels et qui ne requièrent pas un engagement de ressource bien identifiable, préalable à leur existence, ainsi il a exclu : la culture, le leadership, et le charisme des dirigeants et la motivation (non financière) des salariés.

On peut dire que l'actif immatériel est déjà détenu par l'entreprise, ça peut représenter le cumul des flux d'investissements immatériels réalisés auparavant, ça peut être constitué et créé par un tiers dans le cas d'une procédure d'acquisition, d'une licence ou d'une franchise, ou peut-être simplement acquis dans le cas d'un actif humain qui pourrait être acquis lors du recrutement d'un personnel qualifié. Ainsi il est développé à travers de nouveaux flux d'investissements immatériels dont la valeur peut déprécier dans le temps.

Le modèle proposé par Griliches (1981) reformulé par Hal et cité par Casta.J.F et Ramond.O (2008)², met en relation le stock immatériel et les flux immatériels :

$$K_t = (1-\alpha) \times K_{t-1} + I_t$$

K_t : Stock du capital détenu dans la période t

¹ Thibierge. CH (1997), Op.cit.

² Casta.J.F et Ramond.O, (2008) « Investissement en capital immatériel et utilité de l'information comptable étude comparative sur les marchés financiers, britanniques, espagnoles et français » PP43, 83, <Halsh.00679568> submitted on 20 Mars 2012.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

α : Un taux de dépréciation / $5 < \alpha < 20$;

I_t : Investissement en capital immatériel réalisé au cours de la période t

Il est clair que l'investissement immatériel diffère de l'investissement physique, il se distingue par les éléments hétérogènes qui le composent, liés souvent au capital humain, et ayant une rentabilité difficilement détectée. L.C.Hunter and Webstar.E and Wyatt.A (2005)¹ Identifient ces trois critères qui rendent la mesure de cet investissement plus difficile à savoir : L'incertitude, la difficulté de la prévision des cash-flows, l'exposition à un nombre important de risques non actuariels et la non appropriation : il s'agit d'un investissement dans des éléments dont l'entreprise n'est pas propriétaire et dont elle ne les contrôle pas ou qui sont facilement copiés ou imités ;

Ainsi ce qui complique encore la tâche de l'évaluation de l'investissement immatériel c'est le fait que la motivation de son évaluation n'est pas clairement définie et les avantages de celles-ci sont difficilement admises, où jusqu'à aujourd'hui il n'y a pas un cadre de mesure clair à adopter

Guillo. S et al², justifient la tendance des entreprises vers l'investissement immatériel par le fait qu'il soit en cohérence avec la nouvelle économie dite : « une industrie de future » dont la compétitivité repose sur la nouvelle technologie qui requiert des qualifications supérieures. le choix d'investir massivement en immatériel a été justifié par la tendance de la majorité de ces entreprises à la délocalisation de leurs activités de production dans des pays ayant une main d'œuvre plus productive et moins coûteuse ainsi que se limiter à la conception qui nécessite plus de dépenses en recherche, en étude et en formation.

2-2- les éléments d'investissement immatériel les plus répondus

L'immatériel n'a pas de frontière stable, il englobe tous ce qui résulte des dépenses entamées par l'entreprise pour acquérir et développer ces éléments. Ces dépenses sont considérées par les économistes comme un investissement immatériel.

¹ L.C.Hunter and Webstar.E and Wyatt.A (2005), "Measuring intangible investment", Intellectual propriety research institute of Australia, Working Paper No 18/05

² Voir Guillo.S et al, Octobre (2018), « l'investissement des entreprises françaises est-il efficace ? », Les synthèses de la fabrique n°22.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

2-2-1-La recherche et développement

Elle comprend le travail créatif réalisé pour augmenter le stock des connaissances et l'utiliser afin de créer de nouvelles applications et ce à travers soit¹ :

- **La recherche basique (fondamentale) :** Le travail théorique et expérimentale réalisé pour acquérir de nouvelles connaissances des faits observables et phénomènes sans aucune application, un produit ou une utilisation ;
- **La recherche appliquée :** Les investigations sont réalisées pour acquérir de nouvelles connaissances directement liées à un objectif visé ;
- **Le développement expérimental :** C'est un travail systématique, extrait en se basant sur des connaissances qui existent déjà, générées des recherches et des expériences pratiques. C'est sur la base de ces connaissances qu'on produit de nouveaux matériels, produits, qu'on installe de nouveau processus, des systèmes et services ou qu'on améliore les produits et les installations déjà existants.

L'importance des capacités intellectuelles du personnel pourrait dans certains cas, refléter l'importance donnée à la recherche et développement par les décideurs. L'importance de cet actif (développement)/dépenses (recherche) diffère d'une entreprise à une autre, il constitue l'actif le plus important dans les entreprises pharmaceutiques, nucléaires, pétrolières, minières...industrielles et surtout dans les pays qui affectent un budget important à la recherche. Une recherche ne peut être considérée comme un actif ou capital immatériel, que dans le cas de génération et de développement de nouvelles idées ou procédures qui génèrent ou qui sont susceptibles de générer un avantage économique futur (augmentation de la productivité, amélioration de la qualité, augmentation du bénéfice...). C'est un des investissements ayant un taux de risque d'échec très élevé, et comme le dicte la finance, le risque est en corrélation positive avec la rentabilité. Ainsi, dans la majorité des cas, cet actif répond à un besoin spécifique, parce que le point de départ de la recherche c'est d'inventer, créer, proposer des solutions à des problématiques, répondre aux besoins évolutifs et survivre dans un marché qui est de plus en plus compétitif, ou simplement c'est pour le développement des connaissances et du savoir.

¹ Vosselman. W, « Measuring intangible investment, initial guidelines for the collection and comparison of data on intangible investment », Netherland central bureau of statistics, OCDE 1988.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

2-2-2-La formation

La formation comprend tous les différents processus formels ou informels à travers lesquels on développe, on maintient ou on améliore la compétence de la force de travail¹. C'est des dépenses² que l'entreprise engage dans l'objectif d'accompagner les investissements matériels et le développement technologique effectués par l'entreprise, pour favoriser l'acquisition de nouvelles qualifications, connaissances et compétences. Ce qui distingue ce type de dépenses, c'est leur caractère obligatoire³ ainsi que le risque que ces dépenses soient transférées à une autre entreprise en cas de départ de l'employé formé, c'est pour ça que l'exigence d'un contrat à durée déterminée permet à l'entreprise d'éviter ce problème. Ce type de dépense est à l'origine du développement d'un personnel qualifié et compétent.

On peut parler aussi du recrutement, et de toutes les dépenses visant la motivation et assurant le bien être des employés comme types d'investissements en capital humain, le champ n'est pas délimité tant qu'il n'y a pas de consensus sur une définition claire.

2-2-3-l'acquisition des logiciels

Le logiciel c'est un bien durable et reproductible (imitable ou copiable) dont la phase de conception constitue la phase essentielle pour sa production, sa spécificité est accentuée d'une part par : Les problèmes liés à son identification d'autre part par la difficulté de la détermination de sa valeur et de l'estimation de son coût (dépenses informatiques)⁴. Considérer le logiciel comme un actif ou une dépense immatérielle, dépend du rôle qu'il occupe au sein de l'entreprise. Il faut bien distinguer⁵ entre les logiciels du fonctionnement, des logiciels qui sont à l'origine des bénéfices et avantages générés, ou qui contribuent au développement de l'entreprise, à son pilotage, à sa gestion des risques et lui permettant d'être en veille environnementale...etc.

¹ Vosselman. W, (1988), Op.Cit

² Bulletin de la banque de France-N°40-Avril 1997, PDF

³ Offre d'une formation obligatoire en France dans les entreprises qui recrutent plus de 10 salariés, taxes de formation supprimée en Corée en Australie. La France, la Belgique et le Danemark offre un congé de formation rémunéré où c'est à l'employé de décider si il a besoin d'une formation. Voir : Blöndal et al. (2001), en Algérie, la formation et les stages sont obligatoires au moins une fois par année.

l'investissement en capital humain via l'enseignement et la formation post-obligatoires disponible sur <https://www.oecd.org/fr/eco/perspectives/2727167.pdf>

⁴ Bulletin de la banque de France-N°40-Avril 1997, Op, cit

⁵ Idem

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Ainsi, autre que le logiciel, on doit prendre en considération toutes forme d'investissement qui vise l'acquisition des nouvelles technologies et l'adaptation avec les nouvelles tendance qui s'accompagne dans la majorité des cas par l'embauche de nouveaux employés, les formations, ainsi que l'acquisition de nouveaux matériels...etc.

2-2-4-L'action commerciale ou l'investissement en marketing

Elle recouvre toutes les dépenses entamées pour renforcer le potentiel commercial de l'entreprise, soient : Etude de marché, anticipation des besoins, actions de communication, implantation commerciale, mise en place d'entretien d'une logistique des ventes¹. En effet, c'est à travers une campagne publicitaire séduisante et en offrant des produits qui répondent aux besoins du marché que l'entreprise puisse augmenter ses ventes et préserver son positionnement concurrentiel. C'est ce qui assure une performance commerciale, génère une bonne réputation, fait connaître la marque et permet à l'entreprise d'être en veille avec son environnement. L'action commerciale doit être en cohérence avec l'évolution du marché, le positionnement de l'entreprise et avec son budget.

2-3-la rentabilité de l'investissement immatériel

Comme tout type d'investissement, le projet d'investissement immatériel peut être rentable ou non, et pour assurer qu'on adopte la meilleure stratégie d'investissement, il faut avoir des outils statistiques permettant d'estimer le retour sur les dépenses engagées dans un projet bien déterminé.

En recourant à la théorie comptable, Cousineau J.M² a présenté le modèle de mesure de la rentabilité de l'investissement en capital humain, un modèle qui peut être élargi pour refléter la rentabilité des autres éléments.

La formule :

$$\sum_{t=n+1}^N R_t > \sum_{t=0}^n C_t^3$$

¹ Bulletin de la banque de France-N°40-Avril 1997, Op, cit

² Cousineau.J.M ,Op.cit

³ Lors de la période d'étude, l'étudiant est supposé prêt à supporter des coûts de scolarité en plus des coûts d'opportunité (salaire qu'il aurait pu recevoir s'il a choisi de travailler au lieu de continuer ces études), dans un marché supposé prêt à rémunérer les individu selon leurs degré de scolarisation, ce qui leur motive à poursuivre

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Sachant que la période $t = 0$ jusqu'à $t=n$ représente la période d'étude et de scolarité

La période $t=n+1$ jusqu'à N représente la période du travail et N l'âge de retraite. Cette formule suppose que les revenus générés en contrepartie du travail fourni étalés sur le temps, sont supérieurs aux coûts de scolarité supportés.

Il faut que le salaire soit en corrélation positive avec le niveau de scolarité,

$$W_s - W_{s-1} > 0 \text{ avec } C_t > 0 \text{ ce qui donne : } W_s > W_{s-1}$$

Les sommes de revenus futures actualisées (escomptées) doivent être supérieures ou égale à ceux des coûts supportés.

$$\sum_{t=n+1}^N \frac{R_t}{(1+r)^t} \geq \sum_t \frac{C_t}{(1+r)^t}$$

Le taux de rentabilité interne qui permet de dire est ce que la scolarité est un investissement rentable ou pas ? C'est le taux qui égalise les revenus escomptés et les coûts escomptés. Ce taux « r » représente : « le montant des revenus additionnels exprimés en pourcentage, que l'on exige en retour d'un sacrifice de consommation »¹, il permet d'éliminer les survaleurs qui peuvent fausser le calcul (valeur temps de l'argent). Selon l'auteur, c'est un taux subjectif qui dépend des préférences des individus.

Si la formation et l'éducation ont été admises comme forme d'investissement, l'un des problèmes majeurs dont les marqueteurs souffrent c'est de prouver que l'action commerciale, que le marketing est une action profitable. Le livre rédigé par Antony Young & Lucy Aitken « profitable marketing communication, a guide to marketing return on Investment »² a traité la notion de la rentabilité de l'action commerciale ainsi que la difficulté de montrer et mesurer sa valeur. Il a défini le marketing ROI en disant : « marketing return on investment is about creating positive value for a business or a brand through demonstrating cost versus payback. A lot of marketing is currently well skilled in demonstrating affect, yet fails miserably when it

leurs études, pourtant ça reste un choix qui dépend de plusieurs autres critères et ceci, reflète et justifie la différence décelée entre le taux d'escompte d'un individu à un autre. Un taux d'escompte faible montre que l'individu a moins tendance à poursuivre ces études et préfère travailler même avec un salaire plus bas. Ce taux est calculé par la division des revenus escomptés sur les coûts escomptés. Un résultat supérieur ou égal à 1 permet de supposer que l'individu choisit un niveau d'étude supérieur.

¹ Cousineau.J.M ,Op.cit

² Young.A & Aitken.L « profitable marketing communication, a guide to marketing returns on Investment » (2007), Kogan page, London and philadelphia.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

comes to demonstrating actual cost effectiveness »¹ et il rajoute “marketing ROI is about driving growth. This can be through short-term improvements in cash flow or via capital gains thanks to winning customers trust and confidence. Both of these outcomes will evolve into long term profit...it is about the smart investment of marketing funds”².

Par ailleurs, il est encore compliqué de mesurer la rentabilité générée des logiciels, la rentabilité de la seule acquisition d'un logiciel ne peut être déterminée séparément de celles des autres éléments qui génèrent de la valeur. Il est encore plus difficile de prouver si ce type d'investissement est efficient ou pas. Cependant, il y a des méthodes financières classiques (VAN, TRI, ROI et délais de récupération du capital investi), mesurant la rentabilité de tout investissement en informatique, utilisée par les entreprises qui le reconnaissent comme un créateur de valeur³.

D'autre part, à la différence des autres types de dépense, la rentabilité de la recherche et développement est clairement constatée lors du développement d'un nouveau produit, procédure, ou idée, en fait, c'est l'élément innové qui détermine si les recherches ont atteint le stade voulue ou pas. En outre, l'évaluation reste une étape très difficile pour tous ces investissements immatériels, ainsi, leur admission comme un investissement dépend des décisions stratégiques de l'entreprise.

En effet, si l'évaluation quantitative est compliquée, la méthode qualitative est plus facile à exécuter. C'est une autre façon pour déterminer le degré de rentabilité du projet d'investissement immatériel en répondant à un ensemble de questions. Une méthode qui a été proposée par un chercheur⁴ après avoir interrogé les dirigeants de 3 entreprises sur ce sujet, les questions concernaient les formations de personnel, les R&D, l'investissement en marque, en capital relation client, l'auteur est parti de leurs réponses pour formuler le questionnaire

¹ Young.A & Aitken.L, Op.cit

² Idem

³ <http://www.reseaucerta.org>, la rentabilité d'un investissement informatique, publié en novembre 2014, consulté le 14/07/2019 à 11 :05

⁴ Damien .P, « Critère de décision pour investissement matériel et immatériel dans l'entreprise type »Haute Ecole Groupe ICHEC - ISC St-Louis - ISFSC Enseignement supérieur de type long de niveau universitaire, Mémoire présenté par pour l'obtention du diplôme de Master en "SCIENCES COMMERCIALES" Année académique 2011 – 2012 site <http://otherways.be/wp-content/uploads/2014/11/PANSDAMIENMOSSOUXJEAN.pdf>

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

ci-dessous supposé permettre aux dirigeants d'évaluer la rentabilité de tout projet d'investissement immatériel.

Question :

- 1) Le projet d'investissement est-il en accord avec l'ADN (la raison d'être) de l'entreprise ?
- 2) L'investissement immatériel représente-t-il une plus-value pour la valeur globale de l'entreprise ? Si oui, de combien est ce multiplicateur ?
- 3) Est-ce que cet investissement immatériel va transformer un « passif émotionnel » (par exemple : démotivation et manque de confiance du personnel, manque de communication entre eux) en un actif émotionnel, c'est-à-dire à valeur positive
- 4) Est-ce que cet investissement immatériel va transformer un « passif connaissance » (par exemple : manque de vision, knowledge management négatif, partage des connaissances inefficaces, réseaux négatif) en un actif connaissance, c'est-à-dire à valeur positive ?
- 5) Est-ce que cet investissement immatériel va augmenter la cohérence du projet dans l'entreprise ?
- 6) Est-ce que cet investissement immatériel va augmenter le rayonnement positif et constructif de l'entreprise, tant en interne qu'en externe ?
- 7) Est-ce que cet investissement fluidifie les processus, augmente la performance et la résilience de l'organisation ? (Il serait intéressant de pouvoir déterminer la valeur potentielle que cela représente).
- 8) Est-ce que cet investissement immatériel va transformer la connaissance collective en business ?
- 9) Est-ce que cet investissement immatériel - qu'il s'agisse d'une analyse, une enquête ou un audit - va nous permettre de mettre le doigt sur les zones floues qui sont en fait des zones de création de valeur positive ? (Il serait intéressant de pouvoir déterminer la valeur potentielle que cela représente).

Sources : Damien. P, (2012), Op.cit.

2-4-l'investissement immatériel selon une vision macroéconomique

Le rapport de la banque mondiale (2008) ¹ considère que la richesse créée par un pays, autre que sa richesse produite et ses richesses naturelles, une richesse immatérielle résiduelle. Cette richesse est constituée principalement par le capital humain avec ses connaissances et savoirs implicites dans sa force de travail, son capital relationnel/social qui reflète le degré de confiance entre les individus et leurs capacité à travailler ensemble pour arriver à atteindre un objectif commun, ainsi que le gouvernement et l'administration qui devront être efficaces et efficaces et devront participer au développement de la productivité dans un pays. Ce rapport, établi sur la base des recherches entamées par des chercheurs appartenant à différents pays, met en relation l'importance de la valeur de cette richesse avec la qualité du système législatif, le degré de respect des lois, la clarté des droits de propriété et le degré d'efficience du système législatif et du gouvernement. Cependant, le vrai impact ainsi que sa valeur sont très difficile à démontrer, la majorité des recherches mentionnées se limitent à l'étude du

¹Where is the wealth of nations, measuring capital for 21 st century”, the world bank, washintong.D.C,(2006).

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

capital humain, dont l'investissement a été limité à son tour à l'éducation, réduite dans les modèles mentionnés, au niveau d'instruction, malgré l'existence d'autres types d'investissement dans la santé, l'alimentation, et la formation, en effet, le manque d'informations pertinentes en la matière et la difficulté de comparaison, limite ces recherches à l'éducation et au capital humain.

En effet, on ne peut pas négliger que le capital relationnel a une grande importance, ça peut déjà refléter l'environnement sociale dans lequel les entreprises sont implantées ainsi que leurs relations avec les ménages qui pourraient vraiment impacter la productivité. Imaginant une économie sans confiance, toutes les transactions qui règnent l'économie et la construisent (surtout le système financier) se seraient détruites. Admettre ça comme un capital n'est pas si difficile, car son importance est assez claire, mais estimer sa valeur ou quantifier son impact sur la productivité est très difficile pour ne pas dire impossible. Ainsi, la définition et la conceptualisation de l'investissement dans le capital social est très difficile à cerner.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Section 2 : L'immatériel, un investissement ou une charge : traitement en comptabilité

« Les deux choses les plus importantes qui n'apparaissent pas au bilan de l'entreprise c'est sa réputation et ses hommes » .Henry Ford ¹

1-l'immatériel, critère de comptabilisation

Le capital immatériel désigne l'ensemble d'actifs non monétaires et sans substance physique détenus par l'entreprise en vue de leur utilisation pour la production ou la fourniture de bien et de service². Une partie de ces actifs est retenue par la comptabilité, c'est l'ensemble des actifs incorporels qui sont considérés 'identifiables répondant aux critères de comptabilisation suivants :³

- qu'il soit identifiable (susceptible d'être séparé ou dissocié de l'entité et d'être vendu, qu'il soit cédé, concédé par licence, loué ou échangé... ou qu'il résulte de droits contractuels ou d'autres droits légaux, que ces droits soient ou non cessibles ou séparables de l'entité ou d'autres droits et obligations) ;
- Contrôlable (l'entreprise a le pouvoir d'obtenir des avantages économiques futurs découlant de la ressource sous- jacente et si elle peut restreindre l'accès des tiers à ces avantages) ;
- Qu'il génère des avantages économiques futurs (production d'un bien, économie de coût...)

S'ils ne répondent pas aux caractères précités, ils peuvent être retenus en tant qu'actif seulement dans le cas où l'entreprise adopte la stratégie de croissance externe à travers un regroupement d'entreprise. Ce processus permet de reconnaître le goodwill, qui est un actif présentant des avantages économiques futurs résultant des autres actifs acquis qui ne sont pas identifiés individuellement (ne sont pas comptabilisés séparément).

¹ Pierre Prejean, « capital immatériel, Dossier spécial, Revu française de comptabilité N°495 Février 2016.

² Bressieux-Olliver.C et Wallisert, « le capital immatériel : Etat des lieux et perspectives », RFG, N°207, 2010, P85.

³ La norme comptable internationale qui traite les actifs incorporelle, n°38, §11.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Les avantages économiques futurs liés au goodwill peuvent résulter d'une synergie entre les actifs identifiables acquis ou provenir d'actifs qui, pris individuellement, ne satisfont pas aux critères de comptabilisation. On peut dire que le goodwill est un ensemble d'actifs non retenu en comptabilité, qui reflète la synergie entre ces actifs, et la synergie entre ces actifs avec ceux de la société mère.

1-1-L'importance de la prise en compte de l'immatériel en comptabilité

Le passage aux normes comptables internationales a permis d'élargir la liste des actifs immatériels reconnus par la comptabilité, malgré cette évolution, la reconnaissance comptable des immatériels, reste partielle. En outre les actifs immatériels non retenus sont multiples¹ du fait que les conditions citées préalablement excluent chaque élément qui ne répond pas aux critères du classement (actif, charge). L'intérêt donné à la communication des informations concernant ce type d'investissement a remis les outils de comptabilité en question.

Le manque² ou la disponibilité de l'information immatérielle peut avoir une influence sur les décisions des dirigeants. L'information qualitative peut être imprécise voir même subjective. L'existence des informations chiffrées concernant la valeur de ces actifs et leur développement d'une année à une autre, est très utile, toutefois, ça ne peut être fourni par la comptabilité financière.

La communication sur les actifs immatériels donne aux dirigeants une meilleure vision sur la valeur et la performance de ses ressources à forte intensité de savoir (OCDE 2006)³. Pour Fabre. B⁴, "Lorsque la recherche d'un pouvoir de marché ou encore la restauration d'une légitimité semblent nécessaires, une communication fondée sur les actifs immatériels peut jouer un rôle prépondérant."

En fait, les recherches portant sur la comptabilisation des ressources humaines datent des années 70, Ces réflexions répondent au besoin évolutif des tiers, d'obtenir des informations sur la contribution des ressources humaines dans la performance de l'entreprise⁵.

¹Bouden I et Casta J.F (2012) « l'identification du capital immatériel dans les états financiers : problématique et enjeux », P-V Ngobo (ed) economica, France.

² Fabre. B (2010) le rôle de la diffusion d'information relatives aux actifs immatériels auprès des parties prenantes : synthèse et illustration », Montpellier, France.

³ OCDE(2006)

⁴ Fabre. B, (2010), Op.cit.

⁵ Lionel. I (2012), Op.cit.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

L'intérêt donné à ces éléments n'est pas nouveau, ainsi l'importance donnée à la communication a été constatée avant même l'apparition des normes comptables internationales.

Casta (1999)¹ atteste que la comptabilité des ressources humaines permet de : suivre les coûts d'investissement en ressources humaines ; d'expliquer le goodwill et de développer la gestion du personnel. Dans le même sens, Stephen. H et George.O (2009)², s'oppose à l'idée de considérer la comptabilité un système défaillant parce que les actifs immatériels s'échappent de son bilan. Les états financiers que la comptabilité doit fournir sont multiples, parmi lesquels le compte de résultat qui communique des informations que l'on peut utiliser pour estimer la valeur des intangibles, selon lui on ne peut pas parler d'insuffisance informationnelle tant qu'on dispose d'un état financier qui couvre les dépenses immatérielles.

Farjaudon.A (2010), de sa part, insiste que la notion d'actif immatériel est « spéculative »³. En effet, la comptabilité n'aura pas de crédibilité si elle communique, à travers son bilan, des informations qui concernent des éléments dont l'existence ne peut pas être prouvée, et dont la valeur est approximative.

1-2- Identification, typologie selon les normes comptables

La notion d'immatériel est vague et ses éléments sont multiples, ainsi, la comptabilité, dans le cadre de l'activité normale de l'entité, ne peut constater que quelques éléments sous forme d'actif incorporel. En revanche, dans le cas où l'entreprise décide de recourir à la croissance externe, elle peut activer, disant la majeure partie des éléments immatériels, sous forme d'actif (goodwill).

L'immatériel est régi par trois normes : IAS 38, IAS 36, et IFRS 3. Ces normes concernent les éléments immatériels activés, les critères d'identification et classification et les règles d'évaluation et de comptabilisation. Dans le monde professionnel, il est fréquent que l'entité dépensent des ressources ou assument des passifs pour l'acquisition, le

¹ Casta J.F. (1999) cité par : Lionel Escarffre, (2002), « Contribution à l'analyse des déterminants de l'offre d'information sur le capital intellectuel », Gestion et management, université Paris Dauphine, 2002.

² Stephen. H et George. O (2009), "Accounting for intangible assets there is also an income statement", Columbia business school.

³ L'auteur considère que donner une évaluation approximative à des éléments qu'on détermine en suivant notre intuition (il n'y a pas une méthode scientifique qui permet de déceler des éléments qui en plus de leur non existence physique ne sont pas identifiable) est une spéculation et une fantaisie.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

développement, le maintien ou l'amélioration des ressources incorporelles telle que¹ : « Des connaissances scientifiques ou techniques ; La conception et la mise en place de nouveaux procédés ou systèmes ; licences ou propriétés intellectuelles ; connaissance du marché et marques commerciales (y compris les noms de marque et les titres de publications) ». Des exemples courants d'éléments incorporels entrant dans ces rubriques générales sont² : « les logiciels ; brevets ; droit de reproduction cinématographique ; listes de clients ; droits de service des prêts hypothécaires ; licences de pêches ; quotas d'importations ; Franchises ; relation avec les clients ou les fournisseurs ; fidélité des clients ; parts de marché et droit de distribution. »

Schevin. P (2005)³ identifie les actifs immatériels comme étant : « des éléments du patrimoine de l'entreprise qui présentent simultanément les caractéristiques suivantes : absences de substance physique ; durée de vie indéterminée ; unicité ou au moins forte spécificité ; grande incertitude sur ses revenus futurs ; inséparabilité », c'est ces critères qui rendent la comptabilisation de ce type de ressource plus difficile. Tous les éléments ne satisfont pas à la définition d'une immobilisation incorporelle, à savoir le caractère identifiable, le contrôle d'une ressource et l'avantage économique future, sont comptabilisés comme des charges.

1-3-L'immatériel comptabilisé et les difficultés liées à son évaluation

En plus de l'absence d'une définition précise et des multiples classifications, se rajoutent d'autres problèmes et difficultés⁴ :

- **Le problème d'hétérogénéité** : L'immatériel ne forme pas un groupe unifié, c'est une collection d'éléments hétérogènes. si l'objet est de chercher l'effet de l'investissement immatériel, c'est plus utile de traiter chaque élément individuellement que de travailler en considérant l'investissement immatériel en tant qu'un seul élément.
- **Le problème de différenciation entre tangible et intangible** : La ligne de division et de séparation entre matériel et immatériel n'est pas toujours facile à

¹ La norme comptable internationale de comptabilité qui traite l'actif incorporel, n°38, § 9.

² ibid

³ Schevin, P (2005), "Dépréciation d'un goodwill : les nouvelles règles IAS/IFRS". R.F.C. 382 Novembre

⁴ Clement. W et al, « Intangible Investment from an evolutionary perspective », OECD, 1998.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

dessiner. Il y a des types d'immatériel qui sont pratiquement Hardware ou bien des investissements physiques. L'attribution de certaines parties de Software en actif matériel ou immatériel pose problème. En outre, plusieurs biens physiques intègrent des éléments immatériels, d'autres investissements immatériels contiennent des fois des composantes matérielles.

- **La distinction entre Flux et Stock** : la distinction entre ces deux notions n'est pas claire. les variables de flux (Flow variable) comme les dépenses en publicité sont souvent confondues avec des variables de stock (stock variable) la marque, les brevets, le goodwill...etc. une distinction claire est essentielle.

L'importance des dépenses immatérielles, la nécessité de leur évaluation et leur contrôle ainsi que les avantages de la communication des informations les concernant rendent l'activation de ces dépenses nécessaire. Cependant, l'activation de ces dépenses n'est pas une chose facile car¹ :

- Les actifs immatériels sont souvent évalués sur la base des coûts (dépenses capitalisées) alors que la valeur économique de ces éléments n'est pas nécessairement égale à son coût. Les experts affirment que le lien entre dépense et revenu futur est devenu plus ambigu dans l'économie du savoir.
- A la différence des actifs tangibles, la connaissance ou le savoir n'est pas sujet d'une diminution de valeur.
- Si l'évaluation des actifs immatériels se fait sur la base des méthodes d'évaluation économiques (le concept de la valeur prospective : les cashflows ou les futures cashflow), les problèmes suivants auront lieu : Le risque d'être subjectif dans l'évaluation des cashflows ; la division des actifs immatériels pour traiter chaque élément à part; la détermination de la date d'introduction de la production d'un intangible dans le bilan ; les cashflows dépendent fortement des fluctuations des taux d'intérêt, de l'inflation...etc.

Martoy et Verdir (2000)² à leur tour voient que le goodwill peut refléter les résultats futures ou les gains potentiels générés par les synergies dégagées lors du regroupement

¹ J. b backhuijs et al 9 juin 1999 "Measuring and reporting intellectual capital Experience Issues and prospects", Final Report for the Benefit of the Dutch Ministry of Economic Affairs and the Intangible Assets Pilot Project Sounding Board Group, Amsterdam.

²Martory B. et Verdier F. (2000), « Comment traiter le goodwill ? Pratique d'une théorie »,

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

d'entreprise qui ne sauraient être entièrement attribuées à des éléments immatériels. La difficulté de détermination des cash-flows liés à ce type d'actifs incite à dire que le « Goodwill » inscrit en bilan, est un montant ne reflétant pas la valeur des éléments immatériels existants avec exactitude.

En outre, dans le cadre de l'évaluation postérieure à la comptabilisation initiale du goodwill, Pierre Shevin¹ indique que l'évaluation annuelle, la constatation des pertes de valeur potentielles liées aux actifs incorporels et au goodwill ayant une durée de vie indéfinie, au lieu de les amortir, a résulté de la remise en question continue de cette technique d'intégration continue et automatique au résultat. La révision a touché à la norme IAS 22 qui a été remplacée par IFRS 3, ainsi que la modification de la norme IAS 36 et IAS 38. L'auteur indique que la norme IAS 36 n'a pas traité le goodwill d'une manière spécifique. Le modèle d'évaluation basé sur la valeur recouvrable prévue par la norme IAS 36, soulève une difficulté particulière du fait que le goodwill, comme d'autres actifs de support ne génère pas de flux de trésorerie future spécifiques.

2-Typologie de l'immatériel et leur traitement comptable selon les normes IAS/IFRS

La notion de l'immatériel existe avant même d'adopter les normes comptables internationales, mais l'explication de l'écart constaté lors du regroupement d'entreprise par la détention de ces éléments, ainsi que l'activation de ces éléments en comptabilité incitent à dire que la comptabilité immatérielle est développée en premier lieu lors de l'adoption de ces normes, précisément la norme IFRS 3.

Une étude qui a été réalisée par Mohamed-Larbi Aribou (2009)², soulève la question de la justification de la nécessité de l'activation des dépenses immatérielles, en effectuant une analyse de la situation boursière des deux sociétés en évaluant l'évolution du ratio market to book, il a montré que les normes internationales permettent une comptabilisation plus pertinente des intangibles dans les entreprises high-tech. Il a constaté que d'importantes

¹ Shevin. P (2015), Op.cit.

² Mohamed-Larbi Aribou. L'évaluation comptable de l'immatériel dans les entreprises high-tech. Revue Française de Comptabilité, Ed. comptables-Malesherbes, (2009), pp.12. <halshs-00445609>

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

survaleurs ont été activées. Sandrine. B (2014)¹ de sa part, montre que le passage aux IAS/IFRS n'a pas fait varier le montant global des actifs incorporels, toutefois ça avait des effets de substitution au profit du goodwill, en d'autre lieu, elle constate qu'après l'adoption de ces normes, les entreprises communiquent de plus en plus d'informations utiles sur l'immatériel. Farjaudon. A (2010)² voit que les normes IFRS ont amélioré la perception de ces actifs et ont renforcé l'intérêt porté sur eux, surtout la marque générée en interne, qui grâce à ces normes, aura la possibilité d'un enregistrement séparé du goodwill. Une comptabilisation qui selon cet auteur, améliore le pilotage de l'entreprise, en donnant la possibilité de suivre cette richesse à travers des indicateurs qui estiment les pertes de valeur en cas d'une dépréciation.

Avec ces normes, les marchés financiers intègrent mieux de telles contributions dans les cours et les rentabilités boursières, surtout pour les firmes ayant des valeurs importantes d'actifs incorporels. En revanche l'étude d'Ollier Bessieux et al (2009)³ montre que même après le passage aux normes internationales, un nombre important d'entreprises avaient une stabilité dans les montants immatériels saisis dans leurs comptes.

2-1-l'actif incorporel, l'élément immatériel qui répond au critère de comptabilisation

Dans le cadre des normes comptables internationales, qui ont introduit le principe de la prééminence de la réalité économique sur l'apparence juridique, qui a changé la perception de la notion d'actif, d'un élément que l'entreprise possède, à un élément que l'entreprise exploite et en tire profit, ce qui permet d'intégrer les éléments, contribuant à la création de valeur et générant des avantages économiques futurs, à la liste des actifs, malgré qu'ils soient non détenus juridiquement par l'entreprise.

D'ailleurs, L'enregistrement à l'actif incorporel selon la norme IAS38⁴, est le résultat d'une opération d'acquisition, de production ou de location d'un élément : « Non monétaire »,

¹ Sandrine B et al, « Les normes IFRS sont-elles amélioré le contenu informationnel des immatériels? Le cas des entreprises françaises coté », comptabilité contrôle et audit, 2010/1, Tom 16, PP 7-32.

² Farjaudon. A(2010), « De la comptabilisation au pilotage : »le cas des marques, le capital immatériel : Etat des lieux et perspectives », Montpellier, France.

³ Ollier Bessieux, Marie et al. Les effets de l'adoption obligatoire des normes IFRS sur les incorporels : le cas de la France. La place de la dimension européenne dans la Comptabilité Contrôle Audit, May 2009, Strasbourg, France, 2009. halshs-00458968

⁴ I AS38 Op.cit.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

car les actifs monétaires /financiers sont comptabilisés séparément, « Identifiable», on entend par identifiable : la possibilité de l'évaluer et de percevoir son intérêt économique, l'évaluer et estimer sa dépréciation, ou si c'est possible avoir un contrat, un agrément, un document qui montre sa possession. Finalement, qu'il soit « séparable » de l'entité, ce qui permet de le vendre, louer, échanger, transférer...

La liste des éléments incorporels, identifiés par la comptabilité, selon le normalisateur comptable algérien¹ qui adopte la même définition d'actif que celle du normalisateur international est la suivante :

20 : actif incorporel ; **203** : Frais de développement mobilisables ; **204** : Logiciels informatique et assimilés ; **205** : Concessions et droits similaires, brevets, licences, marques ; **207** : Ecart d'acquisition ou goodwill ; **208** : Autres immobilisation incorporelles ;

Selon La² comptabilité, pour comptabiliser un montant en actif, il faut qu'il soit rentable et que son évaluation soit possible. Dans le cas d'acquisition, l'actif incorporel est enregistré à son coût d'acquisition qui comprend son prix d'achat y compris les droits de douanes et les taxes non récupérables après déduction des remises et rabais commerciaux.

Dans le cas d'un actif crée par l'entreprise, il n'est plus facile de définir si l'actif répond aux critères de comptabilisation, on doit identifier deux phases, phase de recherche et phase de développement. Dans la première on constate les charges par nature, qui représentent une évaluation précise, des dépenses supportées. Si on a pu identifier l'avantage crée on peut passer une écriture comptable qui fait naître un actif incorporel et constater la phase du développement.

Les conditions nécessaires pour qu'on puisse parler d'un développement d'actif incorporel sont : sa faisabilité technique, l'intention de l'entreprise à le développer et l'exploiter après sa création, s'il s'agit d'un élément exploitable ou non, dont l'entreprise est capable ou non d'achever et à évaluer son coût d'une façon fiable.

¹ Loi 07/11, Op. cit

² Cette partie contient une analyse de la partie (de la loi 07-11 portant SCF cité au supra) qui traite les actifs incorporels. Comme, le SCF ne donne pas des précisions sur ces points en cas d'un regroupement d'entreprise le comptable algérien adopte les normes comptables internationales pour les enregistrements comptable qui en résulte.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Il est important ici de rappeler la définition de l'actif ou de l'investissement qui distingue la phase de recherche de celle du développement, ce qui montre que l'on ne peut pas parler d'un investissement que s'il s'agit d'un élément qui permet de générer de la valeur.

Cette valeur est perçue lors de la création d'un nouveau produit, d'un processus ou d'une procédure qui permet d'accroître le revenu de l'entreprise à travers la diminution de ses charges, l'accroissement de la quantité ou la qualité de ses produits.

En revanche, plusieurs éléments sont exclus de la liste des actifs incorporels pour rejoindre celle des actifs immatériels, car, en comptabilité la création de valeur ne suffit pas si son évaluation est inaccessible. Une partie de ces éléments a été déterminée par la norme IAS38 à leur tête Les marques, Notices, Titres de journaux et de magazines, et autres éléments similaires en substance.

Lorsqu'il s'agit d'un actif corporel, on parle d'une location simple ou location financière, qui représente un contrat qui assure l'utilisation et l'exploitation de cet élément par un tiers considéré comme le nouveau propriétaire économique de ce bien car il bénéficie de ces avantages économiques et futurs bien que la propriété juridique est toujours gardée pour le locataire. Dans le cas d'un actif incorporel, la règle est maintenue, les procédures permettant l'utilisation de ce type d'actif sont multiples¹ et diffèrent d'un actif à un autre.

Après la clôture de l'exercice, il est important de constater la réduction de valeur² qui est due à la simple utilisation de l'actif, au progrès technique, à l'environnement économique, juridique ou à autres critères qui peuvent affecter négativement la valeur de cet actif, ainsi, il faut déterminer s'il s'agit, d'un élément à durée d'utilité finie ou infinie et enfin de choisir entre un modèle d'évaluation sur la base des coûts, ou celui de la réévaluation.

2-2-1-Le goodwill, immatériel acquis

Lorsque l'entreprise opte pour la stratégie de la croissance externe à travers le regroupement d'entreprise³, elle sera capable d'activer ces éléments immatériels et les

¹ Voir : Robert. O, Le petit IFRS, les notions clés en 22 fiches les normes internationales présentées par thèmes. Dunod, Paris, 2014 ; Barlan. A et al, comptabilité approfondie, MD expertise comptable, Editions Foucher, 92170, Vanves, 2009, PP78 ,83 ; Robert. O et Marisse. M.P, Manuel et application, Duoond, Paris, 2011.

² Idem

³ Selon la norme IFRS 3 § 3, la transaction effectuée représente un regroupement d'entreprise, si les actifs acquis et les passifs repris représentent une entreprise.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

enregistrer en comptabilité. L'écart d'acquisition qui est le prix que l'acquéreur accepte de payer en se basant sur des informations financière et non financières fournies, est dans la majorité des cas supérieur à la valeur comptable qui est égale à son actif net. C'est ce qu'on appelle « le goodwill ».

Le goodwill peut être défini comme la valeur actuelle des excès de profit que l'entreprise acquéreuse génère de cette acquisition (regroupement d'entreprise)¹. Ces excès de profit résultent de l'attitude favorable envers cette entreprise construite par l'ensemble des dépenses de publicité, de la bonne qualité des produits et services offerts, de sa réputation, de son emplacement dans une zone commerciale, de la possession d'une liste des clients fidèles intéressants ou des employés compétents ou un management de qualité ou une bonne organisation. En plus, les profits anormaux comme certains auteurs les appellent, sont ainsi dérivés des compétences techniques ou managériales générées du regroupement. Cette approche est décrite comme l'approche d'excès de profit ou l'approche économique du goodwill². Une autre approche dite approche comptable définit le goodwill comme la différence entre le prix d'acquisition « Purchase Price »³ et la valeur comptable de la firme « Book Value ». Henning, S.L et al (2000)⁴ le décompose en 4 composantes :

- **Write –up goodwill** : les actifs enregistrés dans le bilan sont réévalués ;
- **Going Concern goodwill** : La valeur de l'entité acquise
- **Synergie goodwill** : La synergie créée par l'acquisition entre l'entreprise acquéreuse et l'entreprise acquise ;
- **Residual goodwill** : La survaleur qui reste ou le surpris non affecté.

Une autre division de l'écart d'acquisition ou goodwill est montrée dans le schéma au ci-dessous :

¹ Le regroupement d'entreprise c'est l'acquisition d'une part de capital permettant de contrôler une autre entreprise.

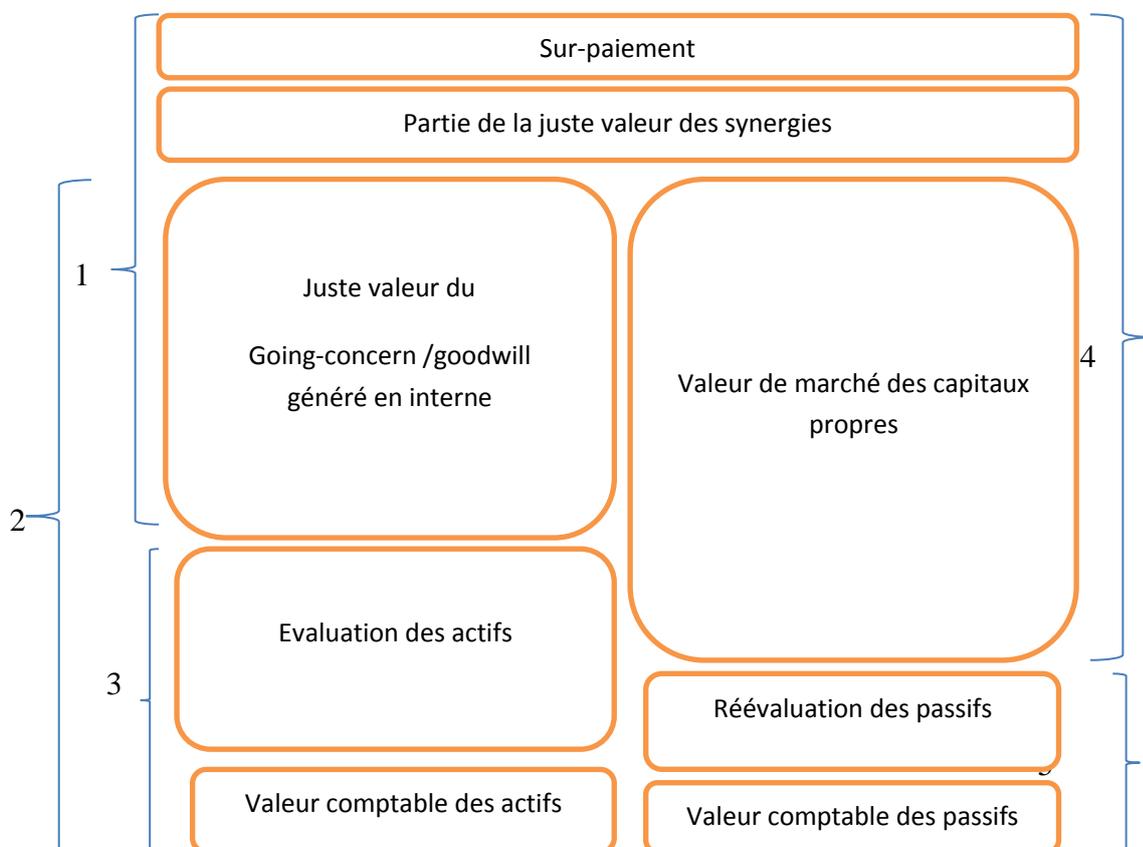
²M.P. Lycklama et al, (2012)“Goodwill measures value creation of acquisitions an empirical study”, university Utrecht, financial accounting, N°12-21

³ Idem

⁴ Henning, S.L. et al(2000), Valuation of the Components of Purchased Goodwill, Journal of Accounting Research, vol. 38, no. 2. PP 375,386.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Figure n° 1: Décomposition du prix d'acquisition



Source : Paugam. L, « Valorisation et reporting du goodwill enjeux théorique et empirique », Gestion et management, Université de Paris Dauphine. Paris. IX, 2011. Français. < tel-00648012 >

1, 2, 3, 4, 5, représentent respectivement le goodwill comptable, la valeur économique de la cible, la juste valeur des actifs, la juste valeur des capitaux propres de la cible, la juste valeur des dettes.

Le goodwill selon les normes comptables internationales est égal à :¹ l'excédent de la contrepartie acquise + le montant des participations ne donnant pas le contrôle (intérêts minoritaires) - la juste valeur nette des actifs, passifs, et passifs éventuels identifiables. Le montant des intérêts minoritaires doit être évalué soit à la part proportionnelle de la participation dans l'actif net identifiable de l'entreprise².

¹ Robert. O, Le petit IFRS(2014), Op.cit.

² Pour plus de détail et pour comprendre comment constater et comptabiliser le goodwill, avec une illustration des différents cas possibles : le cas d'une acquisition à des conditions avantageuse, sans contrepartie, acquisition

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

En effet, il est très difficile d'estimer la valeur de chaque composante du goodwill, ainsi rien n'assure que la valeur du goodwill représente avec exactitude ces 4 valeurs. Il est certain que l'acquéreur ne paye pas cette plus-value, que s'il prévoit une entrée de richesse ou une économie des coûts. Néanmoins, ces estimations même s'ils étaient le résultat d'une étude scientifique (recours à un expert), sont biaisées par d'autres facteurs comme le pouvoir de négociation, l'asymétrie d'information, la raison de vente ou d'achat...etc., qui font que le goodwill soit d'une valeur subjective.

Le goodwill a été utilisé principalement pour désigner la valeur générée par la fidélité des clients. la définition la plus ancienne donnée au goodwill fut celle de Lord Elton (1810) en Angleterre « it is nothing more than the probability that the customers will resort to the old place » qu'on peut la traduire ainsi « c'est rien que la probabilité que les clients reviennent à l'ancien lieu »¹, cette définition a été critiquée car elle associe la notion du goodwill uniquement avec le lieu².

Après, cette vision a été élargie et la notion du goodwill a englobé d'autres éléments intangibles permettant à l'entreprise de dégager des profits anormaux. Le goodwill c'est la valeur actuelle des flux futurs que l'entreprise est supposée capable de générer car elle dispose d'un ensemble des éléments intangibles. Seetharaman et al (2004)³ note que les flux futurs sont estimés approximativement ce qui fait que le goodwill peut être reconnu comme une valeur économique difficile à mesurer. Wines et al (2007)⁴ a parlé de la non séparabilité du goodwill, l'impossibilité de son existence séparément de l'entreprise, un critère qui justifie sa reconnaissance comptable seulement dans le cas d'un regroupement d'entreprise.

Martory et Verdier (2000)⁵ définissent le goodwill comme étant « la différence entre la valeur globale réelle d'une entreprise et la valeur actuelle des éléments identifiables du patrimoine, l'une et l'autre étant exprimée en valeur de marché » d'après cette définition on

par étapes, voir : le rapport "Regroupement d'entreprises et changement dans les participations", guide sur les versions révisées des normes IFRS et IAS 27, Deloitte & Touche. Et Robert. O, (2013) « Le regroupement d'entreprises par étapes », revue française de comptabilité, N465.

¹ Quasim.A et al, (2013) « Goodwill accounting in the United Kingdom: the effect of International Financial Reporting Standard », Review of business and finance studies, Volume 4, n°1.

² Idem

³ Seetharaman et al (2004), « Accounting treatment of goodwill: yesterday, today and tomorrow. Problems and prospects in the international perspective ». Journal of intellectual capital. 5(1),131-152

⁴ Wines et al (2007), « Implications of the IFRS goodwill accounting treatment », Managerial Auditing Journal. 22(9)

⁵ Martory B et Verdier.F (2000), Comment traiter le goodwill ? Pratique d'une théorie, théorie d'une pratique », Comptabilité Contrôle Audit, Tome6, Vol2, pp175, 193.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

constate que le goodwill permis une évaluation globale de l'entreprise, ainsi la valeur marchande des actifs détenus par l'entreprise toute seule, ne constitue pas une évaluation fiable pour l'entreprise.

En effet le goodwill constitue une valeur reflétant l'ensemble des éléments non identifiables ainsi que la synergie qui résulte de cette combinaison. En réalité il n'y a pas une évaluation précise de ces éléments dits immatériels, dont la comptabilité n'a pas pu ni identifier, ni évaluer, et par suite n'a pas activé en actif, et rien ne garantit que le goodwill les représente avec fidélité et précision. Sur le terrain, le goodwill n'est qu'une prime de prix, qui résulte d'un prix de marché supérieur à la valeur comptable, qu'on accepte de payer pour acquérir une telle entreprise. En économie on peut expliquer le fait qu'on accepte d'acheter à un prix supérieur dans un marché de concurrence parfaite, par l'existence d'une valeur intrinsèque, cette valeur peut être justifiée par la rareté du bien, par l'existence d'autres facteurs qui le rend meilleure, par l'existence des bénéfices et des intérêts futurs que l'on peut générer en achetant ce bien. Le goodwill, est une survaleur qu'on donne à l'entreprise, un investissement à risque, que l'acquéreur paye pour générer de la valeur.

Exemples¹ :

- **Nokia** qui acheté **Alcatel** en 2015 pour environ 12 Milliards d'euros dont 11 Milliards d'euros de goodwill. Lors de l'allocation comptable du goodwill, la relation des clients représente 3 Milliards d'euro ; La marque : 2 Milliards d'euro, autres actifs incorporels identifiés (technologie ou contrat) : 1 Milliards d'euro ; goodwill résiduel (synergie) : 5 Milliards d'euro
- L'acquisition de **SFR** par **Numéricable** en 2014 pour environ 17 milliards d'euros, les actifs incorporels suivant ont été reconnus :
Relations clients : 3 milliards d'euro, Marque : 1 milliards d'euro, Licences : 2 milliards d'euro, Logiciels : 2 milliards d'euro, goodwill résiduel : 9 milliards d'euro (relations clients futures, capital humain, synergies).

¹ « Le pilotage et la valorisation de l'entreprise par les actifs immatériels, cahier n°30, L'académie, sciences techniques comptables financières.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Tableau n°2 : Traitement comptable du Goodwill dans les différents pays

Pays	Dépréciation	Amortissement
En France	Les sociétés cotées, l'amortissement est interdit au profit de la dépréciation	Les PME L'amortissement est retenu
En Amérique et pays qui optent pour la norme US GAAP	L'amortissement est interdit récemment, avant le goodwill est amorti sur 40 ans	-
En Europe	-	Selon la directive du 26 Juin 2013, le goodwill est amorti a une durée comprise entre 5 et 10 ans
En UK		Test de dépréciation à partir de 2005, date du passage à l'IFRS36

Source : Etablit sur la base du Gelard. G, (2014) « Le goodwill pose le problème », Revue française de comptabilité, n°472.

Le traitement du goodwill (connu avant sous l'appellation « fonds de commerce ») se diffère d'un pays à un autre, d'un normalisateur à un autre. L'amortissement du goodwill qui a un caractère systématique, est considéré par Gelard. G¹, comme « une technique comptable rassurante mais déresponsabilisant ».

Il s'agit des montants rigides, fixes, qui se réduisent des résultats de l'entreprise chaque année. C'est vrai que ça lui permet de générer une économie d'impôts, de récupérer sur une période déterminée, la somme d'argent payée au-dessus de la valeur comptable, que l'entreprise acquéreuse accepte de payer au cédant, toutefois, ça reste une méthode qui ne donne pas au goodwill, sa vraie valeur et le traite comme un simple écart évalué sur une durée fixe, sans tenir compte des avantages tirés ou du surprix payé.

¹ Gelard. G, (2014) ,Op. cit

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Le goodwill¹ est un actif construit par le cédant dont l'acquéreur va bénéficier de ses avantages. Il doit constater cette charge et son résultat doit être diminué de cette portion du bénéfice, attribuable aux efforts du cédant, par le biais de l'amortissement. Toutefois, en comptabilité, l'activation ou l'enregistrement en tant qu'actif ne se limite pas aux éléments construits ou produits par l'entreprise elle-même, il y a plusieurs éléments que l'on produit et que l'on aura pas le droit d'enregistrer en bilan, alors qu'on enregistre des éléments acquis, loués (crédit-bail), ou ayant été offerts (Don, subvention,...), l'essentiel c'est qu'il s'agit des éléments qui génèrent de l'avantage économique future, qu'on peut évaluer d'une façon fiable. L'acquéreur qui a acquis ce goodwill, a le droit de l'enregistrer en actif tant qu'il génère et crée de la valeur.

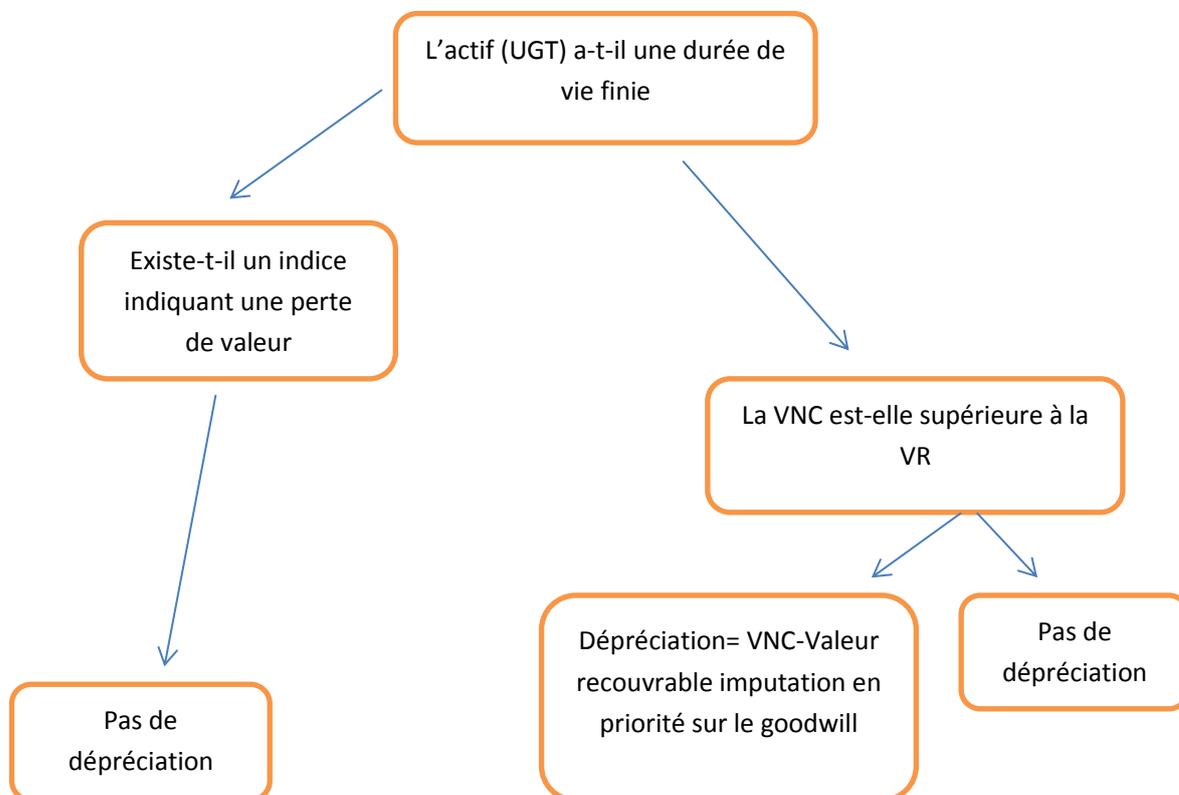
La dépréciation du goodwill, technique retenue récemment pour corriger les insuffisances de l'amortissement, qui malgré sa complexité et la difficulté de son application², est plus compatible avec le goodwill qui est un actif dont la durée de vie est difficile à déterminer, mais ce n'est pas la meilleure méthode car elle offre le choix discrétionnaire aux dirigeants qui ne constatent cette dépréciation que s'il y aura un indice. La procédure de la dépréciation est schématisée au ci-dessous :

¹ Abbey. C(2017), Op.cit.

² La dépréciation est la constatation que la valeur nette comptable d'un actif est supérieure à sa valeur recouvrable c à d aux avantages économiques futures que l'entité peut générer, ainsi il est très difficile de déterminer la valeur recouvrable du goodwill parce qu'il n'a pas de substance physique et car il est difficile d'isoler ces cash-flows.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Figure 2 : Méthodologie de la dépréciation selon la norme IAS 36



Source : Paugam. L, (2011), Op, cite.

La dépréciation engage¹ davantage les parties prenantes, un test de dépréciation qui ne conduit pas à constater une perte indique que le surprix payé est justifié, par contre, la constatation de la perte est une constatation d'échec que l'entreprise dévoile aux investisseurs. Néanmoins, la dépréciation du goodwill est un choix qui peut être subjectif, influencé par plusieurs facteurs parmi lesquelles cite Arnt.Y et Ann.G², la qualité de la comptabilité et la performance boursière de l'entreprise ainsi que sa gouvernance. Selon leur étude, Les entreprises ayant une comptabilité meilleure, une performance boursière et une opportunité de croissance, ont tendance à déprécier leurs goodwill et communiquer des informations immatérielles, aussi bien que les entreprises ayant un nombre réduit de propriétaire, dont les organes de gestion disposent d'une grande indépendance.

¹ Gélard. G (2014), Op. cit

² Arnt.Y et Ann.G, (2009) « What determines goodwill impairment? », Review of Business and Economic Literature, KU Leuven, Faculty of Economics and Business, Review of Business and Economic Literature, vol. 0(2), pages 106-128.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Les choix¹ qu'offrent les normes comptables n'imposent pas une dépréciation annuelle, à des montants précis comme ç'a été le cas lorsque le goodwill a été amortis, ce qui donne aux managers l'avantage de choisir, entre déprécier ou non, à un tel ou tel montant, selon leur situation financière, rentabilité et rémunération espérées. Tant qu'il est difficile même de constater si on doit déprécier son goodwill ou non, le choix de dépréciation peut avoir des motivations autres que le vrai objectif qui consiste à refléter la réalité économique.

Uno et al (2015) ont donné l'exemple de deux cas, le scandale d'**Olympus corporation**, qui est une des célèbres fraudes. Une entreprise qui a caché 1.5 billion \$ de pertes déficitaires sur un investissement de fusion et acquisition jusqu'à l'explosion en 2011, ainsi que, **Hewleh Packard**, une entreprise, de télécommunication) qui a reconnu en 2011 6.4 \$ billions comme goodwill ce qui représente 5 % de son l'actif total, après qu'elle a acquis son autonomie, puis elle a constaté un goodwill de 8.8 billions \$ en 2012 alors qu'on a pas le droit d'augmenter son goodwill (sauf dans le cas d'un regroupement par étape).

Aux Etats-Unies², la norme FAS 142³ a remplacé l'amortissement systématique du goodwill par un test de dépréciation systématique. Li.K.K et Sloan.R.G⁴ examinent l'impact de ces normes sur la comptabilisation du goodwill et sur son évaluation. Ils expliquent la constatation de valeurs importantes de goodwill par rapport à celles constatées avant d'adopter FAS 142 par le fait que l'amortissement soit une technique réalisée à des temps non opportuns à des montants ne reflétant pas le degré de détérioration de valeur sans biais. Ainsi,⁵ la dépréciation du goodwill tend à être relativement importante si les bénéfices générés grâce à la détention de cet actif ont baissé. En outre, la dépréciation du goodwill ne sera constatée qu'après au minimum 2 ans de la détérioration de la performance opérationnelle et de la diminution de la rentabilité.

¹ Ueno et al, (2015), « Accounting for goodwill and manipulation », University of Shizuoka, Japan, Accounting management.

² La nouvelle réglementation qui traite la comptabilisation du goodwill est la suivante : SFAS 142 qui traite le regroupement d'entreprise (2001) a remplacé « APB Opinion No 16 » et la norme SFAS 142 qui traite le goodwill et autres intangible/immatériel a remplacé « APB Opinion No 17 » adopté en 1970. Les nouvelles normes ont les mêmes principes que l'IFRS3 ce qui montre que cette dernière est inspirée des normes américaines US-GAAP.

³ Norme comptable américaine équivalente à IFRS 3.

⁴ Li.K.K et Sloan.R.G,(2009) « Has goodwill accounting gone bad? », Hoas School of business, University of California Berkeley,

⁵ Idem

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Avoir un goodwill important ne signifie pas automatiquement que l'entreprise génère des cash-flows futurs importants. En effet, si des indices de dépréciation soient décelés dans les premières années, une diminution des cash-flows potentiels, sera constatée. Cela pourrait s'expliquer soit par la valeur du goodwill surestimée ou par l'existence d'autres facteurs qui n'ont pas permis à l'entreprise de bénéficier de ses avantages.

Toutefois, si ces éléments sont acquis lors d'un regroupement d'entreprise, ils seront soit comptabilisés séparément soit ils seront intégrés au goodwill comptabilisé à la date d'acquisition. Cet actif est réévalué à chaque clôture et son évaluation passe par les étapes suivantes ¹:

- Le rattachement du goodwill à une unité génératrice de trésorerie
- L'imputation de la perte de valeur : l'imputation s'effectue au goodwill rattaché à une Unité Génératrice de Trésorerie considérée et la perte de valeur qui reste est imputée aux autres actifs de l'UGT proportionnellement à la valeur comptable de chacun des actifs²
- une limitation à l'imputation de la perte de valeur à un actif est prévue³.

2-2-3- autres éléments immatériels

Selon la présente norme et IFRS 3 « à la date d'acquisition, un acquéreur comptabilise séparément du goodwill une immobilisation incorporelle de l'entreprise acquise sans rechercher si l'actif avait été comptabilisé par l'entreprise acquise avant le regroupement d'entreprises. Ceci signifie que l'acquéreur comptabilise en tant qu'actif séparément du goodwill un projet de recherche et développement en cours de l'entreprise acquise si le projet satisfait à la définition d'une immobilisation incorporelle. Le projet **de recherche et développement en cours d'une entreprise acquise satisfait à la définition d'une immobilisation incorporelle** »

¹ Pour plus de détail et pour plus comprendre comment déprécier le goodwill Schévin explique dans 2 exemples comment constater la perte de valeur de cet actif dans son article : Schevin, P (2005), "Dépréciation d'un goodwill : les nouvelles règles IAS/IFRS". R.F.C. 382 Novembre

² En cas des durées de vie résiduelles, les valeurs comptables retenues feront l'objet d'une pondération.

³ La valeur comptable d'un actif ne doit pas être négative et ne doit pas être ramenée au-dessous de son prix de vente net/valeur d'utilité.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

2-3-Le goodwill généré en interne

Selon le § 49 de la norme IAS 38, le goodwill généré en interne ne doit pas être comptabilisé, « Le goodwill généré en interne n'est pas comptabilisé en tant qu'actif car il ne s'agit pas d'une ressource identifiable (c'est-à-dire qu'elle n'est pas séparable et ne résulte pas de droits contractuels ou d'autres droits légaux) contrôlée par l'entité et pouvant être évaluée au coût de façon fiable. »¹, il englobe tous les éléments produits par l'entreprise, qui sont exclus de la liste des actifs préalablement cités.

¹ La norme comptable internationale qui traite les immobilisations incorporels N° 38, & 49

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Section 3 :L'évaluation de l'immatériel, une solution à la méconnaissance comptable de l'immatériel

Evaluer les actifs immatériels, est devenu un des objectifs principaux à partir du moment où on a constaté l'importance de ces éléments. En fait, cette procédure permet de répondre à un besoin évolutif d'informations concernant la situation de l'entreprise et son développement tout en prenant compte des aspects non financiers. L'insuffisance des informations communiquées par la comptabilité motive les chercheurs à trouver une méthode permettant d'évaluer ces éléments gazeux, pour les rendre plus visible, les préserver contre les risques, en tirer profit et les utiliser pour mieux gérer et piloter l'entreprise. Plusieurs méthodes ont été proposées, certaines sont théoriques, d'autres ont été déjà utilisées sur le terrain, mais jusqu'à maintenant il n'y a pas une méthode qui a été admise comme une méthode scientifique standard. En effet, l'évaluation de ces éléments dits immatériels, jusqu'à maintenant, reste facultative et rien ne garantit qu'il y ait un jour où elle sera obligatoire tant qu'il n'y a pas une définition unanime de l'immatériel et que la liste de ces éléments comporte toujours de nouveaux éléments. En parlant de l'évaluation en général, on doit prendre en considération 2 critères, le degré de réalisabilité de la méthode et son coût, sans oublier l'objectif derrière cette évaluation qui donne de l'importance à l'immatériel et justifie le recours à cette procédure.

1-l'intérêt de l'évaluation de l'actif immatériel

L'évaluation et la valorisation d'une organisation au regard de ces actifs immatériels peut être faite suivant des objectifs très divers¹, Pour le propriétaire voulant céder son entreprise, pour avoir un pouvoir de négociation des prix vis-à-vis des actionnaires potentiels, Pour le banquier et l'assureur : pour évaluer la solvabilité de l'empruntant et le degré de risque de crédit et le risque à assurer ; Pour mesurer la rentabilité financière des investissements immatériels qui sont des facteurs de performance durable pour l'entreprise ; Pour la valorisation des actifs immatériels en vue d'une cession d'actif ; mieux piloter son organisation en déterminant les sources de valeur, pour mieux piloter ses collaborateurs.

¹ <http://observatoire-immateriel.com/wp-content/uploads/2015/08/Formation-Le-Que-sais-je-de-Immateriel.pdf>

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

2-les méthodes d'évaluation de l'immatériel

Plusieurs méthodes ont été proposées pour l'évaluation des actifs immatériels, ainsi ce qui distingue chacune de ces méthodes c'est d'abord, les éléments retenus.

2-1-les méthodes classiques d'évaluation de l'immatériel

Les 4 méthodes élaborées et pratiquées principalement au sujet des marques et des brevets sont¹ :

- **L'évaluation par les coûts de production** : qui estime l'ensemble des dépenses engagées pour l'obtention de cet actif. C'est la méthode la plus ancienne, mais la plus délicate (difficulté de distinction des coûts de chaque projet) ;
- **La méthode des coûts d'acquisition** : Prix d'achat ou coût de remplacement ;
- **Evaluation par le prix de marché** : la juste valeur (prix) acceptée pour acquérir ou louer les actifs ;
- **Evaluation par la rentabilité attendue** : c'est la méthode dont les résultats sont les plus significatifs mais qui est très difficile à appliquer. Elle nécessite des hypothèses sur la durée de vie des actifs immatériels et leur taux d'actualisation.

Exemple² : Interbrand³ calcule la valeur des marques en fonction de trois facteurs : **les performances financières attendues, la part du profit due en propre à la marque** (autrement dit le poids de la marque dans la décision d'achat) et enfin un indice de **la pérennité de la marque**. La méthodologie utilisée par ce cabinet a été expliquée en détail dans le rapport de CIGREF, elle comprend les étapes suivantes :

¹ Cahn. J. G, (2010) « l'investissement immatériel, nouvelle main invisible ? », Lettre de prospectif n° 35, Friedlend Paper.

² Cahn. J.G (2010), Op. cit

³ C'est un cabinet de conseil sur la gestion de la marque, classé parmi les plus grandes marques mondiales, les classements d'Interbrand sont devenus la référence pour l'évaluation de l'immatériel précisément, la marque.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Tableau n° : Etape de l'évaluation de la marque

La segmentation	L'analyse financière	Le rôle de la marque	La force de la marque
permet d'identifier l'origine des revenus, ventilés par marché, par client, par produit, par canaux de distribution	consiste à auditer les performances économiques récentes et futures de la marque afin d'en dégager les ressources nettes (après impôts et retrait des coûts des capitaux employés)	identifie les gains économiques directement induits par la marque et les facteurs qui favorisent la demande des consommateurs, à savoir les éléments qui la distinguent des concurrents	analyse des atouts et des faiblesses d'une marque en fonction de 7 facteurs : marché, stabilité, tendance, couverture géographique, protection juridique, support et leadership

Source : Etabli sur la base de « Capital immatériel 7 jours pour comprendre, CIGREF »

C'est sur la base de ces critères que se fait le classement et l'évaluation des marques, une initiative qui avait incité les chercheurs à s'intéresser à la question de l'évaluation des autres éléments immatériels.

2-2-l'évaluation à travers des données financières

Alan F et Bernard. M (2006)¹ proposent une méthode pour l'évaluation financière qui se base sur 5 principes : D'abord Il ne s'agit pas d'une science exacte : en combinant cette démarche avec d'autres on se rapproche de la réalité. Ainsi, la pluralité des méthodes d'évaluation d'actifs immatériels : ex dans le cas de l'évaluation d'une marque, la méthode basée sur les coûts historiques, elle est valorisée par sommation des coûts qui ont été engagés pour la créer.

¹ Dans leur livre qui s'intitule « valoriser le capital immatériel de l'entreprise » qui a reçu à l'occasion du 20 ième un prix Turgot décerné en mars 2007, le prix spécial du jury. Ce livre présente une méthode de valorisation des actifs immatériels, permettant d'apprécier la qualité de tous les actifs immatériels grâce à un système de notation et un tableau de bord innovant, d'en estimer la valeur financière, de mesurer la valeur créée par un projet et de calculer son goodwill. Source : www.editions-eyrolles.com/livre

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

La méthode des suppléments de revenus fondée sur le calcul du supplément de revenus générés par la marque, en d'autre terme, calculer le delta prix et de volume que la marque génère par rapport à un produit générique analogue ou à un produit MDD (marque de distribution), ainsi que, la méthode de calcul par exonération des redevances. Dans cette approche, c'est l'économie du prix de la location ou de l'achat d'une marque équivalente à celle que l'entreprise possède, qui est calculée à travers la valorisation des actifs existants au moment de l'étude, le classement des actifs immatériels en sources et collecteurs de cash, la corrélation entre la notation des actifs immatériels et la performance économique ;

Selon lui la valeur d'entreprise = actif net réévalué + V-CRE calculé à partir du compte de résultat ainsi que d'autres informations¹.

Cette évaluation utilise une approche des coûts, qui n'est pas la plus efficace surtout pour certains nombre d'éléments. En fait, la question qui s'impose : Peut-on évaluer notre personnel à son salaire ? Alors qu'il se peut qu'on trouve deux ouvriers ayant le même salaire mais qu'ils participent à des valeurs différentes dans la productivité et à la performance. On peut dépenser la même somme d'argent dans des campagnes publicitaires différentes, ça n'aura pas le même résultat. Ce qui fait la différence ici, c'est le sens et le caractère humain qui ne peut pas être intégré dans ces calculs de science exacte.

La synergie qui existe entre les éléments immatériels, rend la détermination des données financières liées à chaque élément difficile, voire même impossible. La réputation de l'entreprise peut être le résultat d'une forte marque générée par des investissements intensifs en marketing et un personnel très qualifiés surtout pour les entreprises de service, dans ce cas peut-on distinguer chaque élément à part entière sans prendre en compte cette interaction ? L'évaluation ne peut être précise, elle est approximatif et subjectif, elle dépend de l'évaluateur qui doit connaître bien l'entreprise, ses actifs et ses investissements. Avant d'entamer ce processus, il est préférable de faire un diagnostic général de l'entreprise.

¹ Pour voir le détail de cette méthode allez voir : Alan.F et Bernard.M (2016), Op.cit

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Tableau n°3 : Méthode du « surprofit » illustration client.

Année	2012	2013	2014	2015	2016
Revenus nets (revenues segmentés)	1000	1200	1 400	1 600	1 800
Revenus nets attribués à la clientèle actuelle (impact du taux d'usure de 20%)	100%	80%	60%	40%	20%
Revenus nets de la clientèle actuelle	1000	960	840	640	360
Bénéfice Brut 45%	-450	432	378	288	162
Dépenses d'exploitation 20%	-200	-192	-168	-128	-72
Taxes	-84	-80	-70	-54	-30
Flux de trésorerie	166	160	140	106	60
- Charges contributives de l'actif ;	-122	-117	-102	-78	-44
- Nom commerciale ;					
- Besoin en fond de roulement ;					
- Actif immobilisé ;					
- Capital humain ;					
Taux d'actualisation aux taux de 12%	0,94	0,84	0,75	0,67	0,60
Valeur actuelle nette de surprofit	42	36	28	19	10

Source : site observatoire de l'immatériel, « lettre de l'économie de l'intelligence, du savoir et de la création, n°16, mai 2012, p4 »

Dans la méthode de « surprofit » la valeur d'un actif dépend de l'estimation du volume de surprofit après la rémunération des autres actifs contributeurs à ces profits. Il est en effet important de considérer qu'un actif n'est jamais exploité de façon isolée. La fiabilité de la méthode dépend donc de l'identification précise de ces autres actifs afin de ne pas les comptabiliser plusieurs fois.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

2-3-constater et évaluer l'immatériel à travers le marché financier

Les 5 plus grandes capitalisations boursières mondiales sont ¹: Google, Apple, Facebook, Amazon et Microsoft, les GAFAM avec en tête Apple qui totalise plus de 800 milliards de capitalisations boursière et une valeur implicite de son capital immatériel de 700 milliards de Dollars. Ainsi pour la CAC 40, l'investissement immatériel représente 71% de la valeur boursière dont 31% non reconnu dans son bilan, et la capitalisation boursière de l'Oréal était égale à 4 fois sa valeur comptable, et celle de Michelin et Schneider affichent des ratios de 1.8 et 1.9 fois.

On remarque que la valeur marchande s'écarte de la valeur comptable, pour les entreprises de service comme pour les entreprises industrielles mais à des degrés différents, cela explique l'existence des éléments non saisis par la comptabilité que le marché financier a pu saisir. Se coter en bourse et entrer dans le marché financier peut être considéré une méthode qui permet de constater la valeur des éléments immatériels s'échappant de la comptabilité.

Pour mesurer cet écart, les chercheurs ont tendance à utiliser le ratio Q du Tobin. Villaonga (2004)² a utilisé ce ratio comme un moyen pour mesurer la part des actifs immatériels et a constaté que ce sont les actifs immatériels qui sont à l'origine de la durabilité de l'avantage concurrentiel.

Laribo. M (2009)³, dans son article, a étudié, à partir des états financiers des deux sociétés françaises STERIA et ATOS ORIGIN dans la période 2003-2005 et à travers le ratio Market to book, les effets du passage aux normes IAS/IFRS sur la valorisation des actifs immatériels, il a constaté que l'interdiction de l'enregistrement comptable de certains actifs a fait naître une valeur importante du goodwill⁴.

¹ Abbey. C, (2017), « L'importance du capital immatériel comme facteur de création de valeur », Académie de comptabilité, Conférence du 16 Mai.

² Villalonga, B. (2004), 'Intangible resources, Tobins q, and sustainability of performance differences', Journal of Economic Behavior & Organization, vol 54, 205-230.

³ Mohamed-Larbi Ari.bou. L'évaluation comptable de l'immatériel dans les entreprises high-tech. Revue Française de Comptabilité, Ed. comptables-Malesherbes, 2009, pp.12. ffhalshs-00445609f

⁴ Parce que les deux entreprises ont suivi une politique de croissance externe.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

Ainsi, comme ces deux entreprises pratiquent une politique d'amortissement différente, en 2003 et 2004, les deux entreprises ont enregistré des variations au niveau des valeurs immatérielles à un rythme différent¹

Les taux d'amortissement pratiqué par STERIA ont été à la hauteur de 23.57% en 2003 et 32,7% en 2004 alors que celui d' ATOS ORIGIN a été estimé à 23.92% et 4,5%, alors qu'en 2006, l'apparition de la norme IAS 36 a exercé son effet sur la valeur immatérielle des deux entreprises qui pratiquaient un taux qui s'avoisine de 3 %. Ceci montre bien l'influence du choix des décideurs et des normes adoptées sur la valeur de l'immatériel prise en compte par la comptabilité.

La mesure du ratio Market to book² a montré la constatation d'une augmentation (jusqu'à l'année 2004 où le ratio atteint un pic) puis une diminution, interprétée par l'augmentation puis la diminution du poids de l'immatériel (qui atteint son maximum au point en 2004). Selon ces résultats, c'est lorsque le ratio market to book se rapproche de l'unité que la valeur immatérielle soit au maximum³.

2-4- l'évaluation de l'investissement immatériel facteur de réduction des coûts cachés

Cette méthode mentionnée par Berland. N et Simon. F (2010)⁴ suppose que tout investissement immatériel réalisé par l'entreprise sous ces différentes formes : formation, recrutement,...etc. engendre des évolutions permettant de réduire les dysfonctionnements et par suite les coûts cachés engendrés par ces derniers. L'évaluation de la rentabilité du projet immatériel se fait à travers l'évaluation des réductions des effets négatifs engendrés par les dysfonctionnements liées spécifiquement au personnel de l'entreprise. Une évaluation qu'on peut appliquer avant ou après le lancement du projet immatériel

Une entreprise de transport publique a lancé un projet qui vise à réduire le taux d'absentéisme à travers l'amélioration des conditions de travail et l'augmentation du temps passé par les managers avec les employés pour organiser le travail, un investissement dont le

¹Les normes françaises en 2003 donnent le choix aux dirigeants quant au taux d'amortissement.

² Exprimé dans cette étude par la relation entre valeur comptable et valeur boursière.

³ La valeur comptable se rapproche de la valeur marchande.

⁴ Bernard. N et Simon .F.X, « Le contrôle de gestion en mouvement », Etat de l'art et meilleure pratique, Eyrolles, Edition d'organisation, Paris, (2010).

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

coût a été estimé à 200 000 UM (dépense). La réduction des coûts cachés qui résultent de l'absentéisme a été préalablement estimée à 480 000 UM (50% des coûts), ce qui donne une rentabilité estimée à 280 000 UM. La réalisation de ce projet a permis de réduire les coûts cachés à 40%. Donc, si on opte pour l'évaluation à travers la rentabilité, cet investissement immatériel vaudra 200 000 UM.

2-5-Evaluation séparative des actifs intellectuels

Cette méthode consiste à l'identification des éléments immatériels que l'entreprise possède et l'évaluation de chacun de ces éléments, l'un séparément de l'autre. Ailawadi et Killer (2004)¹ définissent le capital marque comme :

« L'effet qui résulte du marketing ou bien les revenus générés par le nom de la marque, c'est l'ensemble des revenus dont l'entreprise ne pourra pas générer sans cette marque ». La marque peut être évaluée qualitativement à travers l'évaluation du comportement du consommateur, de la fidélité des clients...etc.,

D'autres études utilisent l'impact du capital marque sur la performance de la firme, cette dernière a été critiquée par Fernandez (2001)² qui ne la considère pas comme méthode efficiente et suppose que bien évaluer la marque permet d'améliorer sa valeur. Damoduran (2006)³, note que l'utilisation du modèle des cash-flows, et l'évaluation des revenus générés par ces éléments et puis leur actualisation peut constituer une meilleure estimation de cette valeur. L'évaluation séparative des actifs, en utilisant la méthode des cash-flows, bien qu'elle soit préférée théoriquement est difficile à réaliser sur le terrain.

3-les nouvelles méthodes de l'évaluation de l'immatériel

Ce qui distingue ces nouvelles méthodes, c'est qu'elles ont combiné les deux méthodes qualitative et quantitative, ainsi, ils s'appuient sur des données qualitatives et les transforment sur la base des notations à des pourcentages qu'ils les utilisent pour le calcul

¹ Ailawadi, K. L et Killer K.L.(2004), « Understanding retail branding :conceptual insight and research priorities », Journal of Retailing, volume 80, Issue 4, PP 331,342.

² Fernandez, P, (2001), « valuation of brands and intellectual capital, technical report IESE Business School, Research Paper No 456.

³ Damoduran, A (2006), "dealing with intangibles , valuing Brand names, flexibility and patents", Stern school of business, . Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1374562> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1374562>

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

d'un taux d'actualisation qui prend en compte beaucoup de variables, dans le cas de la méthode de « référence value »

Par ailleurs, il fournit des bilans, ainsi il traite les informations fournies dans un algorithme spécifique dans le cas de la méthode des 7D-value ; pour déterminer à la fin du processus, la valeur du goodwill généré en interne sans passer par un marché financier ou un regroupement d'entreprise.

3-1-la nouvelle méthode des flux actualisés

Le modèle de calcul de la valeur des entreprises utilisé par « RVS¹ » est une approche de type DCF (discounted cash-flow) indépendante de celle du marché financier, mais conforme à La finance classique, qui considère que la valeur de l'entreprise est égale à l'actualisation des cash-flows futurs actualisés².

$$\text{Référence Value} = \sum_{i=1}^{\infty} \left(\frac{\text{cash-Flows normatif d'origine}}{1 + \text{facteur d'actualisation}} \right)$$

La formule intègre trois grandes composantes³ :

- Un cash-flow normatif d'origine : (qui représente la moyenne des cash-flows) ;
- La croissance organique de l'entreprise : qui dépend de la croissance moyenne de son secteur, de son capital immatériel, de sa stratégie (rating stratégique⁴) ;
- Le Facteur d'actualisation : qui se calcule à partir de quatre « rating » reposant sur de nombreux indicateurs qualitatives et quantitatives étalonnés dont les notes varient de 0 à 20 (la qualité des actifs immatériel (rating immatériel⁵), le risque financier (rating

¹ La nouvelle agence française d'évaluation indépendante « Reference Value Services » (RVS) a officiellement lancé sa première évaluation des entreprises du CAC 40, le 5 avril 2012. RVS a été créée sous la forme d'une SAS, en juin 2011, avec pour objet social, la production et la publication régulière d'une « Reference Value » : une valeur normée, validée, contrôlée et publique, qui s'adresse à toutes les entreprises qu'elle soit cotées ou non cotées et même non susceptibles d'être cotées, comme c'est le cas des entreprises publiques ou de l'économie sociale.

² Site : <http://observatoire-immateriel> « lettre de l'économie de l'intelligence de savoir et de la création », N°17, Décembre 2012

³ « Lettre de l'économie de l'intelligence de savoir et de la création », N°17, Décembre 2012, Op.cit.

⁴ Evalue la qualité de la gouvernance opérationnelle dans le conseil d'administration et de la stratégie

⁵ Evalue Le poids de l'immatériel qui varie d'un secteur à un autre

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

financier¹), le contexte macroéconomique de l'entreprise (rating du contexte économique, la qualité des données disponibles, taux d'intérêt) ;

L'avantage de cette méthode c'est qu'elle prend en compte tous les actifs de l'entreprise, se focalise sur la valeur ajoutée et le rendement, cependant, ses résultats dépendent beaucoup de l'information disponible. Le passage d'un ensemble d'informations qualitatives à un ensemble d'informations quantitatives pour la détermination du taux d'actualisation, est très compliqué.

3-2-la méthode des 7D-value

La « 7D-value », est une autre nouvelle méthode créée par un entrepreneur belge, Michel de Kemmeter et de son équipe, 7 niveau de valeur actif et passif, sous forme de bilans dont le passif représente le potentiel de développement et de croissance. Ces bilans sont² :

- **Bilan terre** : ça concerne les interactions de l'entreprise avec son environnement et ce qu'elle fait pour réduire l'effet de ses externalités négatifs
- **Le bilan matériel** : c'est le bilan traditionnel « avec la prudence supplémentaire de ne pas activer trop d'immatériel sujet à spéculation ou changements abruptes. Voire de disparition, par des changements sur les marchés et dans les industries respectives » ;
- **Le bilan processus** : il sert à évaluer le processus de production en termes de durabilité et d'efficacité ex : quantité des déchets ;
- **Le bilan émotionnel** : qui fournit des informations chiffrées sur le degré de confiance, de motivation, d'efficacité (La structure de l'algorithme permet de les détecter de façon pragmatique) ;
- **Le bilan Communication** : qui sert à évaluer la qualité des processus de communication interne et externe ;
- **Le bilan Connaissance** : qui sert à évaluer ce que l'entreprise a développé comme connaissance nouvelles tout en prenant compte de l'évolution du marché et le secteur d'activité ;

¹ Calculé à partir de 3 ratios : dette financière /cash-flow, dette financière /Fond propre et ratios de couverture des frais financiers

² Site : <http://observatoire-immateriel>, « lettre de l'économie, de l'intelligence, de savoir et de la création », n°18, Avril 2013

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel

- **Le bilan Bien Commun** : c'est un bilan qui mesure l'effet des actions menées en termes de responsabilité sociale ;

En plus de l'actif immatériel, on est devant un nouveau concept qui est le passif immatériel¹. Si l'actif immatériel représente ce que l'entreprise possède comme éléments invisibles générant de la valeur, le passif représente un potentiel de développement, c'est des éléments dans lesquelles l'entreprise doit investir et doit en corriger les insuffisances si elle veut accroître sa valeur. L'avantage de cette méthode c'est qu'elle représente une méthode moderne pour gérer l'entreprise. En fait elle donne un diagnostic détaillé qui peut être communiqué sous forme de rapports périodiques présentant des leviers de croissance et de développement et prenant en compte l'actif immatériel, ainsi, pour les actionnaires actuels ou potentiels, c'est une meilleure représentation de l'entreprise aux investisseurs pour les entreprises n'ayant pas une culture excessivement prudente, ne considérant pas ce type d'informations comme confidentielles et acceptant de les publier dans des rapports intégrés.²

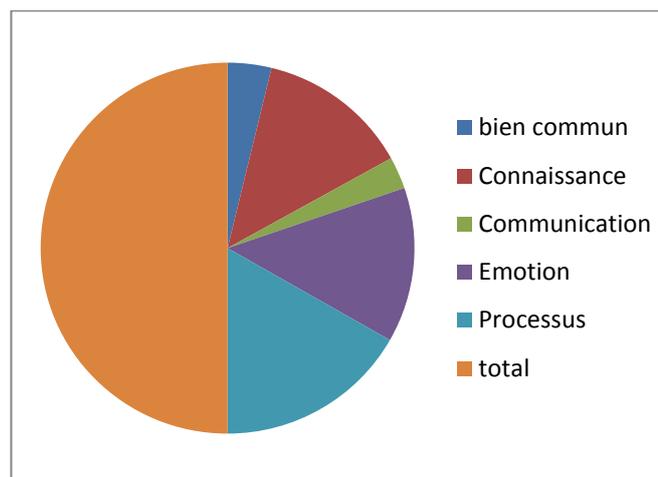
Tableau n° 4 : Société X évaluée par la méthode de 7D-VALUE

Référence	Ventilation immatériel
Bien commun	143.856 €
Connaissance	500.175€
Communication	106.232€
Emotion	513.454€
Processus	636.284€
Total	1900.000€
Matériel/Financier	100.0000€
Company value	2.000.000€
Terre	N/A

¹ Ce terme utilisé souvent par Alan Fustec (économiste français) dans ces conférences sur l'immatériel, est représenté et mesuré dans ses bilans où tout comportement négatif est considéré comme une source d'une potentielle évolution.

²Les rapports intégrés c'est des rapports financiers qui en plus des états financiers, publient des informations extracomptables.

Chapitre 1 : Approche comptable, économique et financière de l'immatériel



Source : Thibaut.P, « La valorisation du capital immatériel, Avantage et inconvénient et perspective par les PME », mémoire de master, ICHEC, 2016, p29

L'évaluation se fait à travers un questionnaire destiné aux employés de l'entreprise, dont les réponses sont notées de 1 à 10. Il présente ces résultats sous forme de bilans dont l'actif immatériel représente ce que l'entreprise dispose et le passif immatériel représente un potentiel de développement. Après le traitement des données collectées, il présente la valeur monétaire de chaque élément immatériel dont l'entreprise dispose. L'avantage de cette méthode c'est qu'elle donne une valeur monétaire au goodwill et aux éléments qui le construisent. C'est la seule méthode, parmi ce qu'on a déjà cité, qui intègre l'aspect sociétal. Cependant, ces résultats dépendent des informations fournies.

Conclusion du chapitre

La richesse immatérielle est un ensemble d'actifs exclus du bilan, dont l'évaluation n'est plus impossible. Leur valeur se diffère d'une entreprise à une autre, d'un pays à un autre. En disant « immatériel », on est devant un terme qui est méconnue, invisible, qui n'a pas de valeur et d'importance dans la comptabilité traditionnelle, par contre, l'adoption des nouvelles normes internationales, constitue un pas en avant en termes de la comptabilité immatérielle. Grâce aux normes internationales on a pu constater la valeur de cette richesse en tant qu'actif dans le cadre du regroupement d'entreprise c'est le « goodwill ».

La difficulté de détermination de la valeur des éléments immatériels est due principalement à la difficulté de son contrôle, de son identification et de la détermination de ses cash-flows, trois critères considérés indispensables pour activer toute dépense en tant qu'actif. L'importance de la prise en compte de l'immatériel par la comptabilité, est due aux avantages que procurent une communication qualitative et quantitative en la matière. Une communication interne est nécessaire, pour le pilotage, la gestion, le contrôle et le développement de chaque entreprise ainsi la mission d'un manager, d'un contrôleur ou d'un auditeur sera plus facile s'il dispose au moins d'informations qualitatives concernant ces éléments.

Or une communication externe respectant la confidentialité de l'entreprise, peut générer un nombre infini d'avantage et peut augmenter le nombre des investisseurs et clients potentiels et faciliter l'accès au crédit et générer un avantage concurrentiel. Donner une valeur à l'immatériel, communiquer des informations qualitatives et quantitatives qui concernent cette richesse n'est plus un projet, c'est ce que font les pays développés qui ont profité des informations utilisées par les auditeurs (ex : cabinet Ernest and Young, site officiel détenu comme référence dans cette mission : « management goodwill » et « observatoire de l'immatériel » qui ont fait l'effort pour arriver à un modèle adopté comme référence pour l'évaluation de leurs entreprises). Dans notre contexte, où le marché financier n'est pas actif, il est difficile de prouver l'intérêt de la communication sur cette richesse vis-à-vis des shareholders (investisseurs potentiel surtout), mais on ne peut pas négliger l'importance de l'identification et l'évaluation de cette richesse pour le pilotage et la performance de l'entreprise.

Chapitre2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel, une appréhension théorique

Dans ce chapitre, on traite la notion de la performance d'entreprise ainsi que celle de l'immatériel. En fait, d'un côté l'immatériel est un créateur évolutif de valeur, ce qui explique la montée des valeurs financières des entreprises. D'un autre côté, ces éléments pourraient être des destructeurs de valeur, les risques auxquelles ils sont vulnérables, justifient en partie la divergence des résultats des études antérieures qui n'ont pas arrivé à un consensus sur le fait que l'immatériel soit vraiment un facteur de développement et de création de richesse.

Les informations avancées dans cette partie sont une passerelle pour entamer la deuxième partie qui consiste à mettre en relief, la performance de l'entreprise avec l'investissement immatériel.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

Section 1 : cadre conceptuel de la performance de l'entreprise

Chaque entreprise doit déterminer ses objectifs sur la base de ce qu'elle possède comme ressource matérielle et immatérielle. C'est l'analyse de la performance qui détermine le degré d'efficacité de l'allocation de ces ressources en fonction des objectifs précités. Une performance qui reflétait parfaitement, auparavant, satisfaire les actionnaires et gérer leur conflit avec les managers. Le monde des affaires évoluait, ainsi la performance financière a pris un nouveau sens, d'ailleurs, la valeur réelle de l'entreprise n'égale plus à la valeur comptable, et cela justifie l'intérêt tourné, de plus en plus, vers les autres parties prenantes.

1-La notion performance : une évolution conceptuelle

La performance dépend de la perception de l'utilisateur, et l'interprétation des informations change selon la position de l'évaluateur, en interne ou en externe, un client, employé ou un actionnaire, la performance aux yeux de chacun, n'aura pas certainement le même sens, ce qui incite à dire que la performance « est une affaire de perception »¹.

1-1-de la réduction du coût à la création de valeur

Dans² les années quatre-vingt-dix, le concept de la performance a été assimilé et réduit à la seule minimisation des coûts qui était l'objet du contrôle de gestion, et l'atout des grandes entreprises qui s'intéressaient au volume de production où elles étaient obligées d'adopter une stratégie de maîtrise des coûts pour qu'elles puissent proposer des prix concurrentielles.

Cependant, maintenant ce n'est plus le cas, la performance est devenue un concept plus large que l'on ne peut pas appréhender uniquement par les coûts, d'ailleurs, L'existence de l'entreprise est liée à sa capacité à créer de la valeur. De ce fait, la conception³ basée sur les coûts est devenue très contingente, les nouvelles tendances vers la personnalisation de l'offre et la différenciation ont rendu la valeur et la création de valeur les conditions de succès des entreprises. C'est le niveau de qualité créée, la réponse aux exigences en terme de goûts,,

¹Description faite par Melchior Salgado. La performance : une dimension fondamentale pour l'évaluation des entreprises et des organisations. 2013. fihal-00842219f

² Françoise Giraud, et al, « Contrôle de Gestion et Pilotage de la Performance », 2e édition, Gualino editeur, paris, 2005.pp 65,75.

³ Françoise G, 2005, Op. cit

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

de préférence, de design, de sécurité ...etc et en terme de produits et services qui rendent de telle ou telle entreprise performante. L'adoption des démarches « qualité » a donné de l'importance à l'aspect qui met en valeur la satisfaction des clients au cœur de la création de valeur.

EVA¹ et MVA² sont deux indicateurs³ qui mesurent la création de valeur en supposant que les apporteurs de facteurs de production sont rémunérés à leur coût d'opportunité qui est « le prix établi sur un marché concurrentiel », supposant que les actionnaires sont les créanciers exclusifs qui reçoivent la rente créée par la firme et dont la valeur créée n'est que la mesure de la rente qu'ils perçoivent. Une vision critiquée et complétée par l'approche de la « valeur partenariale » mentionnée par Chareaux.G⁴ qui s'appuie sur une mesure globale de la rente créée par la firme en relation avec les autres différents acteurs. Zidi. A (2006)⁵, en parlant de la gouvernance et de la création de valeur, a invoqué le capital humain particulièrement les salariés et les dirigeants comme étant à l'origine d'une rente organisationnelle inexplicée par l'approche financière. En considérant la firme comme « une équipe de production » il faut traiter la notion de la rente et de la performance en tenant compte de l'ensemble des parties « Nœud de Contrats⁶ » contribuant à la création de valeur.

En outre, la performance⁷ ne peut être appréhendée en se référant uniquement et exclusivement au coût ou à la valeur créée, car, la négligence des coûts réduit les marges, toutefois, vouloir minimiser les coûts à tout prix, au détriment de la qualité des produits, aura une incidence sur sa rentabilité, et peut lui faire perdre sa part de marché. Une⁸ étude menée par un cabinet de conseil a montré que les entreprises engagées dans des stratégies de domination par les coûts ont une performance moins importante que celles engagées dans une

¹ La création de valeur intrinsèque : un instrument de mesure de la création de valeur. Cet indicateur est utilisé à plusieurs niveaux d'une entreprise afin de mesurer la performance de chaque unité et département, il se calcule comme suit : Capital investi * (Retour sur capital investi – Coût moyen pondéré des capitaux engagés)

² Est un indicateur mesurant la création de valeur : MVA = Capitalisation boursière - Actif économique, elle est égale au goodwill.

³ Sadouk.H et al, « La perception du capital immatériel par le marché financier marocain : une étude exploratoire », IPAG Business school, 184, Boulevard saint-Germain, 75006, Paris, France, 2014-314.

⁴ Chareaux.G, « La valeur partenariale vers une mesure opérationnelle », Comptabilité, contrôle- audit, 2007/1, Tom13, pp7à45

⁵ Zidi. A « l'impact du partenariat capital risquer, entrepreneur dans la création de valeur : une synthèse de la littérature » 5 journée internationale de la recherche en science de gestion, Mars 2006, Tunisie, HAL <01270332>, submitted on 9 August 2016.

⁶ Les relations de longue durée (qui ne se résument pas au simple échange marchand) permettent de construire de la connaissance et des savoir-faire communs, la création de valeur dépend également des compétences particulières de certains fournisseurs, sous-traitants, voire clients.

⁷ Françoise G, 2005, Op.cit

⁸ idem

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

stratégie de croissance rentable c'est à dire qui accorde une importance à la création de valeur autant qu'à la minimisation des coûts.

Les éléments immatériels qui sont à l'origine de la création de valeur ¹ sont : le client et le salarié, la valeur créée par le client, est égale à l'écart entre la qualité perçue d'un produit et son prix, par ailleurs, la valeur créée par rapport aux salariés, est égale à l'excédent de la rétribution perçue sur sa contribution à la création de valeur.

1-2-La performance : un concept multicritère

L'approche néoclassique² définit la performance en s'alignant avec les caractéristiques fondamentales de l'entreprise comme l'atteinte d'un objectif organisationnel « but lucratif », tout en tenant compte, du conflit d'intérêt qui pourrait exister mettant en valeur le reporting financier qui gouverne la relation conflictuelle entre l'actionnaire et le dirigeant. Un reporting qui concerne la performance « financière ».

Issor.Z³ atteste que les contraintes qu'impose l'environnement économique aux entreprises, influent sur leur performance et qu'uniquement l'entreprise adoptant une stratégie assez vigilante peut y survivre. La performance selon lui c'est un concept « polysémique » :

- « utilisé pour désigner un certain niveau d'excellence » ;
- Il n'a pas une définition unanime, sa conception dépend de la perception, l'objectif et l'intérêt ;
- Etymologiquement : il vient du mot « to performe : exécuter »

Bourguignon (1997)⁴ explique dans la première approche de la performance que cette dernière n'existe pas en soi, elle est fonction des représentations de la réussite, variable selon les entreprises, selon les acteurs. A l'opposé du précédent, le sens du « résultat de l'action » ne contient pas de jugement de valeur. La mesure des performances est entendue comme

¹ Zidi, A,(2006) ,Op.cit.

² Véronique bon et sylvie taccola apors de l'engagement rse des pme à leur performance sociétale. enjeux et explicitation éditions | « prospective et stratégie » 2015/6 numéro 6 | pages 97 à 113 issn 2260-0299 isbn 9782954226347 article disponible en ligne à l'adresse : <https://www.cairn.info/revue-prospective-et-strategie-2015-6-page-97.htm>

³ « la performance de l'entreprise : un concept complexe aux multiples dimensions »,Issor zineb, projectifs /proyética2017/2n°17 PP93-103.

⁴ Khammas (2015), Op. cit

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

réévaluation ex-post des résultats obtenus. L'approche de l'action considère que la performance est un processus et non un résultat qui apparaît à un moment dans le temps. Par ailleurs, Nathalie. B¹ a défini la performance en se référant à : Otley (1999), comme étant l'atteinte des objectifs à travers l'implantation des stratégies appropriées, ainsi que Bouquin (1999), Bouquin (2009), qui se focalise sur les objectifs organisationnels et sur la satisfaction des attentes des parties prenantes et la réalisation des surplus pour les satisfaire. Ouby. Gozléne (2017)², à son tour, cite quelques définitions en se référant à Jacques Brasseur (1998), qui résume la performance dans la maîtrise des coûts et l'optimisation de quelques indicateurs tel que : « la rentabilité », « la profitabilité » et « les rendements des actifs »,...etc.

Ainsi que Ittner et Larker (1998) et Franck brulhart et Moncef btissam (2010) qui rajoutent à la définition, la nécessité de la prise en considération des indicateurs non financiers et Nado (2011) qui voit la performance comme la possibilité d'atteindre un résultat maximum, et de la réduction de l'indésirable.

Et pour montrer que la performance est un concept dont la définition dépend de la perception de l'auteur, on a cité les diverses définitions proposées par quelques chercheurs, ce tableau récapitulatif englobe ces définitions :

Tableau n°4 : Définitions de la performance

Auteur et années	Définition proposée
Venkatraman and Ramanujam (1986)	la performance c'est le test des stratégies.
Cordero (1989)	la performance c'est l'efficience : mesurer les outputs pour déterminer si on a atteint les objectifs, l'efficience, mesurer les ressources utilisées pour arriver à ces résultats et s'assurer que les moindres coûts ont été employés.
Lebas (1995):	la performance c'est la bonne gestion des composants qui permettent d'atteindre les objectifs fixés en prenant en compte le

¹ Natalie. B, « La mesure de la performance, système d'incitation et assignation des droits décisionnels : une analyse de la performance sous le prisme du design organisationnel. Le cas du secteur hôtelier en région PACA, Gestion et management ».Université Nice Sophia Antipolis, 2014, Français,<NNT :2014NICE0033><Tel-011274440>

² Ouby. G (2017), Op.cit.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

	modèle qui contient des contraintes spécifiques à la firme et à la situation.
Neely et al. (1995)	c'est l'efficacité et l'efficacité des actions prédéterminée pour atteindre les objectifs fixés.
Rolstadas (1998)	la performance c'est une relation compliquée entre 7 critères : l'efficacité, l'efficacité, la qualité, la productivité, le bien être des employés, l'innovation, la rentabilité.
Dwight (1999):	le degré d'atteinte des objectifs.
Andersen and Fagerhaug (2002)	« ...atteindre un stade où la performance a remplacé la productivité, est suffisant. un concept qui couvre d'autres aspects organisationnels, en passant de la productivité à l'innovation pour attirer les meilleurs employés, conduire le commerce au respect de l'éthique et à la protection de l'environnement... »
Hauber (2002)	le terme performance décrit la contribution des systèmes (organisationnels, employé, processus) à la création de valeur
Wettstein (2002)	la performance peut être reconnue comme le degré de satisfaction des actionnaires
Grüning (2002)	la performance c'est la capacité d'atteindre des objectifs et de satisfaire les attentes, elle est influencée par les résultats au sens large et des objectifs.

« Performance a concept to define », https://www.researchgate.net/publication/316630175_Performance_A_concept_to_define/link/5908ab430f7e9b1d08104408/download , publié may 2016, consulté le 16/07/2019

On peut dire que la performance est mesurée par rapport à des objectifs fixés au préalable, elle n'est pas définie en se référant à des standards, on doit toujours se positionner et déterminer par rapport à quoi on peut dire que telle entreprise est performante, tel service, système ou produit est performant. En effet, la performance dans une entreprise est relative, elle dépend aussi bien de sa stratégie, de ce qu'attendent non pas uniquement ces actionnaires,

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

mais aussi ces clients et fournisseurs. La performance est une notion qui peut se mesurer à travers des indicateurs financiers ou non financiers, et dépend de l'interprétation des analystes et de l'importance relative qu'ils donnent aux objets évalués. Et pour ne pas confondre la notion « performance » avec celle d' « être performant » il faut dire que la deuxième notion, a un sens positif et pourrait être décrite comme le résultat de l'évaluation de la première notion.

1-3- typologie de la performance

La performance de l'entreprise peut avoir plusieurs formes, une typologie unifiée n'existe pas. La première typologie est celle de Marmuse cité par Gozlène Oubya¹ dans sa thèse qui suppose l'existence de 3 types de performance à savoir :

- **La performance stratégique** : qui correspond à la réalisation d'une volonté stratégique (objectifs à long terme) et à la création de valeur pour les clients. Cette performance peut concerner d'autres éléments autres que le client mais l'auteur se focalise sur le client en lui considérant l'élément central.
- **La performance concurrentielle** : qui provient des jeux de forces concurrentielles (la mise en situation de défense, la modification de l'équilibre, l'anticipation de l'évolution du secteur de la part de marché et de l'écart stratégique (écart entre performance souhaitée et atteinte)).

A ces types s'ajoutent

- **la performance opérationnelle** : qui se traduit par une amélioration de la flexibilité et une réduction des coûts conduit à une meilleure performance financière².
- **La performance commerciale** : la capacité de l'entreprise à satisfaire sa clientèle en lui proposant des services de bonne qualité. Outtara (2007)³.

Ce qui montre qu'on peut se trouver face à une multitude de typologie à chaque fois qu'on change notre vision et positionnement. Généralement la performance peut avoir une dimension opérationnelle, comme elle peut connaître une dimension dite abstraite.

¹ Gozlène Oubya, (2017), Op.cit.

² Zied Belaid et Hélène Bergeron, « Pratique de calcul des coûts, utilisation de l'information et performance dans les PME manufacturières », Comptabilité, Contrôle, Audit et Institutions, May 2006, Tunisie, Halsh-00548084, Submitted on 18 Décembre 2010.

³ Oubya. G, (2017), Op.cit.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

- **La performance sociale** : Oliver Voyant (2012)¹, cite dans son article les facteurs qui influent sur la performance sociale. En effet, l'intérêt donné à ce type de performance dite « sociale » indique à quel point on donne de l'importance au capital humain et à son rôle, cette performance se développe à travers une organisation ayant comme finalité, réduire les dysfonctionnements en prenant en compte ² : les conditions de travail, l'organisation, la communication, la gestion du temps, les formations ainsi que la mise en œuvre stratégique.

2-la performance et la responsabilité sociétale deux concepts qui se convergent

D'abord³, si la RSE appelle à la protection de la santé, la sécurité au travail, et le respect de l'environnement, ces critères font que l'entreprise soit d'une bonne performance aux yeux de ses propriétaires et autres. De l'autre côté⁴ ça permet de réduire les coûts d'agence, et les conflits entre les parties prenantes. En fait, l'existence d'un lien positif entre la performance sociétale et financière, est justifiée par le fait que l'engagement de l'entreprise dans une politique de responsabilité sociétale communiquée via des rapports intégrés aux parties prenantes, permet de réduire l'asymétrie d'informations et donc réduire les coûts de transactions, améliorer la réputation de l'entreprise et accéder à de nouvelles sources de financement .

2-1- Des actionnaires, aux parties prenantes

Deux théories⁵ s'affrontent en ce qui concerne l'importance donnée aux stack-holders : La première considère qu'on doit donner de l'importance à ces derniers si ça aura un impact sur la performance financière de l'entreprise. La satisfaction des stack-holders ne devrait pas être mise en importance au détriment de la satisfaction des actionnaires, ainsi, l'intérêt tourné vers les clients ne sera justifié que si elle génère des ventes supplémentaires, or que, la satisfaction des employés est conditionnelle pour la performance, ainsi la protection de

¹ Voyant. O (2012), Op.cit.

² Idem

³ Bon. v et Apor. T.S. (2015), Op.ci

⁴ Idem

⁵ Françoise Giraud, et al,« Contrôle de Gestion et Pilotage de la Performance », 2e édition, Guallino editeur, paris, 2005.pp 65,75.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

l'environnement assure une bonne image de marque, ce qui assure en contrepartie une bonne performance.

L'autre approche considère que les actions de l'entreprise sont guidées par l'éthique, et la définition de la performance ainsi que sa mesure dépendent des stakeholders eux même, en outre la différence des exigences des stakeholders laisse la performance ambiguë sans conception bien déterminée et justifie l'inexistence des standards de mesure fixes et des pratiques qui assurent que les entreprises soient performantes selon tous les standards, tout est lié à la satisfaction de leurs parties prenantes.

Dans le même sens on peut dire qu'on est passé¹ d'une performance opérationnelle dont seul le manager est responsable, qui part du principe de la liberté individuelle et qui caractérise les contextes normalisés, où le marché extérieur est régi par des règles dont le non-respect pénalise seulement les non performants, à une performance qui dépasse les frontières de l'entreprise, où celle-ci est acteur et responsable des actes de ses sous-traitants et contractants. D'ailleurs, tous les scandales² qu'a connus le monde économique ont changé le paradigme, les entreprises sont devenues responsables envers les actions de tous leurs contractants. Cette nouvelle tendance a été expliquée par l'existence d'une raison normative ou morale confortée par des considérations utilitaristes, parce que l'implication de l'entreprise dans une affaire non éthique va lui coûter l'atteinte de son image et sa réputation, cela pourrait s'accompagner par des déficits financiers. Ainsi, la raison³ « instrumentaliste » justifie que toute défaillance qui touche à ses sous-traitants ou fournisseurs pourrait se transformer en une défaillance touchant à son processus de production. L'entreprise ne peut donc pas se désintéresser de la performance de ses contractants.

2-2-Des rapports financiers aux rapports intégrés

Le⁴ reporting gère les multiples facettes de la performance, en donnant des informations qui répondent aux exigences de chaque partie selon que l'on soit devant une entreprise qui défend sa relation avec ses actionnaires, parties prenantes ou partenaires. En outre, la finalité

¹ Viet Ha Tran Vu et Cam Tu Doan APORS « la représentation de la performance comme possibilité de modification des règles du jeu. le cas de l'overloading au vietnam benoit pigé, éditions | « prospective et stratégie » 2015/6 numéro 6 | pages 137 à 147 ISSN 2260-0299 ISBN 9782954226347 article disponible en ligne à l'adresse : <https://www.cairn.info/revue-prospective-et-strategie-2015-6-page-137.htm>

² Viet Ha Tran Vu et Cam Tu Doan APORS, (2015), Op.cit.

³ Viet Ha Tran Vu et Cam Tu Doan APORS, (2015), Op.cit

⁴ Véronique Bon et Sylvie Taccola APORS, (2015), Op.cit

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

des rapports financiers et des rapports intégrés est pratiquement la même, leur production est d'une complexité assez différente. Dans la deuxième, on doit communiquer des informations concernant les engagements, les actions puis les résultats. Le dirigeant considéré comme un agent aux services des principaux est soumis aux suspicions concernant son aptitude à bien accomplir ses devoirs.

Les politiques de communication adoptées par les entreprises concernant l'aspect financier ou intégrant d'autres aspects, dépendent des avantages économiques futurs que ces entreprises pourraient générer et de l'intérêt qu'elles escomptent. L'arbitrage¹ coût, bénéfice qui concerne les engagements sociétaux de l'entreprise, doit intégrer les avantages que l'entreprise pourrait en tirer :

- **Réduction de l'asymétrie d'information** : le rapport intégré fourni des informations supplémentaires bénéfiques.
- **Réduction des coûts de transactions** : ça réduit l'incertitude des parties prenantes, car l'incertitude engendre des coûts supplémentaires, toute information auditée et fiable garantit que les ressources soient acquises à un faible coût ou que les produits soient vendus à un prix supérieur.
- **L'évaluation des coûts cachés** : la publication d'informations supplémentaires permet aux intéressés d'avoir une vision plus claire, car il y a des événements qui soient uniques, ayant des impacts différés dont le coût financier est invisible, et les informations les concernant pourraient leur être utiles pour pouvoir modéliser les conséquences en cas de l'occurrence de tels événements.

Dans le même sens, Soghroun.J et Eglem.J (2008)², notent que l'engagement de l'entreprise dans des projets qui répondent à la responsabilité sociétale, sert à développer la réputation de l'entreprise et à l'amélioration de son image interne par rapport à ses employés, ainsi que le développement de son image externe par rapport à ses clients, fournisseurs, actionnaires, etc. La bonne image vis-à-vis des employés, contribue à leur motivation et à leur fidélisation, alors que la bonne image externe attire de nouveaux talents et génère des

¹ Grégory Wegmann, Benoît Pigé et Viet Ha Tran Vu APORS « représentation territorialisée de la performance. les rapports de développement durable dans le secteur de la construction automobile et du transport aérien en asie et en europe éditions | « prospective et stratégie » 2015/6 numéro 6 | pages 81 à 95 issn 2260-0299 isbn 9782954226347 article disponible en ligne à l'adresse : <https://www.cairn.info/revue-prospective-et-strategie-2015-6-page-81.htm>

² Soghroun.J et Eglem.J (2008), « A la recherche de la performance globale de l'entreprise : la perception des analyses financiers », compatibilité, contrôle, audit 2008/I(Tom 14),pp 93,118.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

avantages économiques. Ces auteurs ont affirmé que la littérature et la pratique n'a pas montré l'existence d'un lien entre « développement durable et performance financière », même dans le cadre de leur expérimentation qui s'appuie sur un entretien destiné aux analystes financiers, dont la majorité ont exprimé une négligence de l'aspect responsabilité sociétale dans leur analyse.

Pourtant, les cas de faillite que connaissaient les entreprises ayant des comportements non responsables montrent que la responsabilité sociétale, dans les sociétés qui se soucient du comportement de leurs entreprises, n'est pas pardonnable.

3-La mesure de la performance, choix, conception, intérêt et difficulté d'évaluation

Mesurer et décrire la performance de l'entreprise est une étape assez importante dans le processus d'évaluation de l'entreprise, la performance est associée à un contexte, un objectif et un résultat, c'est un « mot-valise » dont le sens dépend de la vision de l'utilisateur. En parlant de la performance, il est préférable de tenir compte des multifacettes de cette notion, car la vraie performance, généralement, est associée à des aspects non financiers, on parle du côté production, côté relationnel, coté organisationnel, bref, c'est une conception qui traite l'entreprise dans sa globalité. Les travaux ¹qui traitent la stratégie éclairent cette notion en proposant une approche qui intègre les différentes fonctions de l'entreprise, il montre bien que la notion de performance est associée au concept « valeur ».

3-1-l'intérêt de l'évaluation de la performance

Selon Giraud. F et al (2012)² la situation de l'entreprise semble être mieux illustrée par l'image de la course de haute mer que par celle de la promenade familiale exprimée dans une métaphore où la vitesse et le temps d'arriver ne compte pas autant pour la famille que pour le bateau en course³. L'entreprise ne peut préserver sa place concurrentielle dans le marché si elle n'est pas en veille stratégique et technologique, en fait, seulement si ses stratégies sont en cohérence avec les évolutions du contexte, et qu'elle ait une performance supérieure ou égale à celle de ses concurrents qu'elle puisse survivre. Ainsi la mission la plus

¹ Melchior Salgado, (2013), « La performance : une dimension fondamentale pour l'évaluation des entreprises et des organisations », fihal-00842219f

² Giraud. F et al, (2012), Op.cit.

³ Ibid.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

difficile est celle de satisfaire un client qui est de plus en plus exigeant, celle de gagner sa confiance et sa fidélité, sans oublier le fournisseur et les autres parties prenantes.

L'entreprise ne s'échappe pas de la nécessité d'évaluer sa performance. Dans certains secteurs, l'objectif de la rentabilité économique¹ peut se trouver relativisé par l'existence d'un ensemble de contraintes environnementales ; dans des entreprises nouvellement créées, la rentabilité des activités peut être momentanément mise au second rang au profit d'un objectif de croissance, ainsi, le marché sur lequel se positionne l'entreprise peut privilégier la qualité des produits ou la minimisation de leurs prix, la pertinence des services associés, etc.

En effet la perception de la performance en elle-même change selon le type d'entreprise, les exigences de son environnement et la volonté et les objectifs de ses propriétaires traduits sous formes de plan et stratégie.

Par ailleurs, dans une approche dite conventionnelle,² on suppose qu'il faut sensibiliser tous les acteurs de l'entreprise de l'intérêt du développement durable et de le rendre une valeur ayant un intérêt collectif, pour assurer la mise en œuvre des principes permettant l'aboutissement à la performance globale. Il faut avoir une sorte de convention implicite et une conviction partagée de la nécessité de réduire le risque de déviation des actions pour que tout le monde participe à la réalisation de cette performance.

3-2- les indicateurs de performance, choix et conception

Bergeron. H (2000)³ traite la performance des organisations sous l'angle de la communication, elle cite l'exemple de Kaplan et Norton (1992) qui présentent le modèle connu sous l'appellation « tableau de bord équilibré » dans lequel ils intègrent des indicateurs de performance financiers et non financiers tels les clients, le processus interne, l'apprentissage et l'innovation, notant que l'utilisation des indicateurs traditionnels financiers n'est plus suffisante.

¹ Giraud. F et al, (2012), Op.cit.

² Renaud. A et Berland. N (2010),

³ Bergeron H « Les indicateurs de performances en contexte PME quel modèle à appliquer ? », 2ⁱème congrès de l'AFC, May 2000, France.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

Ainsi Chow et al (1997)¹ ont montré que 80% des entreprises veulent adopter un nouveau modèle de mesure de performance, dont la conception requiert de faire une analyse générale de l'entreprise et prendre en compte ses objectifs et ses stratégies.

Toutefois², le choix d'une mesure n'est pas aussi simple qu'il y paraît à première vue, car celle-ci n'appréhende toujours la performance que d'une façon imparfaite. Prenant l'exemple d'une entreprise qui cherche à maximiser son profit. La notion de profit est intuitivement claire, mais elle se laisse difficilement représenter. Différentes mesures ont ainsi été proposées : **le bénéfice comptable, la valeur actualisée des cash-flows, la valeur ajoutée**,... etc. Chacune d'elles présente des avantages spécifiques, mais aucune n'est exempte de défauts. En effet, La conception des indicateurs doit se faire en prenant en compte (Bergeron.H, 2000)³ :

- **La théorie de contingence** : l'effet des variables d'environnement sur les caractéristiques du système de contrôle de gestion qui à son tour devrait avoir un impact sur la performance.
- **La stratégie de l'entreprise**, l'existence d'un lien entre l'adoption d'une stratégie de différenciation et le suivi élargi de la performance (qui intègre des indicateurs non financier).
- L'existence d'un lien entre le système d'information et le système de contrôle, l'environnement et la performance.

Selon Bergeron. H (2000⁴) « accorder plus d'importance à la qualité, aux délais, à la flexibilité et aux coûts bas doivent être accompagnés de changements dans le système de mesure de la performance, ce dernier doit mettre plus d'emphase sur les mesures non financières ».

4-la mesure de la performance : vers des indicateurs non financiers

Contrôler nécessite de clarifier préalablement les dimensions de la performance poursuivie. Mais pour amorcer un processus de pilotage, cette performance doit également être traduite dans un système de mesure, ne serait-ce que pour pouvoir apprécier si les

¹

¹ Bergeron H, (2000),Op.cit.

² Giraud. F et al, op.cit.

³Bergeron. H, op.cit.

⁴Idem.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

résultats attendus sont effectivement atteints. Bien¹ en amont de l'appréciation des résultats, la mesure permet avant tout d'objectiver la nature de la performance recherchée, ce qui favorise une représentation commune de cette performance au sein de l'entreprise, point de départ incontournable pour assurer la convergence des efforts engagés et des actions entreprises. Ce principe fort du contrôle de gestion se résume dans l'expression « what gets measured gets managed ».

4-1- l'approche financière de la mesure de la performance

La notion de performance est fréquemment assimilée aux éléments constitutifs de la mesure de la performance qui sont la pertinence, l'efficacité ou encore l'efficience ainsi leurs évaluation se fait comme suit (Boureau. L 2012)² :

- **L'évaluation de la pertinence** : s'interroger sur l'adéquation des moyens mis en œuvre par rapport aux objectifs que s'est fixé l'entreprise ;
- **L'efficience** renvoie ainsi à l'évaluation des décisions de pilotage adoptés ainsi qu'au management mis en œuvre ;
- **L'évaluation de l'efficacité** du système implique la vérification du niveau d'atteinte des objectifs.

Les indicateurs financiers proposés et expliqués par François³ :

- Le résultat d'exploitation communiqué via le compte de résultat offre une donnée plus cohérente avec l'activité récurrente de l'entreprise et le métier propre de l'entreprise ;
- Les indicateurs d'activité : Chiffre d'affaire ; marge commerciale ; production de l'exercice.
- Les indicateurs de marge de résultat d'exploitation, financier et exceptionnel, excédent brut d'exploitation, le résultat courant avant impôt, ces indicateurs appréhendent la rentabilité de l'entreprise sa capacité à dégager des résultats bénéficiaires, en d'autres termes sa *capacité à se positionner sur un marché* (qui se traduit par un

¹ Giraud. F et al (2002), Op-cit.

² Boureau. L, «Contribution de la dimension conformité règlementaire à la mesure de la performance des systèmes de management environnemental proposition d'un outil de mesure », Ecole Supérieure des mines de Paris, 2012.Français <NNT : 2012ENMP0059><Pastel-00819102> ,18 décembre 2012.

³ Françoise Giraud, et al, (2005), Op.cit.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

chiffre d'affaires) de façon *cohérente avec l'organisation de ses processus de production* (qui se traduit par des coûts).

- On ne peut pas utiliser seulement le résultat pour faire des comparaisons entre les entreprises ce qui a amené à privilégier les grandeurs relatives ratios : résultat d'exploitation /chiffre d'affaire ; frais de personnel/chiffre d'affaire ;
- Indicateurs traditionnel de rentabilité : la performance avait un sens limité à la rentabilité de l'investisseur qui a créé l'entreprise, elle était mesuré par la comparaison entre la performance de l'entreprise et la rentabilité attendue par les actionnaires à travers le ROI : Résultat net / capitaux propres ; l'inconvénient de ce ratio c'est qu'il intègre les effets de la politique de financement de l'entreprise ;
- La mesure de la rentabilité économique¹ : EBE /capitaux investies ; il est intéressant de le comparer avec le WACC cette comparaison permet d'apprécier si la rentabilité de l'entreprise est supérieure à la rémunération des rapporteurs de capitaux propres.

4-2-les limites de l'approche financière et le recours aux indicateurs non financier

Josée st-pierre² traite, l'évaluation de la performance sur la base de l'information issue des états financiers présentant plusieurs limites. Il a cité un nombre d'auteurs qui ont critiqué l'utilisation des données comptables pour la mesure de la performance du fait qu'elle ne prend pas en compte l'actif intellectuel et intangible qui représente le rapporteur de valeur dans les entreprises innovantes (Amir et lev 1996). Ainsi,³ les données issues des états financiers sont historiques et offrent moins d'indicateurs sur la performance future. En plus, ils ne sont pas liés à la stratégie poursuivie par les dirigeants

Renaud. A et Berland. N (2010) affirment que la pérennité de l'entreprise ne dépend plus uniquement de sa situation financière, mais également de la manière dont ses activités se

¹ La rentabilité économique peut être calculée de façons multiples :

– Elle peut être calculée en brut si on retient l'EBE (Excédent brut d'exploitation) ou un équivalent au numérateur, ou en net si on retient le résultat d'exploitation ou un équivalent.

– Les capitaux employés figurant au dénominateur correspondent à la somme des immobilisations et du besoin en fonds de roulement d'exploitation, c'est-à-dire aux besoins de financement stables de l'activité. Ils peuvent être appréciés en valeur brute ou en valeur nette. Ils peuvent également être approchés par la somme des capitaux propres et des capitaux empruntés, ou par la somme des actifs, auquel cas le ratio est appelé ROA (Return on Assets).

² Josée.S.P.,(sd) « les indicateurs de performance financière et non financière complémentarité ou substitution ?, Etude exploratoire sur des PME manufacturière, Université de Québec à trois Rivières, Canada.

³ Idem

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

conduisent. Dès lors, la responsabilité de l'entreprise s'élargit et englobe autres que les actionnaires, les clients, les fournisseurs, les associations, les syndicats.

En fait, ils argumentent leurs points de vue en citant Loning et al (2003, p158) qui voient que « les mesures à court terme doivent être remplacées par de multiples indicateurs non financiers qui constituent de meilleures cibles et qui ont une meilleure valeur prédictive quant aux objectifs de rentabilité à long terme ».

Ghazlène Ouba (2017)¹ a mentionné quelques insuffisances liées aux indicateurs non financiers extraits de la thèse de Bruhart et Moncef (2010) parmi lesquelles :

- Les indicateurs financiers ne donnent qu'une vision à court terme, ils donnent une vision synthétique et ne considèrent pas les éléments intangibles de la valeur de l'entreprise ;
- Ils ne permettent pas non plus d'apporter plus d'explications sur la stratégie mise en œuvre par l'entreprise et ne reflètent pas immédiatement les effets des actions managériales
- Ces indicateurs sont incapables de prendre en compte l'investissement dans les actifs intangibles tels que la satisfaction des clients et l'innovation.

Les indicateurs non financiers aident à faire des prévisions, concernant la performance financière, plus fiables que celles basées sur les indicateurs comptables. En étudiant le lien entre « indicateur de performance financière » et « indicateur de performance non financière », José St-pierre², au lieu de traiter les indicateurs financiers comme étant des indicateurs imparfaits et limités, a essayé de chercher la complémentarité entre ces deux types d'indicateurs, il a indiqué que les études de « Banker et al (2000), Frigo (2002), Mc Nair (1990), Fernandez (2000), Said et al (2003), Camby et Conrod (2001) et Amir et Lev (1996) » prouvent que :

- Les investissements financiers sont les déterminants des indicateurs financiers ;
- Les investissements immatériels actuels bien qu'ils engendrent une diminution du bénéfice comptable se traduisent à moyen terme par une rentabilité ;

¹Ouba. G « Contribution à l'étude des déterminants de la performance globale de l'entreprise : impact de la création de valeur pour le client sur la performance des entreprises hôtelières en Tunisie. Université Côte d'Azur. Français, <NNT/2016AZUR0028><tel-01635959> ? 16 Novembre 2017.

² José St-pierre, Op. cit

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

- Le lien entre les mesures financières et non financières dépendrait des actifs de l'entreprise et particulièrement des actifs immatériels.

José St-pierre¹ anticipe que les indicateurs financiers sont des bons indicateurs de performance pour les entreprises qui investissent moins en immatériel (Camby et Conord (2001).

4-3-l'approche moderne/ la performance élargie et ces indicateurs

La performance n'est plus réduite à la dimension financière qui ² consiste à avoir une productivité permettant d'uniquement satisfaire les actionnaires. La performance³c'est l'agrégation des réalisations économiques, sociales et environnementales, un concept très difficile à mesurer techniquement. Sa perception s'élargie, elle sort de la vision classique de l'entreprise responsable de sa situation financière envers ses shareholders à une vision prenant en compte, les comportements socio-environnementaux et s'intéressant aux stake-holders ⁴.

La performance globale représente la contribution de l'entreprise aux objectifs du développement durable. Elle suppose une multiplication des domaines de contrôle et un élargissement de leur périmètre. Elle implique en théorie, « l'intégration et l'équilibre entre les objectifs économiques, environnementaux et sociaux » Quérell. F (2010)⁵.

La performance est maintenant envisagée d'une manière plus qualitative avec la mise en lumière de l'importance de la dimension non financière telle que la qualité des produits et services, la satisfaction des clients ou encore les parts de marché. (Anderson et al 1994 ; Anderson et al 1997 ; Inter et Laker 1997 ; Inter et al 1997 ; Bnaker et al 2000 ; Dussart 2005 ; Ngobo et Ramarson 2005) cité par Benet. N (2014).⁶

¹ José St-pierre, Op.cit

² Renaud. A, Berland. N. « mesure de la performance globale des entreprises ». Comptabilité et Environnement ", May 2007, France. . CD-Rom, 2007. <halshs-00544875>

³ Renaud. A et Berland. N, Mesure de la performance globale des entreprises, May 2007, France, Submitted on 2010, <Halshs-00544875.

⁴ Quairel. F, « Contrôle de la performance Globale et responsabilité sociale de l'entreprise », Comptabilité, Audit et Institutions, May 2006, France, Halsh <05548050>, Submitted on décembre 2010.

⁵ Quairel. F, (2006) , Op.cit.

⁶ Banet. N (2014), Op.cit.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

Figure n°4 : la performance globale de l'entreprise



Source : Raynaud (2003), cité par Khammas (2015)

Ce qui a été présenté dans la figure au ci-dessus, montre que la performance est atteinte, grâce à l'intérêt tourné vers l'environnement et la société, à travers des procédures qui assurent le bien être des employés en interne, de la société l'environnement. En fait, ces procédures auront des avantages qui permettent à l'entreprise d'améliorer son image et sa réputation, minimiser les coûts et motiver son personnel tout en préservant l'environnement.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

Section 2 : L'immatériel un facteur de performance et de création de valeur

« ...Aujourd'hui la véritable richesse n'est pas concrète, elle est abstraite, elle n'est pas matérielle elle est immatérielle. C'est désormais la capacité à innover, à créer des concepts et à produire des idées qui est devenue l'avantage compétitif essentiel » Maurice. LEVY et Jean Pière. JOUET

Le développement de l'économie de l'immatériel se manifeste dans la diversification des sources de croissance et de création de valeur. Le capital immatériel représente l'élément le plus rentable dans lequel les entreprises de l'économie moderne investissent.

1-l'investissement immatériel et la croissance économique

Kabaka. P. I (2016)¹, a traité la relation entre l'investissement par ces différents types : matériel (immeuble, machines, mobilier, matériel...) et immatériel (brevet, la recherche & développement, la formation, licence de fabrication...), de capacité², de remplacement³ et de productivité⁴ avec la croissance économique en s'appuyant sur la théorie keynésienne et précisément l'effet de multiplicateur⁵ qui suppose que tout accroissement de l'investissement entraîne un accroissement plus que proportionnel du revenu national.

L'auteur⁶ a relevé certains facteurs qui peuvent amoindrir les effets positifs de l'investissement sur la croissance à savoir :

- **L'importation massive des biens qui servent à l'investissement :**
l'entreprise, pour développer son économie, elle doit passer ses commandes

¹ Kabaka. P.I, (2016) « l'importance des dépenses d'investissement immatériel sur la croissance des investissements économiques », <hal-01306377> .

² Pour augmenter par ex le niveau de production

³ Pour maintenir le même niveau de production

⁴ Ayant comme objectif, augmenter le rendement et la rentabilité des travailleurs par heure travaillée ou machines

⁵ L'auteur a donné l'exemple de l'investissement de capacité qui génère de nouveaux emplois, ce qui entraîne l'augmentation des revenus distribués, et par suite une augmentation de la consommation ce qui va accroître la production nationale commercialisée et par suite augmentera le revenu national. Or, pour l'investissement de productivité, l'augmentation de la productivité des travailleurs va probablement générer la diminution des mains d'œuvres qui sera selon lui absorbé par les autres entreprises qui décident d'accroître leur capacité de production, une synergie qui assure la bonne conduite de l'économie.

⁶ Kabaka. P.I. (2016) ,Op. Cit.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

aux entreprises résidentes et stimuler la demande intérieure et donc son marché intérieur ;

- **L'aggravation des déficits publics :** les Etats ont tendance à utiliser la majeure partie des ressources au détriment du secteur privé et des ménages alors que l'Etat ne peut tout seul agir positivement sur la production.
- **La globalisation des économies :** un choc dans un pays peut rendre inefficace l'investissement dans un autre (ex : chocs pétroliers).

En effet, même dans le cas d'un investissement immatériel, bien qu'il ait un caractère spécifique et qu'il soit généré à l'intérieur des entreprises, l'impact négatif de ces facteurs pourrait amoindrir sa rentabilité. Investir par exemple dans les ressources humaines peut nécessiter des formations à l'étranger, pour rendre la main d'œuvre plus qualifiée ou dans d'autre cas ramener des travailleurs de l'étranger pour l'accomplissement des missions de formation et d'apprentissage.

Ainsi, pour l'achèvement des projets locaux, un investissement de « productivité » qui nécessite de faire appel à des travailleurs plus qualifiés, plus productifs ou qui acceptent de recevoir des salaires plus bas que ceux pratiqués dans le marché local¹, ce qui est assuré surtout dans le cas des missions moins intellectuels.

L'Etat, ou l'entrepreneur, selon le cas, réduit l'effet de son investissement sur l'économie, parce que il n'a pas fait interagir des sociétés locales et n'a pas embauché des employés résidents ce qui peut être considéré comme un transfert des ressources à l'étranger. Investir dans des labos de recherches étrangers et importer un matériel ou des logiciels bien qu'il soit, des fois, nécessaires pour réaliser une invention, développer un savoir-faire particulier ou une organisation particulière, réduit l'effet de l'investissement immatériel sur la croissance économique.

1-1-l'immatériel en microéconomie, un créateur de valeur

L'actif immatériel est considéré par plusieurs chercheurs l'un des éléments les plus précieux expliquant trois quart de la valeur de la majorité des entreprises.

¹ Dans ce cas on est choisis entre importer la main d'œuvre qui répond à ces critères et entre la délocalisation, c'est le cas de plusieurs entreprises à leurs tête Nike géré à l'époque par Phil Night qui est le premier à utiliser cet technique (délocalisation) pour qu'il puisse pénétrer le marché des basquets et des vêtements sportifs en Amérique dont Adidas et Puma ont été les deux marques monopoles

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

« Les hommes jouent avec le bien le plus précieux d'entre tous, mais ils ne s'en rendent pas compte parce qu'il s'agit d'un bien immatériel, parce qu'il ne l'on pas sous les yeux et de ce fait, il est estimé à un prix très bas, je dirais même à un prix pratiquement nul »

Sénèque, 'de la brièveté de la vie', CH 8, Partie I.

Les facteurs de la croissance et de la compétitivité se déplacent aujourd'hui du capital technique vers le capital immatériel (Pierre Préjean 2016).¹ L'investissement en actif immatériel est considérablement évolué dans une économie où les actifs immatériels sont de plus en plus considérés comme des éléments stratégiques pour la croissance, la rentabilité et la compétitivité d'une entreprise.

Plusieurs recherches ont démontré la contribution de l'actif immatériel dans la création de valeur au niveau microéconomique et particulièrement au sein des entreprises. Ils ont prouvé que le capital immatériel de l'entreprise influe sur sa valorisation boursière, avec toutefois une sensibilité à la conjoncture et au type de relations concurrentielles que l'entreprise subit. Les éléments du capital immatériel dont l'influence a été démontrée sont : les dépenses de R&D, les stocks de brevet, les dépenses de publicité, et les actifs hors goodwill.

En 1966, plus de 40 ans avant, l'économiste américain Harvey Leibenstein² a parlé d'un nouveau concept qui est « l'efficacité X » qui désigne l'ensemble des causes non mesurables d'efficacité expliquant le fait que deux entreprises identiques ayant les mêmes facteurs de production n'auront pas le même niveau d'efficacité. Un écart expliqué, selon lui, par « la qualité de l'organisation » qui crée la différence, ainsi, ça peut être expliqué par des facteurs immatériels, par leur bonne combinaison, cohérence et nature spécifique.

Ainsi selon le rapport publié par l'OCDE en 2006, les investissements réalisés dans le capital humain, la R&D, les logiciels et les structures organisationnelles, les brevets...etc. jouent un rôle désormais crucial pour la croissance et la performance des organisations. L'identification des éléments immatériels dans chaque entreprise est importante car chaque élément a sa contribution dans la création de valeur et dans la performance des entreprises.

¹ Préjean. P. (2016), capital immatériel, dossier spécial, Revue française de comptabilité, n° 495,

² Capital immatériel 7 jours pour comprendre », CIGREF, PDF

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

Selon Bouden I et Casta.J.F (2012), les recherches portant sur les relations existantes entre capital immatériel et performance d'entreprises, trouvent que l'immatériel est en relation positive avec la performance financière, opérationnelle et peut même être à l'origine d'un avantage concurrentiel¹. Par ailleurs le directeur financier d'America Online, J.Rippe affirme : « A long terme, les entreprises qui ne maximisent pas la valeur de l'actif immatériel ne pourront pas faire croître le taux de rentabilité des actionnaires. Par ailleurs, elles ne seront pas capables de maintenir leur avantage concurrentiel »².

Pour Jo-Michel Dahan³, L'investissement immatériel est stratégique pour l'entreprise car il permet de gagner un avantage économique, soit un accroissement de la rentabilité, de la vitesse, ou une amélioration de la qualité.

« Les entreprises, confrontées à une concurrence plus forte dans un environnement plus incertain et plus complexe, sont obligées de privilégier l'investissement immatériel, leur capacité à mobiliser cet investissement déterminera leur compétitivité et leur survie. » confirme Iyidogan .S⁴, un chercheur de Montpellier qui dans son article traite le rôle de l'investissement immatériel dans le secteur agro-alimentaire caractérisé par la flexibilité et l'apprentissage ayant une importance capitale en raison des deux caractéristiques suivantes :

- La nature périssable et saisonnière des produits qui impose la flexibilité afin d'ajuster l'offre à la demande à l'aide du système « Juste à temps » ;
- Les innovations radicales faites dans d'autres industries imposent une capacité d'adaptation qui dépend de l'efficacité et de l'apprentissage ;

Ces deux axes⁵, montrent l'intérêt de la technologie, du savoir, de la connaissance pour la survie de ces entreprises, d'où le rôle déterminant de l'investissement immatériel.

D'après les résultats des recherches cités préalablement, On conclue que l'investissement immatériel est un créateur potentiel de valeur dans les entreprises

¹Bouden I et Casta.J.F, « L'identification du capital immatériel dans les états financiers : problématique et enjeux », (2016)

²Malgozata. G « communication financière volontaire des sociétés françaises sur l'actif immatériel et sa perception par le marché », thèse, (2010)

³ Jo-Michel Dahan, (2016), 3eme conférence sur les actifs immatériels territoriaux « investissement immatériel, entreprises innovantes et contraintes de financement : enjeux et nouvelles approches », Organisée par la Chaire européenne de l'Immatériel en collaboration avec la Caisse des Dépôts et Consignations.

⁴ Iyidogane.S,(sd) « Le rôle des investissements immatériels dans les restructurations de l'industrie agroalimentaire », MEIDIT, n° 3/94

⁵ Iyidogane.S, sd, Op.cit

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

d'aujourd'hui. Ainsi, chaque entreprise doit identifier les actifs immatériels qui la différencient afin de les développer le mieux possible.

1-2-L'immatériel en macroéconomie, une source de croissance économique

L'économie¹ des connaissances est une révolution au même titre que la révolution industrielle, c'est une économie où les ressources immatérielles sont devenues des éléments d'une importance cruciale. En effet, L'information a plus d'importance et de valeur qu'avant, les relations entre les organisations ont connu de nouveaux modes tels que la compétition et les compétences, le renouvellement rapide des connaissances et de l'apprentissage, l'innovation qui a pris une place centrale, ainsi que l'utilisation du plein potentiel qui est devenu un facteur concurrentiel puissant.

De nombreuses études montrent que les actifs immatériels comme la R&D, le capital humain et les logiciels contribuent grandement à la croissance économique² :

- Les travaux économétriques indiquent que les taux de rendement privé de l'investissement en R&D sont élevés et que les taux de rendement social de cet investissement (y compris les avantages tirés par les entreprises n'ayant pas participé à l'effort de recherche) sont encore plus élevés, avec toutefois de nettes disparités d'un secteur à l'autre.
- Vers la deuxième moitié des années 90, le capital humain (mesuré à travers l'amélioration de la composition du facteur travail) est devenu l'un des principaux moteurs de la croissance, contribuant à la croissance de la productivité du travail avec une valeur allant de 15% à 90%
- Au niveau global, les logiciels représentent depuis quelques années l'élément le plus dynamique de l'investissement en TIC dans les pays de l'OCDE. L'investissement en logiciels a généralement contribué davantage à la productivité du travail que les autres investissements en TIC, notamment en équipements de communication et d'informatique.

Souvent le rapport entre les dépenses de R&D et le chiffre d'affaire ou la valeur ajoutée montrent habituellement que les dépenses de R&D s'accompagnent d'une plus forte

¹ « Capital immatériel 7 jours pour comprendre », CIGREF, PDF.

² OCDE 2006, Op.cit

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

productivité, les études transversales aboutissant à un taux brut de rendement (rendement net du capital et amortissement) qui varient entre 10% et 20%¹.

La corrélation positive entre l'investissement immatériel et la croissance économique incite à adopter des stratégies permettant de donner plus d'importance à ce type d'investissement². Dans plusieurs pays de l'OCDE, l'investissement immatériel intégré dans le PIB³ a augmenté alors que la part de l'investissement matériel est restée stable ou a connu une régression.

Le capital immatériel en économie est un élément prépondérant, soit au niveau microéconomique, soit au niveau macroéconomique, il occupe une place centrale du fait qu'il représente une richesse et une source de développement et de performance. Sa valeur est difficile à mesurer ce qui pose des problèmes au niveau de la comptabilité et de la finance. De ce fait on s'interroge si on peut intégrer l'immatériel dans les calculs des agrégats économique ? Quelle solution pour une comptabilité financière qui méconnue des actifs ayant une valeur assez importante ? Et comment notre analyse financière, peut-elle être complète si on néglige ce type d'actif.

2- la théorie des ressources : resource based view

Pour être rentable il faut se disposer des ressources, actifs matériels et immatériels, ressources physiques et compétences et les mettre en cohérence avec la stratégie. A.E. Popa. Postariu (2010) cite en s'inspirant des travaux de Barney (1991) que les ressources peuvent être regroupées en 3 catégories : physique, humaine et organisationnelle et que ces ressources doivent être hétérogènes, immobile, rare, non imitative et non substituable pour qu'on puisse parler des ressources qui construisent notre entreprise.

La théorie des ressources sert à identifier les ressources ainsi que les stratégies nécessaires pour développer de nouvelles ressources et compétences. Le courant des ressources suppose que les conditions de détermination de la performance sont internes à

¹ OCDE (2006), Op. cit.

² Ebner. A et Bocek. F, « Best practices as to how to support investment in intangible asset », Working paper 101, June 2015.

³ Produit intérieur brut : un des agrégats économiques qui s'utilise pour mesurer la croissance des pays

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

l'entreprise¹. Ce courant se base sur la théorie des ressources et l'économie évolutionniste. Duran Rodolphe (2014) dans sa recherche s'interroge « si des ressources non imitable, non transférable, et non substituable permettent d'expliquer les niveaux de performances des entreprises »². Les résultats de sa recherche montrent que la détention de ce type de ressource est à l'origine de la performance de l'entreprise.

2-1- Le capital humain comme un facteur de création de valeur

Si à l'ère de l'industrialisation, la machine était au centre de la création de valeur, aujourd'hui, on est passé à un nouveau mode de vie qui, bien qu'il ait toujours besoin de la machine, a une tendance évolutive à l'améliorer en termes de qualité, de coût, d'espace, de volume, de vitesse...etc. ce qui permet de constater l'importance accrue des compétences intellectuelles visant à développer le secteur industriel et être en cohérence avec les évolutions des besoins et des exigences du marché. L'importance de l'homme considéré comme générateur des surplus de productivité, d'avantage concurrentiel et du développement a été constaté encore mieux dans les entreprises de prestation de service et de commercialisation. Ainsi, le personnel d'une entreprise ne peut être considéré comme un capital, que si l'entreprise garantit qu'il soit créateur de valeur, et qu'il restera à l'entreprise pendant une période suffisante permettant de générer les avantages issus de ses compétences et qualités.

2-1-1- le capital humain : ressource et compétence comme fondement à la croissance

Le capital humain constitue un bien immatériel qui peut faire progresser ou soutenir la productivité, l'innovation et l'employabilité³. Investir dans le capital humain doit être adopté comme une stratégie par les pays sous-développés pour remédier et faire face au problème de ralentissement économique.

¹ Duran. R, « Management stratégique des ressources et performance des firmes : Une étude stratégique des entreprises manufacturières françaises (1993-1996) Gestion et management, HEC. Paris, 1997.<NNT :1997EHEC0050><Pastel-00894805>,Submitted en 22 May 2014

² Idem

³ « L'influence positive du capital humain sur la stratégie des organisations à l'échelle d'un pays, d'une entreprise, d'un individu. »

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

. Breaynjolfson. E et al (2002)¹ voient que l'investissement en développement technologique (en technologie de l'information IT) s'accompagne souvent par une restructuration organisationnelle, d'ailleurs, lors de ce type d'investissement, on remarque soit l'augmentation du taux de recrutement soit l'augmentation des montants alloués à la formation, dans l'objectif d'avoir des employés plus qualifiés, plus compétents et maîtrisant la nouvelle technologie.

Les exemples suivants expliquent pourquoi le capital humain est-il considéré comme facteur stratégique pour le développement et la performance des entreprises et comment ces entreprises s'appuient-elles sur ses compétences pour se démarquer, survivre, faire face aux difficultés et s'adapter aux changements² :

- **Nokia, Finlande** : qui a pu surmonter les difficultés qui lui ont imposé de céder ses activités de téléphonie, et de se redéployer sur les activités de réseaux, elle a pu rebondir dans une courte période, et acquérir ALCATEL pour devenir un leader mondial de réseaux de services et objets connectés.
- **DI.CO services Italie** : une entreprise spécialisée au packaging, qui a élargie ses activités en créant d'autres petites entreprises, où chacune d'elle a ses clients et ses activités, ainsi, ces entreprises peuvent s'associer pour l'accomplissement d'un service et elles étaient soumises à la direction et le contrôle de DI.CO. le secret derrière son succès, c'est le développement et l'innovation continue qui distinguent ses employés.
- **BOEHRINGER INGELHEIM, Allemagne** : Leader mondial de l'industrie pharmaceutique, son succès est expliqué par l'innovation de ses collaborateurs.
- **Le groupe Danone** : Pour le bien être de ses employés assurant plus d'efficacité au travail et générant de la performance, Muriel PENICAUD, le DRH du groupe signa en 2011 un accord mondial « travail, santé, conditions de travail et stress » avec le comité de groupe dont les principes visent une amélioration continue des compétences des collaborateurs (employés).

¹ Breaynjolfson. E et al (2002), « Intangible assets: Computers and organizational Capital, Brooking papers on Economic Activity 1(1):137-198.

² « Le pilotage et la valorisation de l'entreprise par les actifs immatériels, cahier n°30, L'académie, sciences techniques comptables financières.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

Ces exemples, bien qu'ils concernent des entreprises ayant un contexte différent et appartenant à des secteurs différents, confirment que le développement du capital humain est au cœur de tout avantage économique.

2-1-2- une compétence organisationnelle au cœur de la création de valeur

Corinne V.D.Y (2012)¹ a cité l'exemple de McClelland (1976) enseignant à Harvard qui est le premier à parler de la compétence en psychologie et souhaitait comprendre comment la compétence individuelle des managers pouvait être à l'origine d'une performance supérieure.

la GRH² (gestion des ressources humaines) met l'accent sur les ressources individuelles des salariés et sur les conditions de leur développement en distinguant 3 dimensions principales : les savoirs ou compétences cognitives (connaissances théoriques, capacité de compréhension, de conception et de décision), les savoir-faire ou compétences comportementales et sociales (attitudes, comportement et facultés d'adaptation des individus) ce qui a été cité par Durand (2000), Persais (2004) Delmare et Winterton (2005).

En fait, si on met en relation la performance de l'entreprise avec le capital humain, on doit parler des compétences qui sont à l'origine de la valeur créée, Rouby et Thomas (2004) cité par Corinne (2012)³ définissent la compétence organisationnelle comme étant « une action collective finalisée et intentionnelle qui combine des ressources et des compétences de niveaux plus élémentaires pour créer de la valeur ». Ces auteurs identifient les 5 principes favorisant le repérage et le pilotage de la compétence à savoir :

- **Principe de l'action** : la compétence est le résultat d'une mise en action combinée de ressources ;
- **Principe de finalité** : Elle est le résultat d'une intention stratégique ;
- **Principe systémique** : Elle est une combinaison de ressources, de compétences individuelles et collectives et de capacités.

¹ Corinne.V.D.Y et al « Les compétences éthiques créent-elles de la valeur ? Colloque 'gouvernance et création de la valeur', Avril 2012, France, Hal-00689805.

² Idem

³ Idem

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

On peut dire que parler de la compétence organisationnelle comme étant à l'origine de la performance de l'entreprise, montre qu'il faut s'organiser, avoir une vision stratégique qui met en valeur son capital humain, investir en ce capital et créer un climat favorable pour en tirer des compétences distinctives qui seront à l'origine de la performance de l'entreprise.

2-2-l'innovation explicateur de croissance

L'innovation est largement reconnue comme étant le moteur principal du développement économique, Alex C et Rekha R¹ en étudiant les fondements micro de la croissance économique, en vérifiant la corrélation entre l'innovation et le chiffre d'affaire et sa croissance au niveau de l'entreprise pour des firmes appartenant à des 4 secteurs de technologies complexes, a constaté que pour les moyennes entreprises, la croissance n'a pas de liaison avec l'innovation. En appliquant une approche de régression par quantile² au lieu de la régression centrée sur la firme moyenne, il a constaté que l'innovation est d'une importance cruciale pour un petit nombre de firmes ayant un fort taux de croissance.

Pour rester compétitif, il faut repousser les frontières de l'innovation, confirme le rapport de l'OCDE (2015)³, qui a communiqué quelques statistiques attestant que les pays émergents se rattrapent, ils bénéficient des développements matériels et immatériels (innovation) des pays développés. Pendant que le poids du PIB de la zone européenne et du Japon, a connu un recul par rapport au PIB mondial (Europe : de 18,9% à 15,2%) et (Japon de 8,8% à 6,4%), celui de l'Inde (de 4,4% à 6,4%), de la Chine (6,2% à 15,8%) à un rythme plus élevé et de l'Asie (de 17% à 30,5%) en générale, a connu une évolution considérable.

2-3- La réputation de l'entreprise et sa performance

Robert et Dowling (2002) selon Chrétien. S⁴, identifient la réputation de l'entreprise comme un des facteurs de création de valeur, c'est parmi les éléments qui génèrent un avantage compétitif durable. La réputation selon lui est un des éléments qui assure la durabilité à l'entreprise. A travers l'amélioration des relations avec les parties prenantes

¹ Coad. A et Roa. R, 2006, « Innovation and firm growth in complex technologie sectors », a quantile régression approche, cahier de la maison des sciences économiques 2006-50-ISSN 1624-0340.

² La régression quantile est une méthode statistique utilisé pour estimer la médiane et les autres quantiles

³ OCDE (2015), Op.cit.

⁴Chrétien. S, « La performance environnementale des entreprises et le risque de la réputation : une approche axés sur le comportement », Mémoire présentée au programme de maitre en finance en vue de l'obtention du grade Maitre en Science (M s. C), Faculté d'administration, Université de Sherbrooke.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

externes telles que les consommateurs, les investisseurs et les bailleurs de fonds, les fournisseurs et les concurrents, elle attire aussi les meilleurs employés, augmente la motivation, la fidélité et la loyauté des employés ce qui peut se traduire en l'amélioration des résultats financiers. Dans le sens opposé, tout ce qui touche à la réputation de l'entreprise, pourrait avoir des effets négatifs sur la performance de l'entreprise.

3-Performance sociale, performance économique et immatériel

L'identification des actifs immatériels et la mesure de leur contribution à la performance des entreprises permettent de développer des modèles de gestion adéquats et efficaces, puisque les dirigeants seront plus aptes à évaluer la valeur stratégique de leurs différents actifs. Chrétien. S¹ s'appuie sur l'étude de McWilliam et Siegel (2000) pour montrer qu'il existe un lien entre intangible et performance économique et sociale et que le lien entre la performance économique et sociale ne peut être montré si on ne prend pas en compte les actifs immatériels, notamment l'intensité publicitaire et les dépenses en recherche et développement.

Il mentionne encore l'étude de Surroco et al (2010) qui voient que les entreprises socialement responsables sont plus capables de générer des actifs intangibles tels que l'innovation, le capital humain, la réputation et la culture que les entreprises ayant un niveau faible de responsabilité socio-environnementale.

4-l'immatériel et le marché financier

Si on parle de l'immatériel dans une entreprise cotée, on doit parler de sa valeur marchande et de sa valeur comptable, et essayer d'éclairer comment elles sont déterminées et quel est l'influence des éléments immatériels sur ces deux valeurs. Plusieurs auteurs définissent l'immatériel comme étant la différence entre ces deux valeurs, et expliquent cet écart par l'existence des éléments que la comptabilité n'a pas reconnus.

En finance, la valeur comptable de l'entreprise, se calcule à travers le bilan, c'est son actif net des dettes ou en d'autres termes, c'est la valeur de son capital social majoré des

¹ Chrétien.S, Op.Cit.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

réserves et résultats non affectés, c'est leurs capitaux propres, ce que détient les actionnaires, ou simplement, c'est son actif net,

Par ailleurs, la valeur financière c'est la valeur des actions de l'entreprise cotée en bourse à n'importe quel moment, cette valeur dépend de plusieurs critères parmi lesquels l'offre et la demande, le contexte politique, économique et culturel, la situation financière de l'entreprise, son management, sa performance future.

L'espérance de générer des avantages économiques futures, vient de l'existence d'une valeur intrinsèque estimée par l'investisseur. Il prévoit que la valeur de l'action soit supérieure et que peut-être une gestion meilleure va régler le problème et rendra la valeur de l'action meilleure,

En fait, l'investisseur n'achète pas une action à 100\$ par exemple, s'il n'avait pas une espérance de gagner au moins 1\$.c'est la logique qui contrôle le monde des transactions, il y a certainement un risque de perdre et de ne pas réaliser une rentabilité mais généralement tout est calculé dans le marché financier, c'est l'information qui contrôle les prix, une information qui risque de ne pas être assez fidèle et qui peut même fausser leurs décisions. Cette information peut faire gagner une meilleure position concurrentielle, comme elle peut faire exclure l'entreprise et l'écartier du marché. Parmi ces informations, des informations qui comptent de plus en plus dans nos jours ce sont les informations concernant l'immatériel.

4-1- la communication sur l'immatériel

Les investisseurs forment leurs jugement concernant l'existence, la pertinence, et la valeur des actifs immatériels détenus et contrôlés par la firme de la même façon que lorsque ils le font pour évaluer les profits et les bénéfices que peuvent générer la détention des actifs matériels , ces usines, bâtiments...etc.

L'entreprise en publiant moins d'informations sur l'actif immatériel, les impose à compter sur d'autres sources d'informations pour évaluer les entreprises ayant une large substance immatérielle dont l'analyse requiert un temps et un effort supplémentaire¹.

La majorité des recherches traite le sujet de l'insuffisance de l'information publiée sur l'immatériel, et considère que les bilans financiers sont faussés par le manque d'actif

¹ Beajunjolfson.E et al (2008), Op.cit.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

immatériel tels que la compétence, l'expérience de la non prise en compte du patrimoine immatériel et sa rentabilité à long terme peut fausser les calculs de rentabilité. Stephen. H et George. O (2009)¹ s'opposent à eux en donnant l'importance au compte de résultat qui selon eux corrige l'insuffisance du bilan à travers ce qu'il communique comme information pouvant résumer ce que génère la possession de l'ensemble de ces actifs immatériels. Ainsi, ils considèrent que l'appel à la reconnaissance des actifs immatériels en bilan est erroné et que la notion de l'actif immatériel est « spéculative »². En effet, la comptabilité n'aura pas de crédibilité si elle communique à travers son bilan des informations concernant des éléments dont les valeurs seront enregistrées approximativement.

4-2- information immatérielle, influence des lecteurs (share-holders)

Steenkamp (2007)³, note que les entreprises communiquent des informations sur l'immatériel pour créer une meilleure image, pour améliorer leur réputation ou pour atteindre leur intentions sociales explicites ou implicites, les managers peuvent utiliser ces informations pour renforcer leur position sur le marché ou afin d'augmenter la valeur perçue de leur entreprise Abeyekera et Guthrie (2005)⁴. Par ailleurs, Murray, A et al. (2006)⁵, déclarent que communiquer des informations immatérielles peut être considéré, comme un bon indicateur de performance, ainsi les entreprises ont plus tendance à communiquer des informations qui concernent les compétences de leurs employés, leur réputation, leur infrastructure managériale...etc.

Selon Markl Davies et Brennan (2007)⁶, les entreprises qui communiquent des informations volontaires, bien qu'elles contribuent à la prise de décisions utiles, ont d'autres intentions opportunistes, dans le cas où le reporting est biaisé par la communication des informations exagérées visant à impressionner les parties prenantes.

¹ Stephen. H et George. O (2009), Op.cit.

² Les auteurs considèrent que donner une évaluation approximative à des éléments qu'on détermine en suivant notre intuition (il n'y pas une méthode scientifique qui permet de déceler des éléments qui en plus de leur non existence physique ne sont pas identifiable) est une spéculation et une fantaisie.

³ Steenkamp, N. (2007). Intellectual capital reporting in New Zealand: refining content analysis as a research method. Auckland University of Technology.

⁴ Abeysekera.I et Guthrie,J. (2005). An empirical investigation of annual reporting trends of IC in Sri Lanka. *Critical Perspective on Accounting*, 16, 151–163.

⁵ Murray, A et al. (2006). Do financial markets care about social and environmental disclosure? further evidence and exploration from the UK. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 19(2),228– 256

⁶ Merkl-Davies, D. M. et Brennan, N. M. (2007). Discretionary disclosure strategies in corporate narratives: incremental information of impression management?" *Journal of Accounting Literature*, 26, 116–194.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

Godfrey et al, (2003)¹ ont confirmé que certaines entreprises communiquent des informations manipulées pour attirer l'attention des lecteurs en utilisant la technique de « impression management »² ou la gestion de l'impression. Le caractère de l'information immatérielle, qui est difficile à mesurer et dont l'évaluation qualitative est subjective et dépendant de l'évaluateur, rend sa manipulation très difficile à détecter. Ainsi, l'entreprise peut profiter de ces critères soit en communiquant des informations qui ne reflètent pas ce qu'elle dispose réellement comme éléments immatériels, soit par une communication restreinte qui ne contient que des informations favorables.

On peut déclarer, que ses employés, ses services, sa structure...etc. sont les meilleurs, mais rien ne garantit qu'en réalité c'est tout à fait le contraire, parce que la vérification de la réalité de ces informations requiert une investigation dont la durée de réalisation peut dépasser la durée d'une mission d'audit ou d'une inspection,

On est en réalité devant des informations qualitatives qui pourraient être utilisées pour faire du marketing. Le passage d'un reporting simple qui communique des informations comptables, financières à un reporting plein de graphes, de dessins, d'images, contenant de plus en plus d'informations quantitatives, immatérielles, servant à impressionner les parties prenantes et améliorer leur attitude envers l'entreprise. Cela amène à mettre la fiabilité de ces informations en question, et impose le lecteur à être plus prudent lors de son appréciation. Il peut même s'agir d'une concurrence imparfaite où chaque entreprise essaie d'avoir la meilleure perception, en utilisant des techniques d'esthétiques, en communiquant seulement les informations favorables, ou en communiquant de fausses informations immatérielles difficilement détectées.

4-1-3- Information immatérielle et cours boursier

Barron et al (2002)³ ont prouvé l'existence d'une corrélation négative entre les anticipations et prévisions des analystes et l'importance des éléments immatériels détenus par l'entreprise, ainsi cette corrélation sera renforcée dans le cas où ces éléments sont générés à l'intérieur de l'entreprise.

¹ Godfrey, J. et al. (2003). Earnings and impression management in financial reports: The case of CEO changes. *Abacus*, 39(1), 95–123.

² « Impression management » est un nouveau courant ou une branche qui étudie la psychologie sociale et qui traite la manière dont l'individu doit s'auto-présenter pour qu'il soit perçu favorablement par les autres

³ Barron et al, Op.cit.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

Cependant, Chan et al (2001)¹ prouve que les firmes américaines, cotés en bourse ayant des dépenses importantes en R& D avait une faible incidence sur la valeur boursière ce qui confirme que la bourse ne donne pas une rémunération juste à ces entreprises. Cet auteur n'a pas trouvé une relation claire entre dépenses de R&D et rentabilité boursière future. Lev (2004)² a expliqué la différence des résultats trouvés par les chercheurs par la différence des méthodes utilisées pour estimer la rentabilité boursière.

4-3-l'immatériel et la structure du capital

Ça a été démontré depuis longtemps, que la valeur de la firme dépend essentiellement de la valeur de ses actifs intangibles et que ces derniers influencent la politique financière de la firme. Le brevet d'Apple et Pfrizer, la marque de Coca-Cola et Amazon, l'unique supply chain de Walmart et le business process efficient d'Airlines ont fait évoluer l'avantage concurrentiel et la valeur de ces firmes³. Lim. C.S (2017) a montré l'existence d'une corrélation positive entre la part des intangibles que possèdent l'entreprise et le recours à l'endettement, des actifs dont la valeur est difficile à détecter parce que la grande part de ces éléments est générée à l'intérieur de l'entreprise. Commençant son étude par un échantillon de 6133 acquisitions (entreprises américaines) qui font recours à la croissance externe pour détecter la part des éléments immatériels générés en interne, dans la période 2002 jusqu'à 2014, après traitement, il l'a réduit à uniquement 469 entreprises.

4-3-l'immatériel et la technologie

Clarson et Taymaz (1991)⁴ identifient deux conditions pour réaliser une croissance économique : le progrès technologique et la compétence économique. Par compétence économique ils entendent la capacité de la firme à dériver des avantages des opportunités offertes par ce progrès. Elle dépasse le progrès économique par son importance, ce qui incite à dire que l'investissement en immatériel ne suffit pas tous seul, il faut bien gérer, contrôler et

¹ Chan et al (2001), « the stock market valuation of research and development expenditures. » journal of finance, 2431- 56.

² Lev.B (2004), « sharpening the intangibles edge », Harvard business review, 109-16.

³ Lim. C.S et al, (2017) « intangible assets and capital structure ». Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=2514551>

⁴ Clarsson. B et Taymaz (1991), «The role of technological progress and economic competence in economic growth», working paper, Stockholm

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

savoir comment tirer l'avantage de ces éléments. Par ailleurs, Brynjolfson et al¹ cherchent dans leurs article à vérifier si l'utilisation de la technologie de l'information a influencé positivement l'investissement immatériel spécifiquement l'actif organisationnel, en analysant les données des firmes.

Ces auteurs prouvent que chaque dollar dépensé (ex cité : acquisition des micros) est associé au moins à une augmentation de la valeur marchande par 5 dollars et ceci a été interprété par l'existence d'un stock d'actifs immatériels qui sont en synergie et complémentarité avec l'investissement réalisé (computer), en changeant les caractéristiques organisationnelles des entreprises, la rentabilité de l'investissement n'est plus proportionnelle ce qui signifie que l'investissement matériel doit être accompagné par d'autres actifs immatériels.

¹ Brynjolfson et al, (2002) « intangible assets : how the interaction of computers and organizational structure affects stock market valuation », brooking papers on economic activity, 65(2002-1)

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

Section 3 : la performance et les risques liés aux actifs immatériels

En effet, parler de l'impact des actifs immatériels sur la performance de l'entreprise incite à tourner la lumière vers les cas où ces actifs soient des destructeurs potentiels de valeur. Dans ce sens, la performance des actifs immatériels ainsi que les risques auxquels ils s'exposent, donnent une vision sur l'état de ces éléments et montrent bien que ces actifs ne sont pas toujours en bonne santé et que générer des avantages futurs de ces éléments n'est pas une évidence.

1-la mesure de la performance des éléments immatériels

Que ce soit pour l'évaluation des entreprises à travers l'estimation de la valeur de sa partie invisible ou pour atteindre des objectifs administratifs de gestion ou de pilotage, on est censé savoir quels éléments on possède, à quelles importance et comment leurs donner une description soit à travers une évaluation qualitative soit à travers une évaluation quantitative s'il est possible. L'identification des immatériels que possède l'entreprise n'est pas un simple processus rigide qui se fait une seule fois ou qui se répète à chaque fois qu'on veut les évaluer, d'une année à une autre il se peut que de nouveaux éléments immatériels se développent, que d'autres disparaissent, la nature dynamique et spécifique de ces éléments rend l'identification et l'évaluation de leur performance plus difficile.

Mesurer la performance de ces éléments n'est pas une approche nouvelle, elle remonte des années quatre-vingt-dix, dès l'apparition d'un nouveau tableau de bord « balanced scorecard » qui a donné à la mesure de la performance d'entreprise une nouvelle vision qui au-delà d'une performance financière qui vise la satisfaction des actionnaires, vise la satisfaction des clients et cherche une performance qui sert à créer des avantages internes, en plus de l'apprentissage et la croissance. L'objectif n'est plus réduit à la seule satisfaction des propriétaires de l'entreprise, on est devant une entreprise qui vise à fidéliser ses clients et avoir d'autres réalisations qui assurent sa pérennité et son développement.

Le travail d'Edvinson et Malone (1999)¹ qui consiste à créer un système de mesure à la performance sur la base du « Navigateur Skandia » à travers un ensemble d'indicateurs de

¹Grégory Wegmann, « les tableaux de bord du capital intellectuel, Bouton O. Et Chernet D. Indicateurs et tableaux de bord, Afnor Editions, 13 p., 2009. fahal-00584777f

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

type concurrentiel et comparatif qui concernent le capital humain, le capital client, les processus et le renouvellement et développement, constitue une évolution en terme de l'intégration de l'immatériel dans la mesure de la performance de l'entreprise.

Les travaux de Sveiby ¹, et Préjean. P et Proust .G (2016)², ont donné une mesure de performance qui intègre les éléments immatériels à des degrés différents. En effet, on a choisi de traiter ce point en détail, parce qu'on a constaté que la mesure de la performance de l'entreprise à travers ces éléments est très pertinente.

En fait, au lieu de chercher les activités qui augmentent le rendement, et pour comprendre un dysfonctionnement ou une inefficacité, il vaut mieux traiter l'élément immatériel en tant que tel, comme ça on détecte les problèmes, les anomalies et les dysfonctionnements ayant un caractère humain qui pourraient même se régler sans dépenser de l'argent.

1-1-l'intérêt de l'évaluation de la performance des éléments immatériels

Les éléments immatériels sont des actifs gazeux qui ne sont pas activés en bilan et pour lesquels la comptabilité ne communique pas assez d'informations. L'utilité des informations qui concernent ce type d'actif est appuyée par l'importance qu'il occupe jour après jour, pour le dirigeant et le manager dans le pilotage de l'entreprise. En effet, les décisions seront faussées en cas de ne pas prendre en considération des informations pareilles. Selon Bessieux-Ollier. C et al (2006)³, Les données comptables publiées dans les rapports financiers au coût historique ne permettent pas de présenter une image fidèle sur la situation financière d'une entreprise disposant d'une valeur de plus en plus élevée, de richesse immatérielle.

¹ Sveiby.K.E, « Knowledge management la nouvelle richesse des entreprises, savoir tirer profit des actifs immatériels et de ses sociétés, éditeur Maxima, collection Mazars, (2000). Pp 266,277

² Préjean. P et Proust .G, Identifier les valeurs immatérielles des PME, 12 principales valeurs immatérielles dans les PME et indicateurs de mesure associés », Revue française de comptabilité, n° 495, Février 2016.

³ Bessieux-Ollier. C et al (2006), « Le capital humain : approche comptable versus approche managériale : Revue internationale sur le travail et la société, 1705-6166,PP 25-57.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

1-2- éléments immatériels, indicateurs de performance et leur mesure

Les éléments immatériels sont des créateurs de valeur, générateurs de développement et de différenciation, c'est à quoi le manager doit s'intéresser et en quoi il doit investir. Evaluer l'immatériel et identifier des indicateurs supplémentaires permettent de gérer, l'entreprise en tant que système qui détient des éléments qui sont soit invisibles soit visibles mais sur lesquelles le manager ne dispose pas d'informations suffisantes.

Face au problème de l'insuffisance des informations immatérielles d'une part, et le besoin évolutif de l'évaluation et du pilotage, d'autre part, le manager se trouve soit, ignorant l'importance de ces éléments pour que le pilotage ou l'évaluation de l'entreprise soit meilleur, soit conscient, mais incapable de prendre des décisions pertinentes à cause de la non disponibilité ou l'insuffisance des informations immatérielles.

1-2-1-Indicateurs proposés par Sveiby. K.E (1997)

Proposés par Sveiby .K.E (1997), se focalisant sur le capital humain, notamment sur la compétence des salariés qui selon lui permet de faire un suivi de la gestion de l'entreprise. Ces indicateurs permettent de donner une vision sur la qualité, la valeur des experts et leurs apports à l'entreprise, ainsi que sur la dépense consacrée à leur évaluation continue. Cela révèle le degré de dépendance de l'entreprise de son capital humain et l'importance qu'elle donne à ses compétences.

Le problème qui s'impose ce n'est pas l'intérêt de ce type d'évaluation ni de ces indicateurs, car il s'agit d'un modèle d'évaluation qui peut être modifié, en rajoutant d'autres indicateurs ou en supprimant d'autres, si on les juge moins importants, ce qui compte vraiment et pose problème, c'est la détermination de cette catégorie dite 'expert de l'entreprise', selon quels critères pourront nous déterminer les personnes qui y adhèrent ?.

S'agit-il d'un ensemble de personnes plus anciennes, ayant un avantage d'expérience, de compétences ou de qualifications ? Quand on détermine le personnel qui adhère à cette catégorie, l'évaluation devient facile, car elle est constituée par un ensemble d'indicateurs facile à calculer. En fait, le suivi de l'évolution de ces ratios permet de prendre des décisions plus pertinentes en termes d'investissement et de pilotage.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

L'ensemble des indicateurs donnés concernant la composante interne, révèle un lien entre le personnel de l'entreprise, la fidélité des clients et la rentabilité de l'entreprise. En effet, le fait qu'on possède un personnel accueillant, qui fournit un service personnalisé et un produit de meilleure qualité, permet de fidéliser les clients, d'augmenter le revenu, et puis d'étendre la part de marché et améliorer la position concurrentielle, ce qui montre la contribution de ce type d'actif à la performance de l'entreprise.

1-2-2-indicateurs proposés par Préjean. P et Proust. G (2016)¹

Préjean. P et Proust. G (2016) proposent quelques indicateurs² pour l'évaluation de la performance des éléments immatériels détenus par l'entreprise, chacun séparément de l'autre. Quelques indicateurs dont la mesure est qualitative et subjective dépendant en grande partie de l'évaluateur. Ils considèrent que l'évaluation de la performance du capital humain se fait à travers l'évaluation de : la culture, le savoir-faire, l'esprit d'équipe, le niveau d'efficacité collective, la compétence, la diversité des profils, la fidélité et la loyauté, ces indicateurs donnent une évaluation qualitative au capital humain.

La culture de l'entreprise exprimée par ces auteurs, ne représente pas le sens réduit du terme qui comprend la valeur de l'entreprise, et tous ce qui est retenu par ses employés comme une sorte de croyance qu'un nouvel employé doit apprendre, mais beaucoup plus, on entend là, s'interroger comment doit-il se comporter avec ses collègues et s'impliquer dans ce monde ? L'évaluation du savoir-faire, des compétences, de la fidélité des employés n'est pas simple. En fait, ce que suggèrent ces auteurs peut être complété par d'autres critères donnant une évaluation plus stricte.

La marque³ c'est l'identité de l'entreprise, c'est ce qui permet de reconnaître ses produits et ses services, c'est ce qui la distingue sur le marché des biens et services ainsi que sur le marché financier. En effet, les entreprises d'aujourd'hui investissent des sommes importantes pour préserver leur place concurrentielle dans le marché, tant que la concurrence est devenue assez intense, surtout dans les marchés où il n'y a pas beaucoup de barrière à l'entrée des nouveaux produits.

¹ Préjean. P et Proust .G, 2016, Op. cit

² Voir Annexe n°

³ L'analyse qui a été faite sur cette page, concerne les indicateurs Préjean. P et Proust .G, (2016), Op.cit, voir dans l'annexe de 5 à 10 PP 223-226

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

Une marque ou un nom commercial (lorsqu'il s'agit surtout d'un magasin, d'un restaurant...) risque d'être utilisé sans permission, les produits peuvent être copiés ou imités (utilisation illégale), dans ces cas, cet actif, s'il ne soit pas préservé et protégé, risque de perdre sa valeur, et les bénéfices dont l'entreprise en tire et génère, seront transférés à des tiers. En effet, le problème peut s'avérer si on ne limite pas ces comportements qui peuvent même menacer la fidélité des clients. Il est clair que pour piloter cet actif, on doit d'abord s'intéresser à sa préservation à travers une protection juridique au niveau de l'INAPI. Par ailleurs, l'entreprise doit encore faire une évaluation de la perception externe et interne de la marque, ainsi qu'une évaluation des actions entamées pour son développement.

Analyser la performance du capital structurel interne ressemble à la première phase de l'audit interne où on doit faire un diagnostic générale pour reconnaître l'entreprise en tant que système afin de déceler et prévoir les zones de défaillance. C'est l'existence ou non d'un manuel de procédure écrit, d'un processus formel ou informel de transferts des idées ou des données, ainsi que la fiabilité et la sécurité du système d'information, la veille (économique, juridique...) de l'entreprise et la réussite de sa politique de recherche et développement qui assure que le capital structurel de l'entreprise soit d'une meilleure valeur et que l'entreprise gère au mieux ses éléments.

Le capital structurel externe se compose, selon ces auteurs, de l'ensemble des clients, des relations avec les partenaires, de l'image, la notoriété et la réputation de l'entreprise. Le capital client constitue un des éléments les plus importants, Si l'entreprise arrive à capitaliser cet élément, à le rendre un actif dont elle assure la fidélité, elle assurera sa place dans le marché. Une liste des clients fidèles n'est que le résultat d'un travail intense, d'un personnel qualifié, d'une marque forte, d'une enseigne connue, d'une veille commerciale et technologique,... Et surtout d'une procédure de fidélisation efficace.

La relation entre¹ l'entreprise et ses clients, ainsi que la « liste des clients » fidèles constituent des actifs dont l'entreprise dispose et dont elle doit préserver. La dépendance de l'entreprise envers un client spécifique constitue un risque majeur qu'elle doit prendre en considération. D'autre part le développement de la part du marché est visé par n'importe quelle entreprise, et sa réalisation représente un indicateur de performance favorable. La

¹ L'analyse qui a été faite sur cette page concerne les indicateurs mentionnés par Préjean. P et Proust .G (2006), Op. cit, voir les annexes.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

qualité des produits toute seule ne suffit pas, ainsi, offrir des services accessoires comme le transport, l'entretien des produits en cas de pannes...) peut améliorer la perception du produit et attirer même de nouveaux clients.

Le type des fournisseurs et la nature de leurs relations avec l'entreprise peut influencer la rentabilité de l'entreprise qui ne doit pas dépendre d'un seul fournisseur (pour minimiser les risques qui résultent de cette dépendance). Si on veut faire une évaluation des relations, on doit s'intéresser au degré d'intégration de l'entreprise avec ses parties prenantes, et à quel point elle agit dans son environnement externe, tout en s'assurant que ces relations génèrent des profits futurs.

L'image, la notoriété et la réputation sont les éléments les plus importants dans le capital immatériel. Ces éléments sont d'origine interne, ayant un effet externe sur la perception de l'entreprise. Ils génèrent avec le temps une rentabilité (temporaire) qui peut être affectée à n'importe quel moment si l'un des caractéristiques, qui sont à leur origine, est affecté négativement, en cas d'un événement défavorable ou d'une crise. L'affectation de l'image de marque peut signifier sa fin et pourrait détruire l'entreprise, par contre son amélioration contribue à son progrès et son développement.

L'évaluation de la performance de ces éléments, signifie l'évaluation de leurs apports, ainsi que leur développement d'une année à une autre, d'une part, d'autre part, ça signifie l'évaluation des actions entamées par l'entreprise afin de préserver et développer ces éléments.

2-risques liés aux actifs immatériels, des destructeurs potentiels de valeurs

En effet, les actifs immatériels ne sont pas toujours des actifs spécifiques qui rendent l'entreprise meilleure. D'ailleurs, l'entreprise se trouve vulnérable à un nombre illimités de risques dont une grande partie est liée à ces éléments. En fait, le caractère spécifique de ces actifs rend la gestion une tâche de plus en plus difficile. L'investissement immatériel pourrait régler les effets des dommages causés par ces risques ou éviter leur survenance. Néanmoins, on pourra même constater que dans certains cas, l'investissement immatériel n'aura pas de rendement ou aura même un impact négatif sur la performance à cause de ces risques.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

2-1-risque capital humain et impact sur la performance et actions correctives

Si le capital humain a été considéré comme ressource stratégique, explicateur de croissance et de productivité, il y a des cas où il soit destructeur de valeur. D'ailleurs l'entreprise est exposée à des risques liés à ses actifs, et ayant des effets directs ou indirects sur sa performance. Ce type d'investissement vient des fois corriger les dysfonctionnements et mettre fin à ses risques, dans d'autres cas ces risques engendrent des coûts qui pourraient annuler la rentabilité des investissements réalisés.

Tableau n°5 : risques capital humain et impact sur la performance

Type de risque	Effet possible sur l'organisation	Auteur(s)
Absentéisme élevée	Augmentation des coûts et diminution de la productivité	Malkin (2017)
Fraude, corruption, vol et pratique non éthique	Perte financière et effet négatif sur la réputation de l'entreprise	Botha (2008); Brown (2006); IOD (2009)
Turnover¹	Ça coûte les entreprises des millions chaque jour	Robinson (2008)
Licenciement	Ça a un impact sur la productivité	Robinson (2008); Harris (2010)
Sécurité : accidents au travail	Augmentation des coûts et diminution de la productivité	Swanepoel (2009); Van Graan (2009)
Sélection des employés non qualifié	80% des directeurs croient qu'il est possible que les candidats trichent dans les tests d'embauche en ligne	Harris (2007); SHL (2007)
Santé	Les maladies chroniques, l'hypertension à la liste des maladies qui auront un impact négatif sur la productivité et augmente le taux d'absentéisme	Feller (2007); Pile (2009); Van Graan (2009); Malkin (2007); Zulu (2010)
Risque psychologique, stress, harcèlement	Le coût du stress a été estimé à 4% du PIB des pays européens	BSI (2010)
Lacune en compétences et en qualifications	Ça affect la productivité et la croissance économique	Heath (2007)
Mauvaise gestion des compétences	Insatisfaction des employés, diminution de la productivité	Ernest & Young (2009); Martin & Schmidt

¹ Le turnover c'est un terme utilisé pour décrire la rotation des personnels c'est-à-dire dire : licenciement, démission, rupture conventionnelle, inaptitude au travail, mutation géographique, période d'essai non renouvelée. voire : <https://www.karos.fr/magazine/qualite-de-vie-au-travail/absenteisme-turnover-ce-que-ca-coute-a-votre-entreprise>, 2octobre 2018, consulté le 31/08/2019.

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

		(2010)
Sécurité informationnelle	La mobilité des employés ainsi que le vol des laptops augmentent ce type de risques	Van der Merwe (2009)
Non-conformité	La non-conformité avec les lois pourrait atteindre la réputation de l'entreprise négativement	Colman (2007); Stelzner (2006)
Drogue	Les toxicomanes n'atteignent que les 3 quarts de leur productivité potentielle, sont plus exposés : 4 fois aux accidents de travail, 3 fois plus exposés aux risque de maladie et 10 fois plus susceptible de s'absenter ou d'être impliqués dans des problèmes de disciplines	CEO (2009)
Rémunération excessive	La rémunération excessive contribue à la défaillance des entreprises	Ernest & Young (2009)
Conflit et grève	Les conflits et les grèves mènent à des pertes énormes	Bryson (2003); Zulu (2010)

Meyer, M, Roodt, G., & Robbins, M. (2011). Human resources risk management: Governing people risks for improved performance. SA Journal of Human Resource Management /SA Tydskrif vir Menslikehulpbronbestuur, 9(1), Art. #366, 12 pages.

Ces risques prouvent que le capital humain n'est pas toujours l'élément stratégique sur lequel l'entreprise s'appuie pour être la meilleure, il se peut qu'il influence sa productivité, performance ou conformité, s'il soit vulnérable à ces risques. A ces risques s'ajoutent :

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

Tableau n°6 : les causes de survenance des risques capital humain

Type de risque	Cause de survenance
Carence de personnel	Sous-effectifs, dépendance vis-à-vis de ressources rares, départ de personnes clés, recours à des ressources précaires ou externes, mobilité excessive des équipes, marché emploi en crise
Inadéquation des postes et des compétences	Recrutement inadapté, formation inadaptée,
Ressources inemployées	Sureffectif, potentiel non détecté
Démotivation	Esprit d'entreprise, motivation des équipes, non d'adhésion à la culture d'entreprise
Manquement dans la production de données employeurs	Non production de la liasse sociale
Non respects de la production des données individuelles des salariés	Vie privé, santé
Conflits collectifs	Grève, contestation syndicales, manifestation, Infraction au droit social
Infraction aux règles éthiques de l'entreprise	Non-respect de la déontologie professionnelle, infraction au règlement intérieur, alcoolisme, drogue, utilisation des ressources de l'entreprise à des fins personnelles, divulgation d'information,

Source : Pascal. K. « Management des risques, inclus secteurs banques et assurances, EYROLLES, Edition des organisations, Paris, 2009, P129 ».

Ces deux tableaux, montrent l'aspect négatif du capital humain, à travers des cas où il pourra avoir des répercussions défavorables sur l'entreprise. Là, le rôle de l'entreprise est cruciale pour déterminer est ce que son capital humain soit un créateur ou un destructeur de valeur ?

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

2-2- Formation et risque de départ des employés

Ce¹ qui incite l'entreprise à investir en capital humain c'est les bénéfices potentiels qu'elle espère générer, cependant, dans bien des cas, cette formation pourrait soit engendrer une augmentation des salaires, soit pire encore, que cet employé quitte l'entreprise, pour travailler dans une autre. Néanmoins², ce risque diminue, dans le cas où cette formation permet d'acquérir des connaissances spécifiques à l'entreprise, n'ayant pas de valeur en dehors de ses frontières, toutefois, l'employeur doit chercher des méthodes qui lui permettent de partager ce risque avec ses employés.

Les études économétriques montrent que les formations ont comme effet : augmentation des salaires, augmentation de la productivité au travail ainsi que la réalisation des bénéfices supplémentaires, cet investissement malgré le coût engendré par l'augmentation potentiel des salaires, était rentable dans ces contextes³.

En effet, Dension c'est le premier à parler de l'investissement en Education comme facteur de croissance économique aux Etats Unies, en essayant d'expliquer la contribution de chaque facteur à la croissance économique, une partie résiduelle inexpliquée, a été attribuée à l'éducation, le progrès technique et le management⁴. Inspiré de ces travaux, becker⁵ a entamé ses recherches en s'interrogeant « qui va supporter le coût de cette formation ? » comme réponse, il a distingué deux types de formation, des formations générales où le coût sera supporté par l'employé, c'est des formations qui permettent d'acquérir des connaissances générales, dont on peut les utiliser dans n'importe quelle entreprise ou qui soit la raison d'être recruté par l'entreprise, le deuxième type de formation est spécifique, il permet d'acquérir des compétences spécifiques dont seule l'entreprise pourra en tirer profit, dans ce cas c'est l'employeur qui va supporter le coût de cette formation. Ceci est en quelque sorte une manière pour que l'employeur partage les risques avec son employé, en payant seulement les formations à compétences spécifiques, ainsi qu'en recrutant des gens qui ont déjà exécuté des formations et ont acquis toutes les connaissances requises pour réussir l'entretien et pour occuper directement le poste.

¹ Blöndal et al. (2001), Op.cit.

² Idem

³ Idem

⁴ Al Ali Addav S, l'investissement en hommes et sa rentabilité, L'Economiste | Edition N°:126 Le 21/04/1994, disponible sur : <https://www.leconomiste.com/article/linvestissement-en-hommes-et-sa-rentabilite>

⁵ Idem

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

Si l'acquisition¹ du capital humain et son développement est une procédure organisationnelle importante, préserver cet élément est primordiale, car le départ de ses employés coûtent l'entreprise doublement, elle va perdre l'employé, et ses compétences, et donc perdre les gains attendus de ses investissements (les sommes versées pour sa formation et autres) ainsi que des pertes financières y sont associées. En outre², les employés et les employeurs cherchent des opportunités lucratives en dehors de leurs organisations, les premiers cherchent, des postes similaires avec un salaire supérieur, les deuxièmes cherchent à attirer les compétences sans investir, pour être plus compétitif. En³ effet si la mobilité de l'employé d'un poste à un autre dans la même entreprise pourrait affecter la performance à certains degrés, lorsqu'il quitte l'entreprise, l'effet serait double. Cette relation résume qu'investir, n'engendre ses cash-flow que si l'entreprise arrive à préserver son capital humain.

“Human resource investment=productivity & growth * minimum stay with organization”

S'il y a ⁴ des entreprises décidant de ne pas investir dans leur capital humain, c'est qu'elles sont conscientes du risque de départ (débauchage) des employés et ce qu'il engendre comme mauvaises conséquences. Elles préfèrent recruter les capitaux humains des autres, des employés compétents et qualifiés avec un salaire compétitif car pour eux ça vaut mieux que former des compétences pour qu'à la fin d'autres bénéficient de leurs expériences et talents.

3- risque liés aux logiciels

Les logiciels qu'ils soient créés ou acquis, sont de plus en plus important, d'ailleurs plusieurs activités en dépendent, surtout avec l'évolution technologique qui rend l'informatique et spécifiquement les logiciels, plus sophistiqués et plus personnalisés. Par ailleurs, ces derniers sont loin d'être exemptes de risques, et l'identification, la gestion et surtout la prévention d ses risques, requiert des experts en informatiques.

¹ Jan, Mitho, Ali & Abdul Wahid (sd)“Importance of Human Resource Investment for Organizations and Economy: A Critical Analysis”, Journal of Managerial Sciences Volume VII Number.

http://www.qurtuba.edu.pk/jms/default_files/JMS/7_1/JMS_January_June2013_127-133.pdf

² Idem

³ Idem .

⁴ Idem

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

On cite au ci-dessous quelques risques et les conséquences qui en résultent

Tableau n°7 : risques et conséquences liés aux logiciels

conséquences	risques
<u>Les pertes matérielles</u> les frais de reconstitution de données et d'archives ; les frais financiers et pertes d'exploitations ;	Pannes et dysfonctionnement de matériel ou de logiciel de base de données ; Erreurs de saisie, de transmission et d'utilisation de l'information ; Erreurs de conception et de réalisation ; Malveillance
<u>Les pertes indirectes immatérielles</u> L'atteinte de l'image de marque et donc le risque de perdre la clientèle ; La perte de marchés potentiels ; L'affaiblissement de la capacité concurrentielle ; Le retard technologique	Vol ; Indiscrétion, détournement d'informations ou de logiciels Grève et départ de personnel stratégique ; Interruption de l'activité suite d'une défaillance du matériel ou du logiciel ; Planification inefficace ou coût qui dépasse ses avantages Perte des données ;

Source : Etabli sur la base de « Risques informatiques, maîtriser ou périr », Club de sécurité informatique belge, 2006, pp1-37 http://www.clusib.be/wp/wp-content/uploads/2012/11/Risquesinformatiques_fr.pdf.pdf Et de (v), Juillet 1989 « Risques liés aux systèmes informatiques et de télécommunications », BASEL, commitee on banking supervision. <https://www.bis.org/publ/bcbssc136fr.pdf>

A ces risques s'ajoutent, les risques informatiques¹ : les virus, les e-mails frauduleux, le piratage et l'espionnage industriel, Dans le cas où le logiciel soit produit à l'intérieur de l'entreprise, il y a 5 risques à prendre en compte² à savoir : risque de coût, risque de performance, risque de mal compréhension, risque de mauvaise gestion, et risque lié à la sécurité des données.

¹ <https://blog.advancia-itsystem.com/risques-informatiques/#.Xoejm0AzbIV> 03/04/2020, 22 :30

² <https://solvers.fr/5-risques-a-eviter-lors-du-developpement-de-logiciels-en-offshore/> 03/04/2020 à 22 :04

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

4-l'entreprise face au risque réputation

La réputation c'est un des éléments permettant à l'entreprise de se distinguer, c'est un actif spécifique. O. Williamson¹ définit l'actif spécifique ainsi, sa spécificité est renforcée par le fait qu'il soit invisible et immatériel. En effet, la construction de cet actif demande des années de travail, elle reflète les stratégies de fidélisation des clients, les actions qui assurent que le fonctionnement de tous ces membres soit dans le cadre des valeurs et exigences de la société et de sa culture. Cet actif ne reflète pas uniquement la santé financière, il donne une image sur tous ce que l'entreprise dispose comme actif immatériel.

4-1-les risques réputation

La réputation est une construction dynamique qui résulte des interactions entre l'entreprise et son environnement externe. Elle est régie par les flux informationnels qui caractérisent la relation entre l'entreprise et ses parties prenantes. Pharoah (2003)² voit que la réputation pourrait être influencée négativement par les critiques qui concernent la qualité de ses produits, la possibilité de commettre une erreur qui touche aux valeurs et à l'éthique, sur la qualité du processus de production et la sécurité du milieu du travail. Ces éléments et autres peuvent réduire la valeur de la réputation « une crise ou des événements négatifs vont sans aucun doute affecter la réputation de l'entreprise au point de lui en retirer une partie ». En effet, même les évènements normaux pourraient avoir une influence négative sur la santé et la qualité de la réputation, d'ailleurs Kraatz & love (2009)³ et Pfarrer. Pollok & Rindov (2010)⁴ considèrent que le licenciement d'un des employés et la réalisation d'un résultat négatif pourrait affecter négativement la réputation de l'entreprise.

Par ailleurs, il y a même ceux qui pensent que si l'entreprise se prépare bien face à ces risques elle peut en bénéficier et améliorer même sa réputation confirmant l'hypothèse qui

¹ Oliver. B, (1990) , « la construction des actifs spécifiques : une analyse critique de la théorie des couts de transaction », revue d'économie industrielle, pp7-24, disponible sur le site https://www.persee.fr/doc/rei_0154-3229_1999_num_90_1_1761#rei_0154-3229_1999_num_90_1_T1_0023_0000

² Pharoah, (2003). Corporate reputation: the boardroom challenge. *Corporate Governance*, 3(4), 46-51.

³ Kraatz, M. S., and Love, E. G. (2009)., "Studying the dynamics of reputation: A framework for research on the reputational consequences of corporate actions. *Research Methodology in Strategy and Management*.

⁴ Pfarrer, M. D., Pollock, T. G., and Rindova, V. (2010). A tale of two assets: The effects of firm reputation and celebrity on earnings surprises and investors' reactions. *Academy of Management Journal*, 53(5), 1131-1152. <http://c-rse.net/5-tendance-communication-marketing-2017-269193/03/02/2019> consulté à 10h47min

Chapitre 2 : la performance de l'entreprise et de l'immatériel : une appréhension théorique

suppose qu'une bonne réputation peut résister face aux risques et insistant sur l'importance de l'adoption d'une stratégie de gestion des risques préventive ¹ par manque de transparence, ou suite à des scandales qui touchent à la morale et aux attentes du public. Sans oublier Nestlé d'avoir encouragé la déforestation en Indonésie et Shelle et BP d'être responsable de l'affaire des marrés noirs (fuite du pétrole).

4-2- comportement pour faire face aux risques réputation

Il est intéressant de présenter le modèle de comportement face aux risques présenté par Alpbaban et al (2009)², où l'entreprise assume les conséquences des risques survenus selon la stratégie de gestion des risques, adoptées :

Elle peut être « réactive », et cela en ignorant la possibilité de survenance des risques et en ignorant leur impact sur l'entreprise, ainsi sa réponse face aux risques imprévus serait d'ignorer la responsabilité ou de choisir une réaction négative (manque de communication), comme elle peut être « défensive », si elle établit un programme lui permettant de se préparer face aux risques ayant un coût important, ainsi sa réponse sera d'avouer qu'on est responsable et d'essayer de faire face à ces conséquences. En outre, elle peut être accommodative, s'il elle accepte et prévoit la possibilité de survenance des risques et se prépare en intégrant les parties prenantes, sa réaction serait de corriger ses erreurs et de récompenser les victimes et de dire la vérité. Et enfin, elle peut être proactive, en créant une confiance mutuelle et une coopération qui permet de faire face aux risques en unifiant les efforts, sa réponse ou plus tôt réaction précède la survenance du risque, elle anticipe les risques et prend en considération leurs effets sur l'entreprise, et elle essaie de se débarrasser de ses mauvaises actions avant qu'elles soient découvertes par des tiers.

¹ Tucker, L. & Melewar, T. C. (2005). Corporate reputation and crisis management: the threat and manageability of anti-corporatism. *Corporate Reputation Review*, 7(4), 377-387.

² Alpaslan, M., Green, S., & Mitroff, I. (2009). Corporate governance in the context of crises: towards a stakeholder theory of crisis management. *Journal of Contingencies and Crisis Management*, 17(1), 38-49.

Conclusion du chapitre

Ce chapitre nous permet de retenir que la performance est une notion dont la définition dépend de la perception et des perspectives de l'évaluateur, et qu'en contrepartie, être performant est un jugement de l'état de santé et de la situation financière ou non financière de l'entreprise. L'immatériel en tant que stock de richesse, dont le capital humain est l'élément central, est un ensemble d'éléments, dont la performance doit être suivie et évaluée d'une façon régulière. Une des raisons expliquant la nécessité de suivre et d'évaluer ces éléments, c'est le fait que ces derniers soient très vulnérables aux risques et que seulement en se protégeant contre ces risques, qu'investir aura du sens.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

A travers la consultation d'une dizaine de rapports intégrés de grandes entreprises, on a choisi de présenter ces 5 cas (le premier cas, c'est une entreprise algérienne, les 4 autres cas c'est des entreprises multinationales) où il y avait des informations détaillées sur l'immatériel. Dans le même contexte, d'autres entreprises ne communiquent pas assez d'informations sur l'immatériel et se focalisent dans la majorité des cas sur le côté environnementale. Ce qui caractérise ces entreprises, c'est le fait de donner importance au différents actifs immatériels, à tous les types d'investissement et de tourner la lumière vers l'identification des risques auxquels ils sont confrontés ainsi que la présentation d'un ensemble de solutions pour réduire l'effet de ces risques ou l'éliminer selon la gravité. En parallèle, on analyse les états financiers de 37 entreprises privées sur une période de 4 ans.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Section 1 : l'immatériel chez NCA Rouïba, une histoire de 10 ans

Le choix de NCA ROUIBA est motivé par le fait qu'elle soit une des entreprises cotées en bourse adoptant une culture de communication en matière d'investissement immatériel un peu développée et donnant une grande importance à l'immatériel. En fait, cela montre sa conscience de l'importance de ces investissements, motivée certainement par l'avantage espéré ainsi que la rentabilité anticipée par ses gérants. En effet, c'est ce qu'on essaiera de vérifier en traitant les données financières et non financières concernant ce type d'investissement, sur une période de 10 ans, à travers une analyse statistique, on aura une idée sur les stratégies d'investissement immatériel, adoptées par cette entreprise ainsi que le degré de la rentabilité de ces investissements.

1- Qu'est-ce que NCA Rouïba fait pour le développement de sa richesse immatérielle selon ses rapports intégrés ?

NCA ROUIBA est une entreprise qui communique des informations pertinentes sur ses éléments immatériels surtout par rapport à ses homologues activant dans le même secteur. Pionnière en responsabilité sociale elle était choisie avec 2 entreprises¹ pour être accompagnée dans l'implantation de la norme ISO 26000. Cherchant de nouvelles ressources de financement, elle s'est cotée en bourse en 2013. Par ailleurs, NCA s'est démarquée grâce à sa présence dans pas mal d'événements intellectuels et sportifs.

Après l'analyse des rapports intégrés de NCA Rouïba pendant 10 ans, on a retenu ses stratégies d'investissement immatériel dans cette période.

¹ Parmi lesquelles Sascace (société algérienne des sacs enduits)

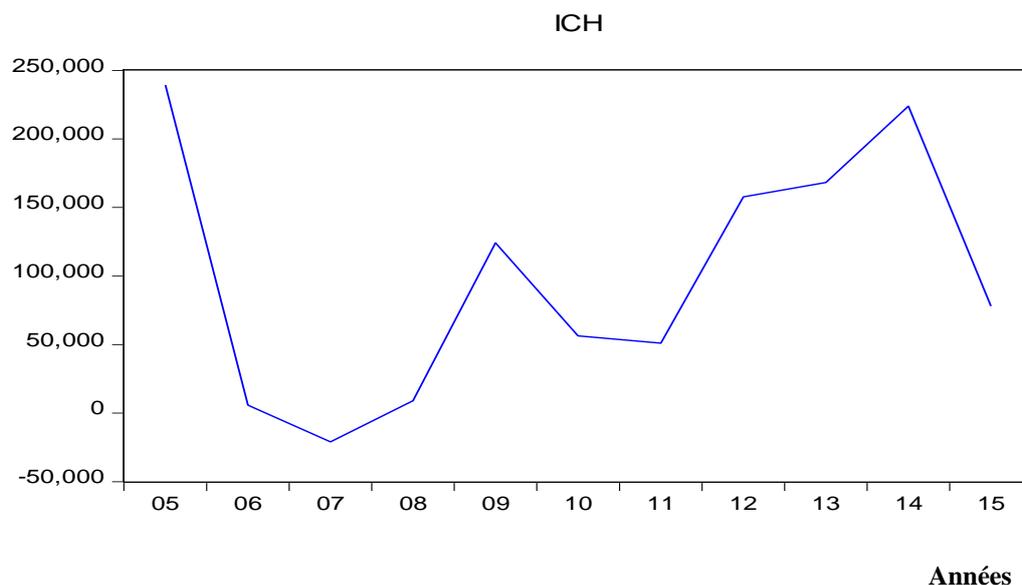
Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

1-1-stratégie d'investissement en capital humain¹ par ordre chronologique

« Car c'est en la valeur des hommes qu'il nous a été possible de rêver d'une autres NCA et nous touchons presque au but et nous ne comptons pas nous arrêter en si bon chemin»²

Figure n° 5 : L'évolution de l'investissement en capital humain

Variation budget



Source : rapport intégré (2005-2015), traité par Excel, graph fournie par Eviews-lite student 10.

Interprétation du graphe selon les rapports

1. En 2005

- Recrutement et formation dédiés à la force de vente ; avantage et rentabilité espérés : améliorer le chiffre d'affaire.
- Formation pour le règlement des dysfonctionnements décelés au niveau du supply Chain lors du diagnostic réalisé par Isotop-International ; avantage et rentabilité espérés : économie des coûts ;

* La valeur de l'investissement immatériel est calculée à travers le compte de résultat tel que : I CH= Δ (charges personnel +sous-traitance) + formations

²Rapport intégré 2005

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

- Formation pour motiver les employés et leur donner plus de polyvalence ; avantage et rentabilité espérée : augmentation de la productivité.
2. En 2006
 - **Un désinvestissement** : Réduction des effectifs de 356 à 284 et cessation de l'activité de production du lait, **coût estimé** à 10880 KDA.
 3. En 2010/2011
 - Après son engagement ISO 26000, NCA a essayé d'améliorer son système rémunération à travers une rémunération à la performance « salaire au rendement », une masse fixe : salaire et charge, congés payés et provisions congé. et une masse variable : commission sur vente et « bonus ».
 4. En 2013
 - Le budget des formations était multiplié par 2 et concernait 407 salariés ;
 - La disposition d'un observatoire lié au bien être des salariés ;
 - Convention avec des pédiatres, cabinet de soins dentaires et radiologue pour la prise en charge gratuite des enfants des employés.
 - Formation en Anglais dédiée aux employés
 - NCA a décroché un prix d'innovation
 - Formation en tri des déchets et bonnes pratiques d'hygiène ; en audit interne ; en négociation des contrats ; en supply Chain : outil et optimisation ; module informatiques ERP et business intelligence.

1-2-stratégie d'investissement en capital client/action commerciales¹

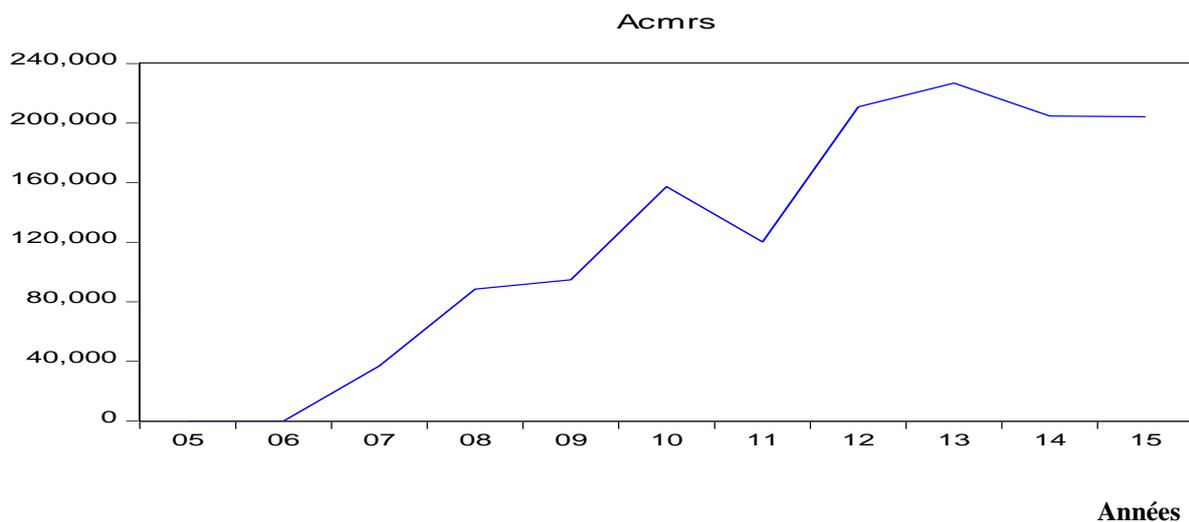
L'investissement en action commerciale, en marketing ou en capital client comme certains l'appel, est égale, selon ce travail, aux montants enregistrés dans la rubrique dépenses marketing. Cette dernière n'est pas présentée en détail dans le compte de résultat, or que les informations supplémentaires décrivent bien l'évolution de cette dépense

*Reflète la valeur de la rubrique : dépense marketing ou dépense publicitaire

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Figure n° 6 : L'évolution de l'investissement en marketing chez NCA ROUIBA

Variation budget



Source : rapport intégré (2005-2015), informations financières traitées par Excel, graph fournie par Eviews-lite student 10.

1. En 2006

- Lancement d'une campagne publicitaire (télévision et radio), ainsi que 100 présentoirs métalliques.
- Affectation d'une équipe pour le merchandising et l'animation des points de ventes.
- 30000 opérations de visites clients, 60 opérations de dégustation.
- 25 opérations de sponsoring soirées pour jeunes, 10 opérations de sponsoring sportif.
- Une grande campagne publicitaire, un spot télé au mois de Ramadan ;
- Une campagne d'affichage urbain sur Alger, TiziOuzou, Oran, Setif, Annaba, Constantine ;

Rentabilité et avantage espérés : augmentation du chiffre d'affaire à travers l'amélioration de la perception de l'image de NCA Rouïba ;

2. en 2008/2009

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

- Auto-évaluation : 12ième marque à l'esprit des algériens, 7/10 algériens qui préfèrent son goût, 8 algériens sur 10 qui lui font confiance, 95% couverture nationale
3. En 2010/2011
- 6 films véhiculant les 6 valeurs de la marque ;
 - Une nouvelle campagne publicitaire promesse de confiance ;
4. En 2013/2014
- Lancement d'un nouveau produit ROUIBA PULP avec une nouvelle formule, un nouveau branding et un nouveau packaging.
 - Participation dans les foires et les salons.

1-3-stratégie d'investissement en R & D et en logiciel¹

« La fonction R&D, peut devenir plus productive que les investissements matériels, elle peut également avoir différents impacts sur le maintien de la compétitivité sur la croissance du chiffre d'affaire et sur la rentabilité »²

- Etude de marché et veille technologique assurant que le produit soit d'une qualité qui répond aux besoins évolutifs des clients ;
- Création de nouveaux produits « innover pour mieux produire et mieux vendre »
- Conception des produits, étude des procédés de fabrication, amélioration des formules existants, utilisation de la technologie et des savoirs scientifiques développés par autrui.
- Logiciel ERP.

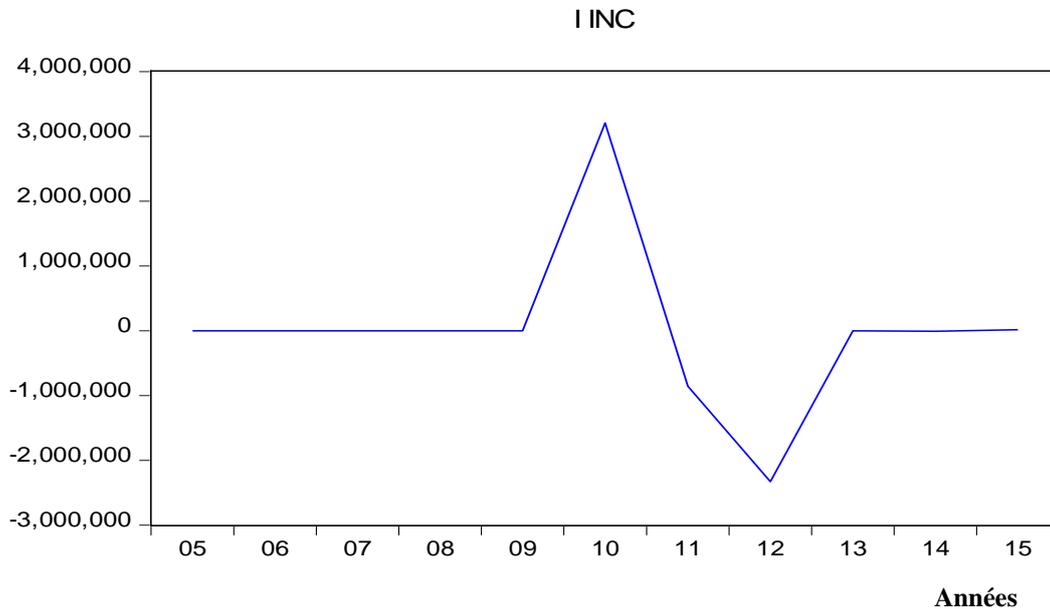
* L'investissement en incorporel = Δ Des actifs incorporels d'une année à une autre.

² Rapport NCA Rouiba, Algérie, 2016.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Figure n° 7 : l'évolution de l'investissement en actif incorporel chez Rouiba

Variation budget



Source : rapport intégré (2005-2015), informations financières traitées par Excel, graph fournie par Eviews-lite student 10.

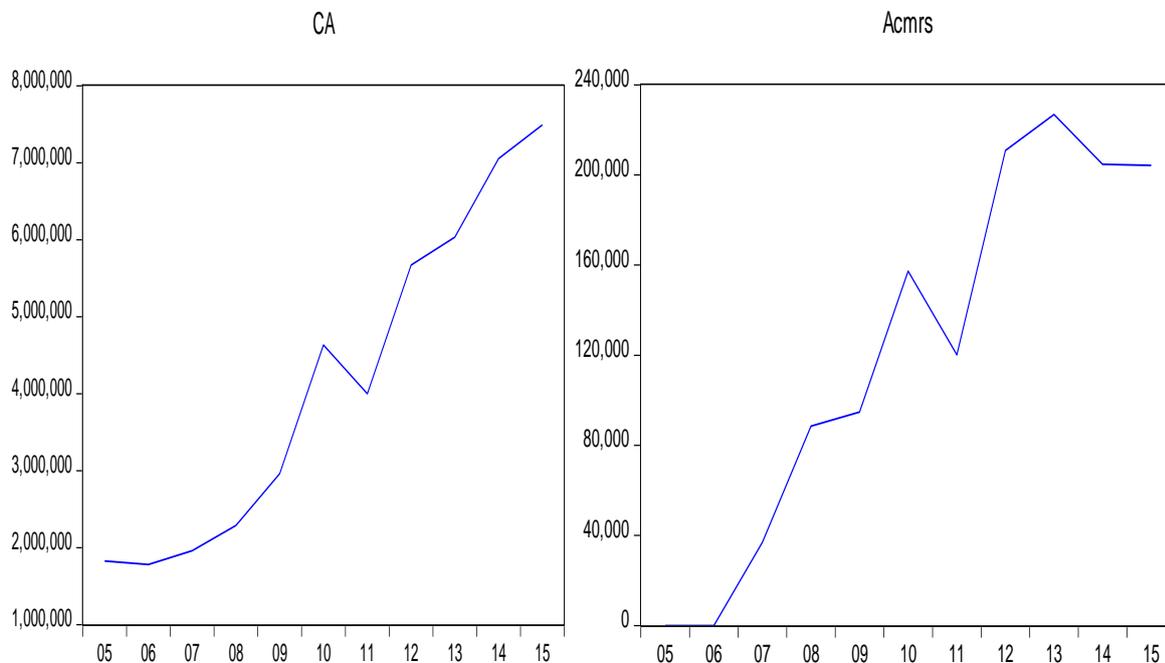
En effet, l'analyse des rapports, montre qu'à partir de 2010, l'entreprise a commencé à communiquer des informations non détaillées) sur ses investissements en actif incorporel. En fait, l'investissement en R&D et en logiciels chez ROUIBA sont des investissements périodiques à des montants faibles.

2-Impact des investissements immatériels chez ROUIBA sur la performance financière illustré par CA et VA

A travers les données communiquées via les états financiers, on a essayé d'étudier l'impact financier des investissements immatériels et matériels réalisés par l'entreprise, sur sa performance financière représentée par son chiffre d'affaire et sa valeur ajoutée.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Graph : Similarité entre l'évolution du chiffre d'affaire et des actions commerciales



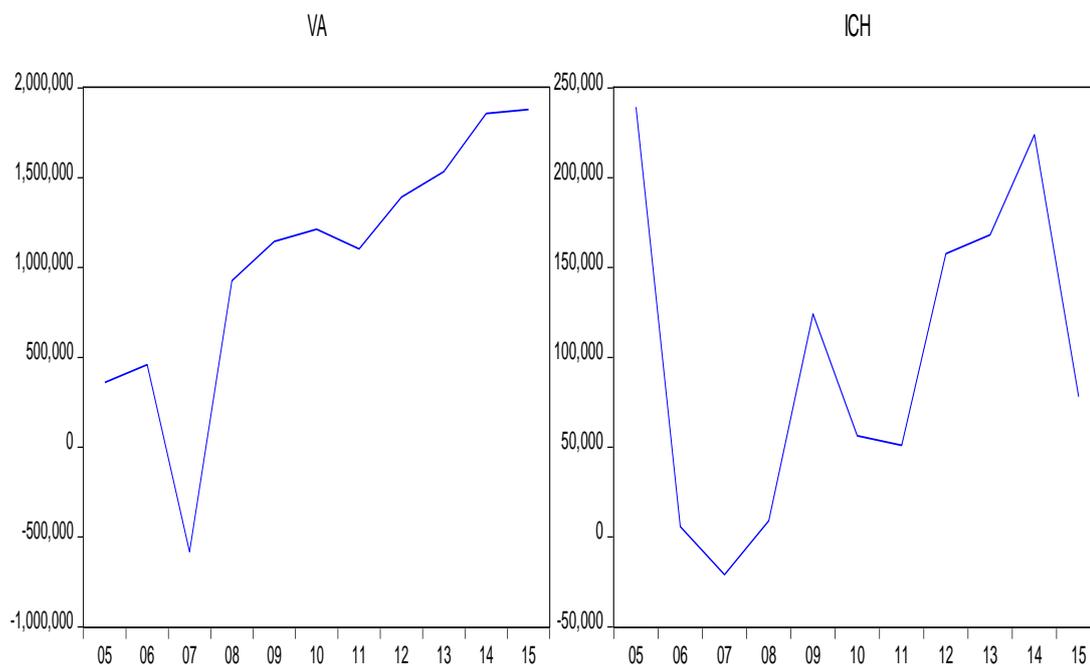
Source : rapport intégré (2005-2015), informations financières traitées par Excel, graph fournie par Eviews-lite student 10.

En analysant le graphe qui décrit l'évolution du chiffre d'affaire, on constate que son évolution suit presque le même rythme que celui des investissements en actions commerciales/en marketing. En 2011, le chiffre d'affaire a connu un recul, en parallèle, le budget affecté aux actions commerciales a été réduit. Ce pic montre qu'une stratégie d'investissement en marketing plus boostée aura ses effets positifs sur le court terme dans cette entreprise.

Le chiffre d'affaire continue son évolution, bien que l'entreprise a décidé de réduire ses dépenses marketing, cela est due principalement à l'effet des investissements réalisés dans les années précédentes qui continue à rapporter de la valeur des années après, par ailleurs, ça pourrait refléter les conditions économiques favorables dans cette période, où le gouvernement a adopté une politique expansionniste en augmentant les salaires. ROUIBA, a tiré profit des conséquences positives qui en résultait, selon son rapport.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

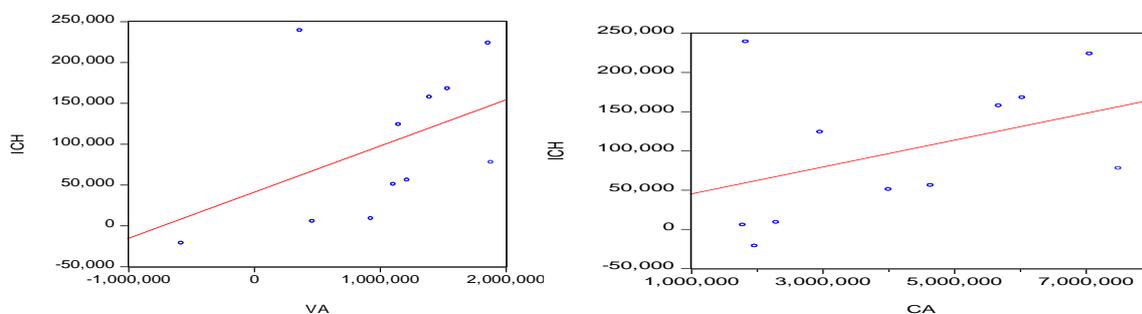
Graph : similarité entre l'évolution de la valeur ajoutée et l'investissement en capital humain



Source : rapport intégré (2005-2015), informations financières traitées par Excel, graph fournie par Eviews-lite student 10.

Par ailleurs, l'analyse de l'évolution de la valeur ajoutée, montre que la stratégie d'investissement en capital humain influence les valeurs ajoutées de l'entreprise. En fait, le désinvestissement réalisé en 2006, par la réduction des effectifs, avaient des conséquences négatives constatées dans la même année.

Figure n°10 : L'investissement en capital humain et la VA Graph n° 11 : L'investissement en capital humain et le CA

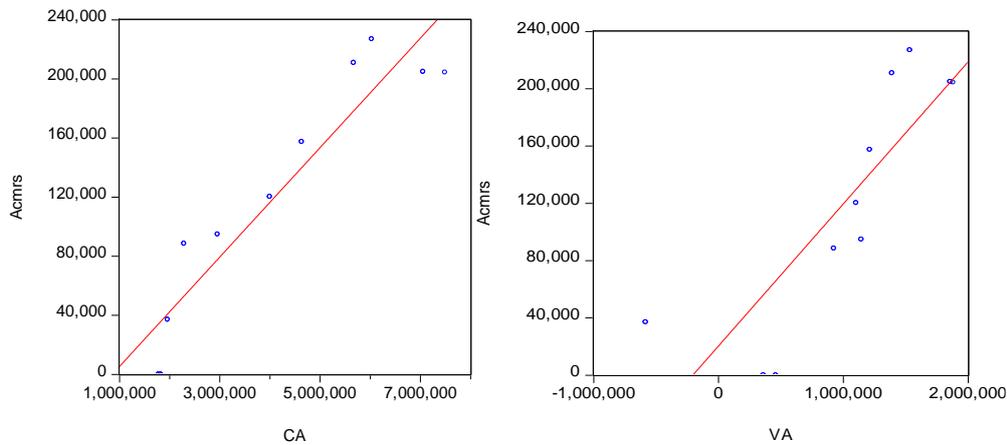


Source : rapport intégré (2005-2015), traité par Excel, graph fournie par Eviews-lite student 10.

Pente positive

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

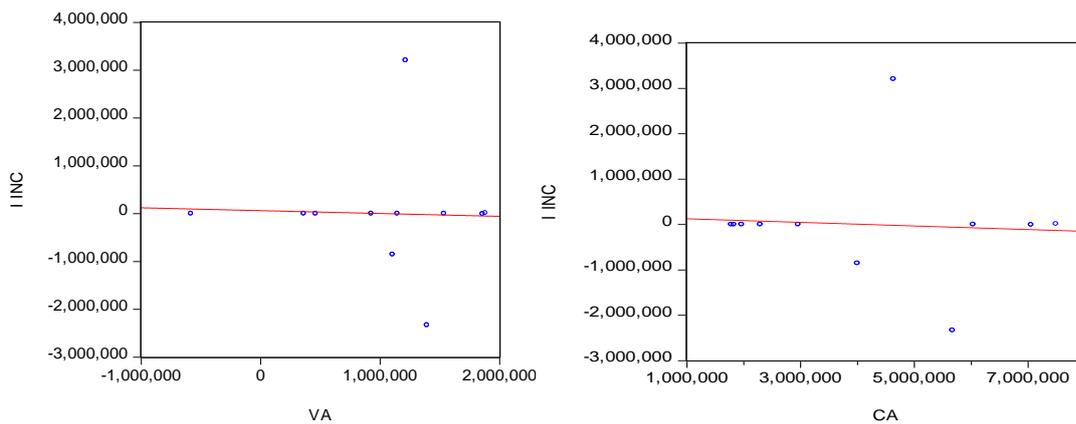
Figure n°12 : l'investissement en marketing et CA **Figure n°13 : l'investissement en marketing et VA**



Source : rapport intégré (2005-2015), traité par Excel, graph fournie par Eviews-lite student 10.

Pente positive

Figure n°14 :L'investissement en actifs incorporel / VA **Figure n° 15 :L'investissement en actif incorporel / le CA**

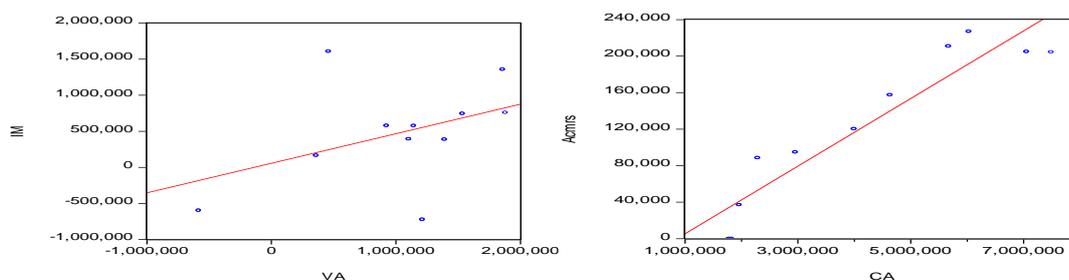


Source : rapport intégré (2005-2015), traité par Excel, graph fournie par Eviews-lite student 10.

Pente presque nulle (négative)

Graph n° : L'investissement matériel et le VA

Graph n° : l'investissement matériel et le CA

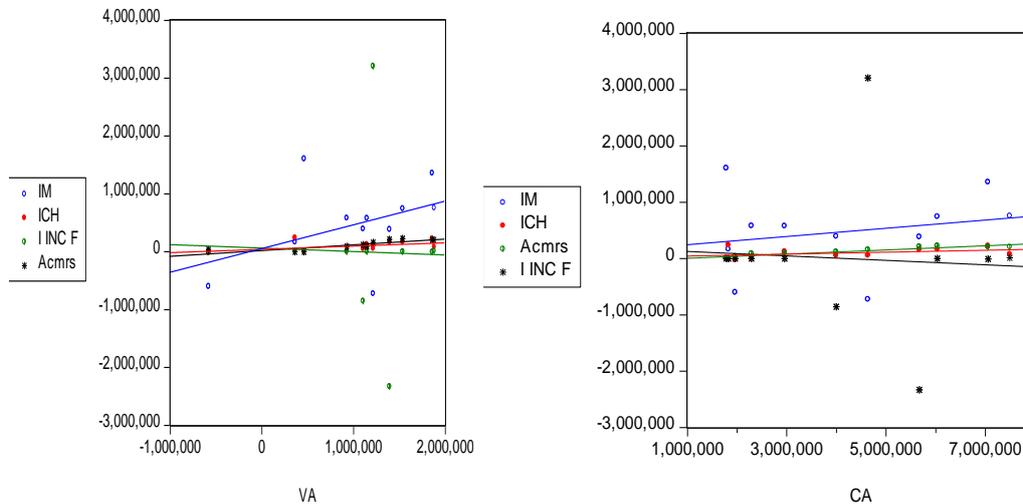


Source : rapport intégré (2005-2015), traité par Excel, graph fournie par Eviews-lite student 10.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Pente positive

Figure n°16 : L'investissement immatériel et le CA Figure n°17 : l'investissement immatériel et la VA



En fait, la base des données utilisées ne contient pas un nombre d'informations suffisant pour pouvoir étudier en profondeur (statistiquement) cette série chronologique, c'est la raison pour laquelle on a choisi de décrire simplement la tendance de ces investissements à partir des graphes. L'existence d'une tendance (hausnière, baissière ou stable) des graphes représentant l'investissement immatériel réalisé et ceux de la valeur ajoutée et du chiffre d'affaire, donne une image sur la rentabilité de ces investissements, par ailleurs ça offre une source d'information pertinente pour les décideurs pour le choix des investissements dans l'avenir.

En utilisant le logiciel E-views 10 student lite choisie pour la qualité des graphes qu'il fournit, on a donné une représentation graphique avec une illustration de la nature de la relation entre les variables. L'investissement en capital humain, en marketing, ainsi que l'investissement matériel comme variable explicative de la variable chiffre d'affaire ou valeur ajoutée avait une tendance¹. A contrario, l'investissement incorporel : les logiciels et les recherches et développements n'avaient presque pas de tendance.

En fait la tendance qui est l'existence d'une pente différente de 0, de la ligne de régression linéaire qui représente la droite qui minimise les erreurs, où la somme des distances entre la foule des points représentant le couple (investissement immatériel ; CA/VA) et la

¹ La tendance d'une droite c'est sa pente, le fait d'avoir une pente, soit positive ou négative, est expliquée par l'existence d'une relation entre les deux variables.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

droite soit très réduite. A travers la méthode célèbre des moindres carrées, on pourra même estimer les variations potentielles futures.

Toutefois, pour que l'étude soit statistiquement fondée et pour une analyse plus détaillée, on aura besoin d'un échantillon à taille significative (au moins supérieure à 30, pour avoir des estimateurs non biaisés).

Le dernier graphe illustre le degré d'effet exercé par toutes les variables explicatives sur la variable à expliquer. On peut dire que dans cette entreprise industrielle, l'effet de l'investissement matériel occupe une grande importance et explique la majeure partie des valeurs générées. L'activité de NCA ROUIBA, principalement industrielle, nécessite avant tout avoir les équipements et les machines nécessaires, ainsi c'est un levier de croissance pour cette entreprise.

En fait, le rôle de l'action commerciale qui est stratégique pour cette entreprise, a des avantages qui dépassent ceux générés par l'investissement en capital humain, cependant ces deux investissements restent d'une importance négligeable par rapport aux investissements matériels (le graphe de l'investissement matériel est situé au-dessus des graphes d'investissements en capital humain et d'investissement marketing).

En outre concernant, l'analyse de la variable investissement incorporel qui a enregistré des valeurs faibles chez ROUIBA, même après l'adoption du système comptable financier qui a donné plus de transparence à cette variable, on peut dire que durant cette période cette entreprise ne tire pas profit de ce type d'investissement ou que son activité ne repose pas sur les logiciels et la R&D.

Confirmer ces constatations nécessitent des informations supplémentaires sur une durée plus longue, ainsi que faire une étude statistique approfondie.

3-Comportement de NCA Rouiba face au risque réputation

NCA s'est démarquée par ses actions sociales, elle essaye toujours de construire une bonne image à travers : Le sponsoring (l'équipe de basket handi basket de Boufarik) ; le

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

soutien des organisations culturelles (INJAZ une organisation qui vise la promotion de l'entrepreneuriat) et autres¹.

En revanche, la destruction² de 500 boîtes de jus de NCA, exportés à la Lybie, sous le prétexte d'un manque de conformité, a mis la réputation de NCA en péril, surtout que ses concurrents ont profité l'occasion pour diffuser une vidéo montrant cet événement en direct. Le dirigeant de ROUIBA, a choisi une action défensive comme solution. Il a animé une conférence presse pour se justifier. En s'adressant à son public, il l'a assuré que la raison n'était pas la non-conformité et que c'était des produits dont la date de préemption enregistrée sur l'emballage, est dépassée (produits expirés). Le dirigeant de ROUIBA a essayé de tourner le discours à sa faveur en citant les réalisations et les engagements de son entreprise, il a même parlé des difficultés rencontrées devant tout ceux qui veulent investir à l'international.

En fait, la réaction de NCA, montre qu'elle donne une grande importance à son capital réputation. Toutefois, rien ne peut assurer que ça suffirait pour convaincre ses clients, en Algérie ou dans d'autres pays là où elle exporte³, pire encore ça pourrait avoir des répercussions sur sa part de marché potentielle surtout si ROUIBA entend élargir ses exportations vers d'autres pays.

Un événement pareil n'est que le reflet d'une mauvaise gestion des stocks, une anarchie qui résulte d'un défaut organisationnel, parce que dans les entreprises qui ont écrit leur noms, tout doit être calculé. En outre, Cet accident pourrait avoir des conséquences négatives très difficiles à corriger. En fait, l'analyse de ces effets, ne pourra être réalisée, car l'événement est récent, il date de 2019, alors que l'impact ne sera constaté que des années plus tard.

¹ Voir ces rapports intégrés pour plus d'informations

² www.djazairess.com>letemps du 19/02/2019 consulté le 06/10/2019 18 :02

*Selon son rapport intégré de 2013, NCA exporte à la Lybie, la Mauritanie, le Sénégal, le Burkina-Faso, l'Angleterre et le Canada et elle se préparait pour exporter à la Tunisie.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Section 2 : modélisation de l'impact de l'investissement immatériel sur la performance des entreprises privées

1-Méthodologie

En traitant l'exemple de NCA ROUIBA, on perçoit déjà un peu les limites d'une série chronologique ainsi que les avantages que l'on peut retirer de l'utilisation des données de panel. L'estimation de l'impact des investissements immatériels sur la performance de l'entreprise n'est pas toujours possible. En ayant 10 observations dans le temps on ne pourra pas estimer efficacement le coefficient β . Même si on disposerait d'un nombre d'observations suffisants dans le temps, se poserait ensuite la question du choix de l'individu (l'entreprise) représentatif. En fait, La présence des spécificités individuelles qui caractérisent ce type de données, nous incite à recourir au traitement des données de panel en tenant compte de ses particularités.

1-1-Les données de panel

Les données de panel¹ sont des données possédant deux dimensions, une concerne les individus, l'autre est pour le temps. Une des caractéristiques des données de panel, c'est l'effet associé à chaque individu, un effet qui ne varie pas dans le temps (sauf pour le panel dynamique) mais qui varie d'un individu à un autre. Cet effet pourrait être fixe ou aléatoire. A ce critère, se rajoute, le critère d'homocédasticité ainsi que celui de l'absence d'autocorrélation que l'on doit vérifier.

Fusionner des données dans les deux dimensions², a plusieurs avantages, d'abord, il permet d'avoir moins de colinéarité³ entre les variables explicatives et permet d'avoir plus d'informations, tant que les séries temporelles manquent d'informations individuelles, ainsi les coupes instantanées⁴ manquent d'informations sur les changements dus à la variable temps. En outre, il permet de déterminer les termes individuels (d'hétérogénéité)

¹ Simon leblond Isabelle belley ferris, octobre 2004, « guide d'économétrie appliquées à l'intention des étudiants du cours ECN 3950 », université de Montréal.

² Alban THOMAS, 3 Décembre 2004, « L'économétrie des panels », Formation SPDS, Paris.

³ La colinéarité entre les variables explicatives réduit la représentativité des variables.

⁴ Plusieurs individus observés sur la même année.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

inobservables, et enfin, il permet de réduire le biais qui résulte des variables manquantes ou inobservables.

$$y_{it} = x_{it} \beta + u_{it}, \quad i=1,2,3,\dots,N; t=1,2,3,\dots,M^1$$

x_{it} est un vecteur des variables explicatives, β est un vecteur des estimateurs, u_{it} c'est le résidu. Le résidu u_{it} constitue en fait, la composante de la variable dépendante y_{it} inexpliquée par la variable explicative tel que : $u_{it} = \alpha_i + \lambda_t + \varepsilon_{it}$ / α_i effet individuel ; λ_t l'effet temporel et ε_{it} c'est l'erreur.

1-2-test de spécification ou test d'homogénéité

Le test de spécificité revient à tester l'égalité des estimateurs du modèle sur la dimension individuelle². Economiquement parlant, cela revient à supposer qu'il n'y a pas de spécificité individuelle et que le modèle est identique pour toutes les entreprises. En outre, avoir un échantillon d'entreprises ayant différents statuts juridiques et issues de plusieurs secteurs et domaines d'activité, reflète que l'échantillon est hétérogène et que chacune d'elles, aura normalement ses spécificités.

En³ réalisant un test de Fisher, on se trouve face à deux situations, la première, où l'on accepte l'hypothèse nulle d'homogénéité, et on sera dans ce cas devant un modèle du type $y_{it} = \alpha + \beta x_{it} + \varepsilon_{it}$ on remarque que α et β sont des constants, on dit : « c'est un modèle de pooled totalement homogène ». Ainsi, dans la deuxième situation, on rejette l'hypothèse nulle et on passe dans ce cas, à la deuxième étape qui consiste à déterminer la source de cette hétérogénéité.

1-3- Modèle à effets individuelles

Dire qu'on est devant un panel hétérogène où la source de cette hétérogénéité est due aux individus, est interprété statistiquement dans un modèle où les constants α_i varient d'une

¹ Alban THOMAS, (2004), Op.cit.

² Christophe Hurlin, (sd), l'économie des données de panel, modèles linéaires simples », Ecole doctorale Edocif, Séminaire méthodologique.

³ Idem

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

entreprise à une autre¹, on suppose que $\beta_i = \beta$ et qu'il existe au moins un couple (i, j) avec $\alpha_i \neq \alpha_j$. En fait, dans une relation linéaire, le coefficient β représente la pente de la droite, ainsi, la constante c 'est le point d'interaction entre la droite avec l'axe des ordonnées. . Avoir des droites avec des constantes différentes, mais ayant la même pente, sera illustré par des droites en parallèles. Cela pourrait être expliqué par le fait que ces entreprises avaient le même comportement, mais qu'il y a des facteurs endogènes qui créent ce décalage (style de management..). L'existence d'au moins un individu dont les α_i soient différents, incite à dire qu'il y a un effet individuel.

Maintenant, on doit distinguer entre deux cas, « le cas où les paramètres α_i , soient des constants déterministes c'est le cas d'un modèle à effets fixes, ainsi que le cas où ces paramètres soient des variables aléatoires d'espérances et de variances finies, c'est le modèle à effets aléatoires »².

1-3-1-le modèle à effets fixe et modèle à effets aléatoires

Le³ modèle à effets individuels est un modèle qui suppose que tous les paramètres ou coefficients β , des variables explicatives sont identiques pour tous les individus du panel, la source d'hétérogénéité provient des constantes individuelles α_i

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta X + \varepsilon_{it} \quad \text{où Il existe au moins un couple } \alpha_i \neq \alpha_j \quad / \quad E(\varepsilon_{it}) = 0 ;$$

var_i (ε_{it}) = σ^2 et ils sont non corrélés que ce soit dans la dimension temporelles ou individuelles.

Par ailleurs, il faut distinguer deux cas, le cas où les α_i sont des constantes, c'est le modèle à effets fixes, ainsi que le cas où les α_i sont les réalisations d'une variable aléatoire d'espérance et de variance fini, c'est le modèle à effets aléatoires. Pour le modèle à effets fixes, on utilise, la méthode des moindres carrés ordinaires, nommée aussi estimateurs within qui est le meilleur estimateur linéaire sans biais, BLUE⁴. A contrario, dans un modèle à effets aléatoires, c'est à travers la méthode des moindres carrés généralisé qu'on obtient un estimateur BLUE.

¹ Christophe Hurlin, (sd), Op.cit

² Idem .

³ Idem

⁴ BEST LINAIRE UNBIASED ESTIMATOR

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

1-3-2-La détermination du meilleur estimateur

Test d'Hausman : c'est un test de spécification permettant de déterminer si les coefficients des deux estimateurs fixes et aléatoires sont statistiquement différents, il teste l'hypothèse nulle supposant l'indépendance entre les erreurs et les variables explicatives. Le résultat suit la loi de chi-deux avec $k-1$ degré de liberté. Si la p-value est supérieure au seuil de confiance on ne peut pas rejeter l'hypothèse nulle ce qui incite à utiliser les effets aléatoires.

Test d'homocédasticité : qui vérifie si la variance de chaque individu est constante et donc les estimateurs sont efficaces, l'hétéroscédasticité (qui est le cas contraire) ne biaise pas les estimateurs mais les écarts (sd) ne sont pas bons, ce qui impose à les corriger. Le test utilisé c'est le test de Ficher, qui teste les deux hypothèses :

H₀ : tous les coefficients de régression des résidus sont nulle autrement dit, les variables des modèles n'expliquent pas la variance c'est le cas d'homocédasticité des données ;

H₁ : le carré des résidus est expliqué par les variables explicatives ;

Si la valeur de la statistique de Ficher est inférieure à la valeur de α , on rejette l'hypothèse nulle.

2-Analyse descriptive des données

Pour avoir une vision sur l'état et la santé financière des entreprises privées ainsi que sur leur tendance envers l'investissement immatériel, on fait une analyse descriptive.

2-1-Echantillon et collecte des données

L'échantillon est constitué de 37 entreprises privées (la dimension individuelle est égale à 37) dont les états financiers concernent la période 2014-2017, soient des données de panel cylindré de 148 observations. La dimension temporelle est réduite à 4 ans et cela est justifié par le manque d'informations et par le fait qu'une partie des états financiers n'est pas saisie pour la majorité de ces entreprises. On a opté pour les entreprises privées, pour avoir une vision globale concernant l'investissement immatériel, comprenant et tenant compte de l'investissement en marketing (qui est absent presque dans le secteur public qui est

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

généralement caractérisé par l'absence de la compétitivité). Pour avoir des données de panel balanced, on était obligé d'exclure certaines entreprises.

2-2-Mesure des variables

L'évaluation des investissements immatériels a été faite par l'approche des coûts, visant la détermination de la rentabilité des dépenses engagées et mesurant leurs avantages.

- L'investissement en capital humain : cet investissement a été évalué par les montants enregistrés dans la rubrique 63 des charges de personnel (absence de données détaillées).
- L'investissement en marketing : l'absence d'une information détaillée et précise concernant ces dépenses (en publicité et autres) nous amène à analyser les montants enregistré dans la rubrique 62/61 (sans distinction). Ainsi, l'interprétation et l'analyse de l'évolution reflète en partie l'évolution et la rentabilité des investissements en marketing.
- L'investissement en actif incorporel : l'absence d'une information détaillée nous oblige à analyser cet investissement globalement.
- L'investissement en actif matériel, dont le terrain et les bâtiments ont été exclus de l'analyse pour inclure que les éléments qui facilite le travail et entre dans le processus de production.
- Le reste des indicateurs qui reflètent la performance financière sont soit récupérés directement des comptes de résultat, soit calculés.

2-3-Analyse descriptive de l'échantillon

Notre échantillon est constitué principalement par des entreprises commerciales à un taux de 72%, ainsi, 40 % des entreprises sont des entreprises de production et le reste c'est des entreprises de services.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

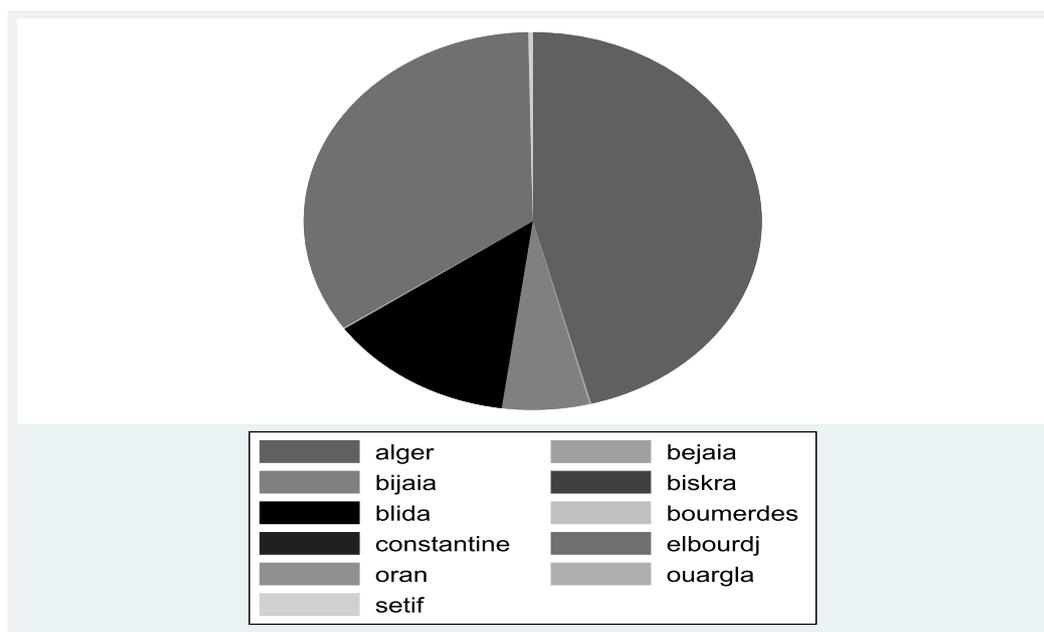
Tableau n°8 : Fréquence des entreprises selon le secteur d'activité

Secteur	fréquence	pourcentage	cumulé
Commerciale	72	48.65	48.65
service	36	24.32	72.97
Production	40	27.03	100.00

Source : traitement statistique des données, stata 15

La majorité des entreprises de notre échantillon se situent à Alger soit 71.62% de la population, 8.10% concernent la zone de Bejaia et Constantine. Le reste des entreprises (24.33%), se situent à Biskra, Blida, Boumerdes, Elbourdj, Setif, Oran, Ouargla.

Figure n 18° : Distribution des entreprises selon leur endroit



Source : traitement statistique des données, du stata 15

On remarque que la majorité des entreprises dans notre échantillon, c'est des sociétés par actions à un taux de 59.36%, 24.32% sont des sociétés à responsabilité limitée, 10.81% sont des entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée, et 5.41% sont des sociétés au nom collectif.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Tableau 9 : Fréquence des entreprises selon leur type (nature)

Type d'entreprise	Fréquence	pourcentage	cumulé
EURL	16	10.81%	10.81%
SARL	36	24.32%	35.14%
SNC	8	5.41%	40.54%
SPA	88	59.36%	100%

Source : traitement statistique des données, stata 15

3-analyse descriptive de la performance financière des entreprises privées

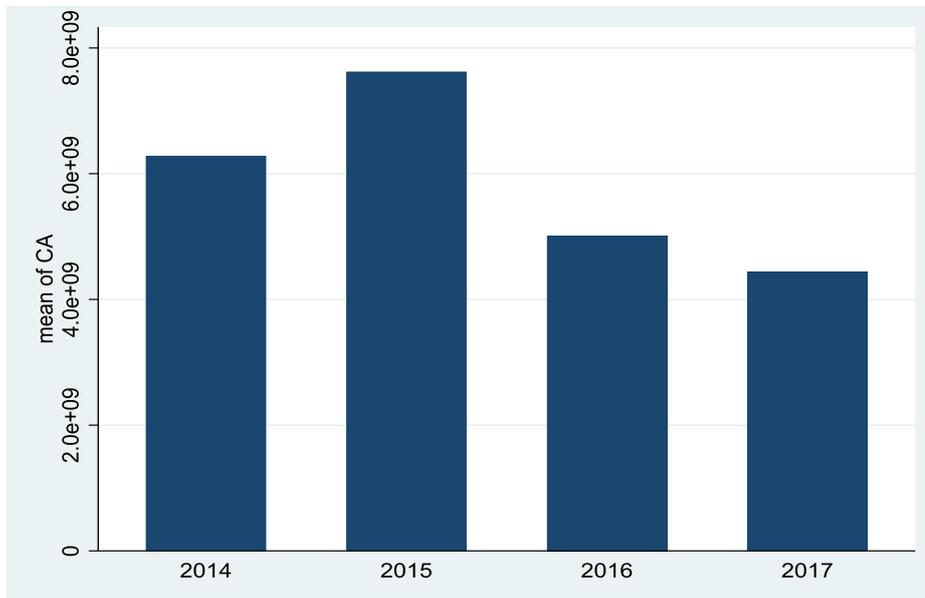
Analyser la valeur ajoutée dans les entreprises privées en tenant compte de leur type et secteur d'activité, nous permet de faire une lecture plus comparative. On remarque que la valeur ajoutée créée par les sociétés par action dans les trois secteurs d'activité est très importante, sa valeur maximale est réalisée dans le secteur de production. Comparativement à ce secteur, le secteur des services, qui se situe en deuxième place, crée une valeur inférieure à la moitié de la valeur créée par le premier secteur. Puis, vient le secteur commercial qui a une rentabilité presque similaire à celle du secteur de service.

En outre, comparativement aux SPA, la valeur créée par les autres types d'entreprises est négligeable. Cela nous amène à dire que la majeure partie de la richesse est créée par les sociétés par action du secteur de production. L'analyse du chiffre d'affaire réalisé par ces entreprises donne des résultats similaires en ce qui concerne la productivité par rapport aux types d'entreprises, les sociétés par action représentant 59.36% de notre échantillon, occupent la première place en termes de chiffre d'affaire réalisé dans les 3 secteurs d'activité. Les chiffres d'affaires des autres entreprises sont négligeables par rapport à ceux des SPA.

Par ailleurs, l'évaluation des chiffres d'affaires réalisés, donne des résultats similaires à ceux liés à la valeur ajoutée pour le secteur de production et de services, qui enregistre presque la même performance. A contrario, le secteur commercial, donne des chiffres d'affaires moindres.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

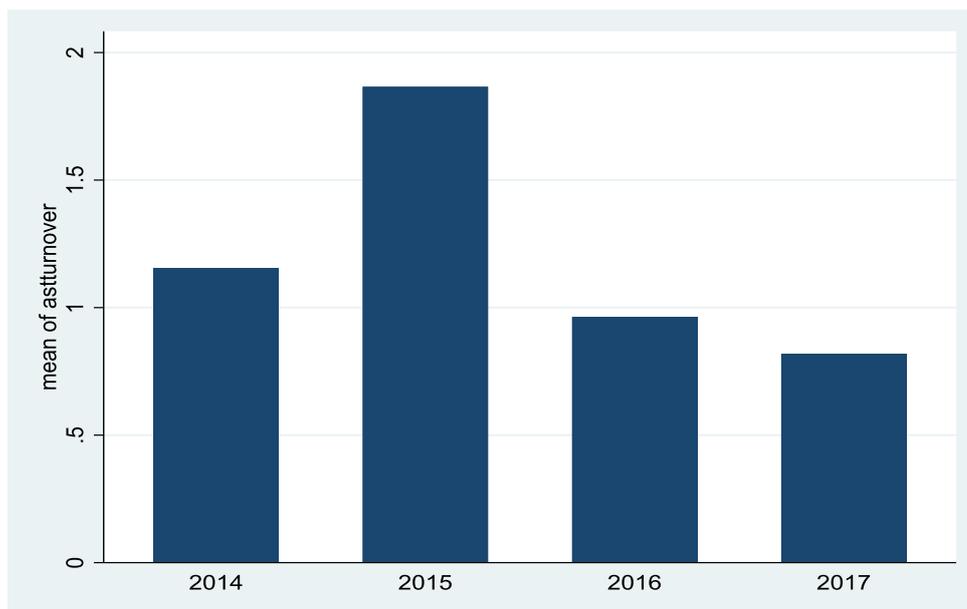
Figure n 19° : Evolution du chiffre d'affaire dans la période 2014-2017



Source : Traitement statistique des données, STATA 15

Ainsi, par rapport à l'évolution du chiffre dans la période étudiée, on remarque que les chiffres d'affaires ont connu une évolution dans l'année 2015. Toutefois, dans les années qui suivent, les montants enregistrés ont connu un recul continu.

Figure n°20 : Evolution de la profitabilité des actifs

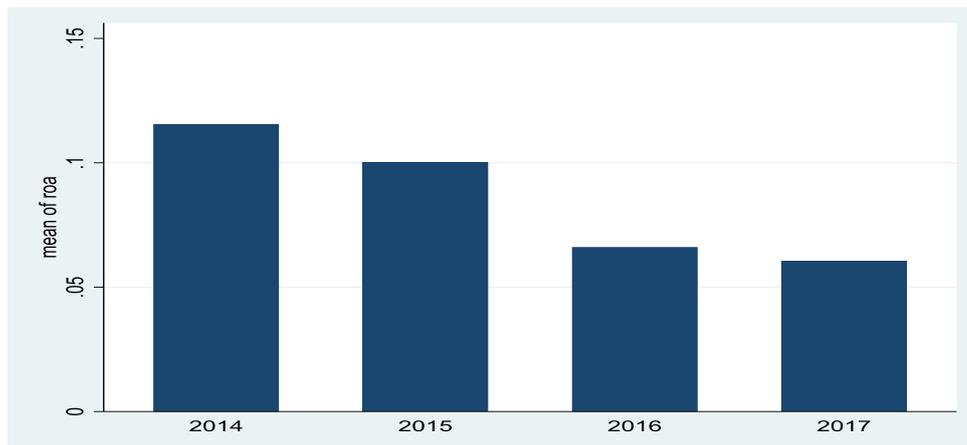


Source : Traitement des données STATA 15

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Les mêmes constatations sont enregistrées par rapport à la profitabilité des actifs (qui met en relation les chiffres d'affaires réalisés avec les actifs détenus). Parallèlement, les rentabilités mesurées par le rapport entre le résultat net et le chiffre d'affaire ont connu une diminution continue sur toute la période étudiée.

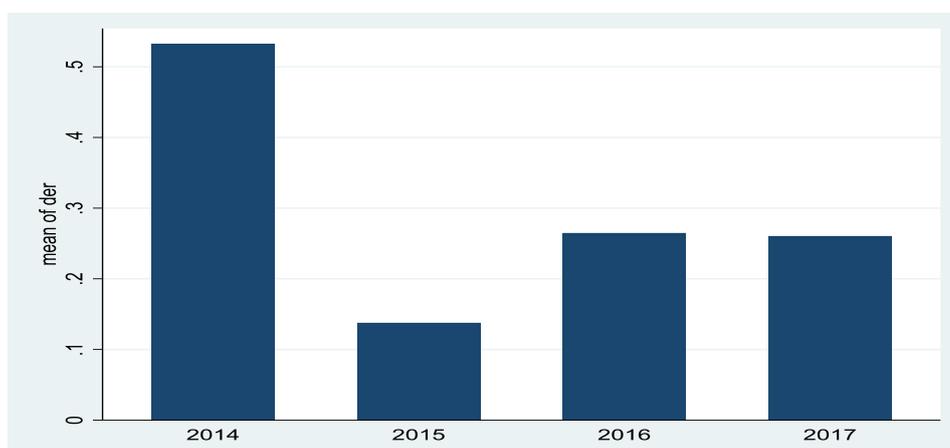
Figure n° 21 : Evolution de la rentabilité des actifs des entreprises dans la période 2014-2017



Source : Traitement statistique des données, STATA 15

En analysant la politique d'endettement de ces entreprises, on remarque que le taux des emprunts par rapport aux capitaux propres avait des valeurs très importantes, ce qui montre l'importance de la part des emprunts par rapport aux capitaux propres dans ces entreprises, dans l'année 2014. En 2015, ces valeurs ont connu une baisse drastique. Ainsi, Les montants ont évolué puis ils ont connu une baisse légère une année après.

Figure n°22 : La politique d'endettement des entreprises privées dans la période 2014-2017

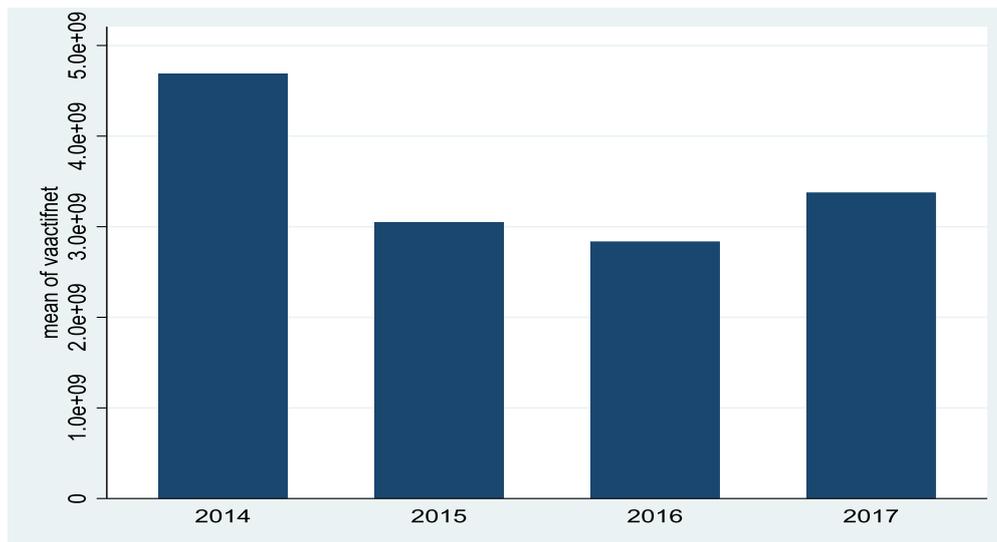


Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Source : traitement des données, STATA 15

La valeur comptable des entreprises privées a connu une baisse continue pour l'année 2015 et 2016, puis dans l'année qui suit, ces entreprises ont repris de la valeur.

Figure n°23 : Evolution de la valeur d'actif net, book value



Source : traitement des données, STATA 15

3-1-Analyse descriptive de l'investissement immatériel

Par rapport à l'investissement en capital humain, on trouve que les entreprises de sociétés par actions, constituant la majeure partie de notre échantillon, sont en première position dans tous les secteurs d'activité. Les sociétés de production consacrent des budgets très importants à cet investissement. Ainsi, Les sociétés de service et de commercialisation se situent dans la même position avec une valeur qui représente 15% de la valeur des investissements réalisés dans le secteur de production.

En fait, la part des investissements réalisés dans les autres types d'entreprises est très réduite comparativement à celle réalisée aux SPA, cela s'explique en partie par leurs nombre réduit dans notre population.

Par rapport aux investissements en actifs incorporels (logiciel, R&D,..), on remarque que cette fois-ci, c'est les EURL activant dans le secteur commerciale qui dépensent plus en acquisition d'actifs incorporels. Puis, viennent les SPA qui occupent la première place dans le secteur de production et dans le secteur des services, ainsi que la deuxième place dans le

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

secteur commerciale. Par ailleurs, par rapport à l'investissement en capital matériel, les sociétés par action occupent la première place dans les trois secteurs d'activité. Le secteur qui dépense le plus c'est le secteur de production, puis vient le secteur commercial après, vient le secteur des services.

3-2-Analyse des corrélations bi variées entre les variables

Les corrélations entre les variables explicatives ont des valeurs inférieures à 0.7 ce qui atteste de l'absence des corrélations fortes, réduisant le degré de représentativité de chaque variable.

Tableau n°10 : Corrélation entre les variables explicatives

	CHI	SE	AI	AM	act	der	roa	Ast- turnover
CHI	1.000							
SE	0.2295	1.000						
AI	0.3162	0.0616	1.000					
AM	0.3647	0.2418	0.1064	1.000				
Act	0.5536	0.6687	0.1702	0.5729	1.000			
der	0.0043	0.6885	-0.0321	0.0502	0.4964	1.000		
roa	0.0066	0.401	-0.022	-0.0102	-0.0066	0.0843	1.000	
astturnover	0.0338	0.3705	-0.0468	0.1002	0.0524	0.0132	0.034	1.000

Source : traitement des données, STATA 15

D'un point de vue économique, avoir des corrélations non significatives entre ces investissements, pourrait s'interpréter par le fait que les décisions qui concernent l'investissement dans chaque élément, se fait sans tenir compte des autres investissements immatériels réalisés.

A contrario, avoir une corrélation significative, comme dans le cas des investissements en capital humain, en service extérieur et en actif matériel avec l'actif total, montre que ces investissements sont en corrélation positive avec la valeur de l'Actif total.

Pour l'actif matériel ça justifie, l'importance des montants enregistrés par rapports aux autres actifs, ainsi, pour les investissements en capital humain et service extérieur, cela, suppose l'existence d'une relation entre les budgets affectés à ces investissements et la valeur de l'actif total.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

4- Modèles et estimations

En s'inspirant du travail de Gramayuni. R.R (2015)¹ ainsi que celui de Laurence. N. M (2012)², on opte pour une modélisation qui met en relation les actifs matériels et immatériels avec la performance de l'entreprise mesurée dans notre cas par le chiffre d'affaire, ainsi que la valeur comptable ou actif net de la firme.

L'étude de Gramayuni (2015) consiste à tester empiriquement (à travers path analyse) la relation entre les investissements immatériels, la politique d'endettement ainsi que la performance financière sur la valeur financière des entreprises publiques de l'Indonésie sur la période 2007-2009, cette étude atteste que toutes les variables explicatives avaient une relation significative avec la valeur de ces entreprises cotées en bourses.

Le modèle de mesure adapté est le suivant :

- $V_{\text{actifnet}} = a_0 + a_1 \text{astturnover} + a_2 \text{roa} + a_3 \text{der} + a_4 \text{AM} + a_5 \text{AI} + a_6 \text{SE} + a_6 \text{CHI} + e$

Tel que : $V_{\text{actifnet}} = \text{la valeur comptable de l'entreprise} = \text{actif net} = \text{total d'actifs} - \text{dettes}$

L'étude de Laurence (2012), prouve que l'investissement en capital humain (travail, formation, salaire et cotisation sociale), ainsi que le logiciel et les dépenses publicitaires avaient un impact positif sur la performance des PME, a contrario, les R&D n'avaient pas un impact sur la performance de ces entreprises. Le modèle de mesure adapté est le suivant :

- $CA = b_0 + b_1 \text{CHI} + b_2 \text{SE} + b_3 \text{AI} + b_4 \text{AM} + e$

Enfin par rapport au premier modèle, la valeur réelle de l'entreprise ne peut se mesurer en se référant uniquement à la valeur comptable book-value, cependant, la méthode des actifs net corrigés est en principe une des méthodes d'évaluation de l'entreprise, elle est basée sur la valeur comptable des actifs, corrigée par des réévaluations réalisées sur la base des fluctuations qui touchent à la valeur des actifs. Supposant que les valeurs enregistrées sont les valeurs marchandes tant qu'après l'adoption de l'SCF les entreprises étaient obligées de

¹ Voir Gramayuni Rindi Rika (2015), « the effect of intangible asset, financial performance and financial policies on the firm value », International Journal of Scientific & Technology research Volume 4, ISSUE 01.

² Voir Nkakene Moulou Laurance, (2012), « Investissements immatériels et performance des PME camerounaises », Université de Yaoundé II, Cameroun

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

présenter leurs actifs à leurs valeurs marchandes et de faire des réévaluations, la valeur d'actif comptable net réévaluée représente la valeur financière de ces entreprises. Toutefois, on ne peut pas prétendre que ces valeurs reflètent les valeurs marchandes des entreprises privées algériennes, parce qu'une grande richesse immatérielle est ignorée à cause de la complexité du processus d'évaluation surtout des actifs immatériels, du manque d'experts. Par ailleurs, il y a le coût qui dépasse ces avantages tant qu'il n'y a pas un marché financier actif. Cependant, rien n'empêche à dire que la valeur comptable de ces entreprises explique en partie leur vraie valeur, et que tout ce qui aura une influence sur la valeur de l'entreprise, aura par conséquence une influence sur sa valeur comptable, parce que c'est la performance financière actuelle qui explique les performances futures. C'est vrai qu'en se basant sur cette évaluation on aura une vision historique, et que seulement, dans un marché financier actif, qu'on aura une vision meilleure, toutefois, tester ces relations pour l'ensemble des entreprises est plus significatif en terme d'interprétation.

Ce modèle nous permet d'analyser la performance financière générale de l'entreprise en considérant l'actif net comme un indicateur de la performance actuelle donnant une idée sur ce qui pourrait avoir un impact sur la performance future et donc sur la valeur de ces entreprises.

Astturnover = CA/actif total ; qui est un indicateur qui mesure la rentabilité des actifs

Roa = resultat net /actif total ; qui est un indicateur qui mesure la profitabilité

Der = capitaux empruntés / capitaux propres ; qui est un indicateur qui détermine la politique d'endettement

AM = actif matériel : classe, 21 bâtiment et terrain exclut

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

4-1-Estimation du premier modèle

$$vaactifnet = \alpha_i + \beta_1 astturnover + \beta_2 roa + \beta_3 der + \beta_4 AM + \beta_5 AI + \beta_6 SE + \beta_7 CHI + \varepsilon_{it}$$

Tableau n°11 : Estimation du modèle de la valeur comptable book-value des entreprises privées algériennes

modèle	Effets fixes		Effets aléatoires	
	coef	P > t	coef	P>z
astturnover	-3.10	0.225	-3.0	0.256
roa	-3.92	0.002*	-4.48	0.001*
der	2.19	0.000*	8.13	0.101
AM	0.98	0.115	2.21	0.000*
AI	30.25	0.125	0.93	0.926
SE	2.25	0.000*	2.897	0.000*
CHI	0.80	0.000*	0.8819	0.000*
R ² Within	0.7226		0.6790	
R ² between	0.6014		0.7645	
R ² Overall	0.6548		0.7260	
Ficher effet spécifiques	38.70	0.000		
Wald chi_2	356.40	0.000		
Test de Breush et Pagan				
Test d'hausman chi-2			4.98	0.1735
observations	148			
Nombre d'entreprises privées	37			

Source : traitement des données STATA 15

Dans le modèle à effets individuels, on a 3 estimateurs non significatifs à savoir, celui du astturnover, d'actifs incorporels et se rajoute celui des actifs matériels. L'analyse de la statistique de ficher ayant une p-value = 0.000 et inférieur au seuil retenu 0.05, nous amène à rejeter l'hypothèse nulle, supposant l'existence d'effets communs. On conclue qu'il y a des effets spécifiques à chaque entreprise c'est la raison pour laquelle on doit opter pour le modèle à effets spécifiques soit individuels fixes, soit aléatoires.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Par ailleurs, d'après l'estimation du modèle à effets aléatoires, 3 estimateurs ne sont pas significatifs, celui du *astturnover*, celui lié à la politique d'endettement et celui lié aux actifs incorporels. On voit que $wald\ chi2 = 356.40$ dont ($prob > Chi-deux = 0.000$), a une p-value inférieure à 0.05, ce qui veut dire que le modèle est acceptable

Ainsi, pour décider quel est le meilleur modèle entre celui à effets fixes et celui à effets aléatoires, on doit passer par le test d'Haussman. Ce test donne une $\chi^2 =$ avec p-value = 0.1735 supérieur à 0.05, ce qui confirme l'hypothèse nulle, soit que le modèle des effets aléatoires est le plus adéquat, ainsi, cela est justifié par le fait de l'absence des corrélations entre les effets aléatoires et les variables explicatives.

- **Test d'hétéroscédasticité**

Par rapport à l'hypothèse d'homocédasticité, le test de Breusch-Pagan donnant une valeur égale à 204.04 avec une probabilité p-value inférieure à 0.05 et donc non significative, ce qui incite à rejeter l'hypothèse nulle supposant que la variance des erreurs est constante, et par conséquent on dit que les données sont en hétéroscédasticité.

Tableau n° 12 : Modèle corrigé par la méthode des moindres carrés généralisées

vaactifnet	coefficient	Standard error	P>Z
CHI	0.85	0.13	0.000*
AI	-1.94	9.14	0.832
AM	2.47	0.47	0.000*
SE	3.04	0.39	0.000*
astturnover	5.16	4.76	0.279
roa	-4.38	1.31	0.001*
der	-3.01	2.66	0.275
Constante	1.49	5.13	0.004*

Source : traitement des données, STATA 15

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

- **Interprétation**

On remarque que l'investissement en capital humain ainsi que les dépenses en service extérieur ont un impact positif significatif au seuil de 0.05, $P\text{-value} < 0.05$ sur la valeur d'actif net, de ce fait, on dit que lorsque l'investissement en capital humain varie d'une unité monétaire, la valeur d'actif net, varie de 0.85 unité monétaire, dans le même sens, on dit que, lorsque les dépenses en services extérieurs varient d'une unité, la valeur comptable varie de 3.04 unités monétaires.

Par rapport aux investissements en actif incorporel, ayant une valeur très réduite dans cet échantillon, on remarque que l'impact n'est pas significatif, $p\text{-value} < 0.05$. A contrario, L'investissement matériel, a un impact significatif, selon sa $p\text{-value} < 0.05$, on dit que lorsque l'investissement en actif corporel, varie d'une unité, la valeur comptable varie de 2.47 unités monétaires (dinar algérien).

Par rapport à la politique d'endettement ainsi que la profitabilité des actifs, représentés dans ce cas, respectivement par les valeurs, capitaux empruntés sur les capitaux propres et chiffre d'affaire sur actif total, on remarque que ces valeurs n'avaient pas respectivement d'effets significatifs. Par contre, la rentabilité mesurée par le rapport entre le résultat net et la valeur des actifs total a eu une $p\text{-value} < 0.05$, significative au seuil de 0.05. Ce qui nous amène à dire que la rentabilité des actifs $RN/ACTIFS\ TOTALS$ a un impact négatif d'une valeur de -4.38 sur la valeur comptable de ces entreprises.

- **Discussion des résultats :**

Selon ces résultats, on est amené à dire que les dépenses en capital humain et en service extérieur ont rapporté leur valeur sur le court terme, la preuve c'est qu'ils avaient un impact positif significatif sur la valeur comptable de ces entreprises, une valeur qui présente les performances actuelles avec exactitude.

Les résultats qui concernent l'investissement en actif corporel et incorporel, montrent que le premier, a une valeur négligeable, alors que le deuxième a une valeur relativement importante par rapport à la valeur totale des actifs, en fait, on a le droit à ce genre de constatations tant que les actifs corporels et incorporels font partie intégrante de l'actif net de l'entreprise.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Les résultats qui concernent la rentabilité des actifs mesurés par le ratio CA/actif total ainsi que la politique d'endettement ont enregistré des valeurs non significatives. Cela montre que l'impact de la performance commerciale enregistrée ainsi que la politique d'endettement suivie ne peut se remarquer que sur le long terme, la valeur comptable mesurée par les performances financières actuelles ne s'explique pas donc par ces deux indicateurs, dans le cas de ces entreprises.

En ce qui concerne, la rentabilité des actifs, qui mesure la performance tirée (résultats net) de l'utilisation de ces actifs, elle a eu un impact négatif sur la valeur comptable de ces entreprises. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les résultats enregistrés dans pas mal d'entreprises étaient négatifs ou nuls, ce qui réduisait la valeur des capitaux propres ainsi que celle de l'actif net.

L'analyse détaillée des montants enregistrés en classe 61/62, qui n'est plus possible dans notre cas, nous donnerait une réponse plus précise sur l'apport des investissements en marketing. En fait, la contribution de ces dépenses à l'augmentation de la valeur comptable de ces entreprises, pourrait être expliquée, en partie, par la rentabilité des investissements en marketing. Le degré de certitude dépend de la part de ces investissements dans ces entreprises, plus ces entreprises investissent en marketing et en services, plus cette interprétation est juste.

Tableau : Modèle sans/avec investissement immatériels

M1/vaactifnet	Coef	st	P>z
CHI	0.87	0.145	0.000*
SE	2.72	0.260	0.000*
AI	-0.605	10.30	0.953
AM	2.58	0.53	0.000*
constants	1.02	5.06	0.044*
R² Overall	0.66		
asturnover	1.56	3.44	0.650
der	3.98	1.67	0.166
roa	-2.31	5.02	0.000*
Constants	2.31	1.18	0.50

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

R² overall	0.2314		
------------------------------	--------	--	--

Source : traitement des données, STATA 15

En effet, évaluer le modèle, en tenant compte uniquement des investissements immatériels, nous incite à dire que le modèle a une bonne qualité d'ajustement, et que les résultats constatés, pratiquement, n'ont pas changé. Après l'estimation du modèle en évaluant uniquement les variables liées à la performance financière, à la politique d'endettement et à la rentabilité, on remarque que les mêmes constatations sont enregistrées, sauf que l'effet négatif de la variable rentabilité des actifs, est amplifié un peu, cependant ce modèle n'a pas du tout une bonne qualité d'ajustement (R^2 est réduit à 0.23).

Donc, l'évaluation du modèle globale, en tenant compte de ces variables ensembles permet d'avoir une bonne vision. Ainsi, cela montre que l'investissement immatériel explique la performance financière globale enregistrée exprimée par la valeur comptable de ces entreprises.

4-2-Estimation du deuxième modèle

$$CA = b_0 + b_1 CHI + b_2 SE + b_3 AI + b_4 AM + e$$

Le test de présence d'effets individuels spécifiques à chaque entreprise, test de wald chi-deux, nous donne une valeur de chi-deux égale à 125.83 avec une probabilité p-value non significative. Cela nous amène à rejeter fortement l'hypothèse nulle supposant l'absence d'effets individuels ($u_i = 0$).

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Tableau n°13 : Estimation du deuxième modèle

modèle	Effets fixes			Effets aléatoires		
	coef	std	P > t	coef	std	P> z
Variable explicatives						
CHI	0.53	0.21	0.015*	0.97	0.21	0.000*
SE	1.69	0.43	0.000*	2.01	0.43	0.000*
AI	35.55	32.3 8	0.275	28.37	21.90	0.195
AM	2.59	1.02	0.013*	6.11	0.90	0.000*
Constante	3.64	7.61	0.000*	2.48	1.23	0.044
R²Within	0.25			0.23		
R²between	0.72			0.81		
R²Overall	0.58			0.64		
Ficher effet spécifiques	9.10		0.000			
Wald chi_2	125.8		0.000			
Test d'hausman chi-2	69.48		0.000			
observations	148			148		
Nombre d'entreprises privées	37			37		

Source : traitement des données STATA 15

L'analyse des résultats liés à l'estimation via le modèle à effets fixe donne des estimateurs significatifs sauf celui lié aux actifs incorporels. Dans le même sens, le test de Ficher qui analyse la spécificité des effets, présente une valeur égale à 9.10 avec une p-value non significative, inférieur au seuil 0.05, ce qui incite à rejeter l'hypothèse nulle et confirme l'existence d'effets spécifiques à chaque entreprise. Cette constatation nous incite à dire que le modèle de mesure le plus adéquat dans notre cas c'est celui à effets spécifiques, soit celui à effets fixe ou à effets aléatoires.

Par rapport au modèle aléatoire, on est toujours face à la même constatation qui concerne la non significativité de l'estimateur lié aux actifs incorporels, ainsi, le test de wald, atteste que ce modèle est acceptable. En fait, le test d' Hausman, cette fois ci, présente une valeur égale à 69.84 avec un p-value non significatif et inférieur au seuil 0.05, ce qui nous amène à rejeter l'hypothèse nulle, qui suppose que les erreurs et les variables explicatives ne

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

sont pas corrélées. Donc, les effets sont en corrélation avec les variables explicatives, ce qui signifie que la méthode à effets fixe est la plus adéquate pour l'estimation du modèle.

- **Test d'homocédasticité et d'autocorrélation des erreurs**

Le test d'hypothèse de l'homocédasticité, nous donne une valeur de Ficher de 1454.13 avec une p-value non significative, ce qui nous amène à rejeter l'hypothèse nulle supposant que la variance des erreurs est constante. Donc on est devant une hétérocédasticité.

Tableau n°15 : Modèle après correction des erreurs par la méthode des moindres carrées générales

CA	Coefficient	Standard error	P>Z
CHI	1.32	0.24	0.000*
AI	10.46	17.16	0.542
AM	8.54	0.88	0.000*
SE	2.29	0.434	0.000*
CONSTANTS	1.78	8,42	0.034*

Source : traitement des données, STATA 15

- **Interprétation des résultats**

Par rapport à l'investissement en capital humain, les dépenses en services extérieurs et actif corporel, l'impact est significatif, cela s'explique par les p-values ayant des valeurs inférieures à 0.05. Par conséquent, on dit que :

Une unité monétaire dépensée en investissement en actif humain, soient le salaire, cotisations sociales, formations et autres, aura un impact positif égale à 1.32 dinar sur la valeur du chiffre d'affaire dans les entreprises privées ;

Une unité monétaire dépensée en service extérieure, contribue à l'augmentation du chiffre d'affaire de 2.29 dinars ;

Une unité monétaire dépensée en actif matériel, contribue à l'augmentation du chiffre d'affaire de 8.54 dinars ;

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Par rapport à l'investissement en actif incorporel, les montants faibles enregistrés globalement dans ces entreprises, explique les résultats attestant de l'existence d'un impact non significatif.

Grosso modo, on dit que l'investissement immatériel a un impact positif significatif sur la performance commerciale de ces entreprises privées.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Section 3 : investissement immatériel risques et performance cas des entreprises performantes

I- les investissements immatériels réalisés et leurs effets sur la performance des éléments immatériels

1-Schneider Electric 2017¹

Leader de la transformation numérique de la gestion de l'énergie et des automatismes, sa mission est d'apporter l'énergie à tous, partout, tout le temps. Schneider Electric propose ainsi une offre de solution d'efficacité intégrée, adaptée aux besoins de ses clients, au service d'une énergie moins polluante, digitalisée, décentralisée et électrique.

Tableau n° 15 : indicateur de mesure de l'investissement immatériel chez Schneider

INDIACTEUR	Valeur
Taux de recherche et développement par rapport au chiffre d'affaire	5%
Fréquence d'accident de travail	0.62 par millions d'heures travaillées
INDEX engagement des employés	70%
Accès à un programme de bien-être au travail	90%
Politique de congé familial	Déployé à 100% par ces collaborateurs
Formation annuel de 12 heures	100%
Apprentissage numérique	30%
Ingénieurs et cadres ayant un plan de développement individuel	90%

Source : établi sur la base du rapport intégré 2017

¹ Rapport intégré Shneider Electric

<https://www.schneiderelectric.com/ww/fr/documents/Financial2/2018/05/rapport-integre-2017-tcm52-388655.pdf>

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Ces indicateurs montrent que l'entreprise porte un intérêt particulier au capital humain, ce qui explique le degré d'engagement élevé de ses employés ainsi que le taux réduit des absentéismes. Des indicateurs montrant que l'entreprise évalue en permanence la performance de son actif humain. Par ailleurs la part des recherche et développement est évalué à 5% de son chiffre d'affaire.

1-1-Investissement en capital humain

Schneider voit en son actif humain, le facteur clé de sa réussite et de son développement, la route qui l'amène à ses ambitions consistant à réaliser une performance meilleure et susciter une implication meilleure de ses collaborateurs. Elle a comme objectif investir dans son actif humain pour avoir un personnel à la disposition de ses clients et capable de les comprendre et satisfaire à leurs besoins. Par ailleurs, pour « Les femmes et les hommes de Schneider » comme on les décrit dans son rapport intégré, on a adopté une stratégie qui sert à l'amélioration des conditions de travail et la création d'un climat favorable. Des actions qui ont coûté l'entreprise certes, mais qui représentent un coût d'opportunité et un investissement avec une rentabilité potentielle qui récompensera l'entreprise.

- **Nouvelle politique globale de congé familial depuis 2017**

Schneider, donne des soins médicaux gratuits à ses employés en cas d'une maladie ; elle offre des congés en cas de décès de leurs proches. En outre, elle intègre le programme de bien-être well-being Labs (laboratoire du bien-être) pour sensibiliser son personnel à travers les différents évènements et ateliers de promotion.

- **Culture de la formation : plateforme d'apprentissage mondiale**

Elle dispose d'un site d'apprentissage, dédié à ses employés contenant des formations et séminaires en ligne, apprentissage individuel ou collectif et tout un parcours d'évaluation et de certification pour que ses employés en profitent, surtout ceux qui n'ont pas le temps, ainsi que pour rendre la formation une routine dont l'accès se fait même lorsqu'ils soient chez eux. Schneider, donne l'importance au leadership des femmes et propose des programmes pour qu'ils s'auto-forment chez eux (600 ont pu bénéficier de ce programme)

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

- **Culture inclusive** : Schneider a adopté un plan opérationnel d'équité salariale entre les femmes et les hommes dans les pays dont elle exerce ses activités ou vend ses produits.
- **Une enquête interne « One-Voice »** : c'est un programme qui consiste à évaluer la performance de son capital humain (motivation, diversité, formation, bien-être, productivité...etc.) à travers une enquête, ce qui leur permet d'établir les axes clés d'amélioration. Après la réalisation d'une analyse approfondie, on essaie d'établir un plan d'action dont le dialogue constitue la première piste d'action.
- **Veille au bien-être des employés** : à travers le suivi d'un programme mondiale qui consiste à la sensibilisation au bien-être, à travers une formation pratique qui enseigne aux employés comment gérer le stress, éviter les angoisses, donner une meilleure attention au travail sans épuisement et favoriser une performance durable .
- **La rémunération**
Salaire au rendement ; Avantages sociaux attractifs qui attirent les talents ; Le salaire minimum exigé par la réglementation locale est garantie ; La rémunération sera supérieure si le pouvoir d'achat est faible ;

Performance et réalisations

Dans la liste Global Top Companies de LinkedIn ; 15e dans le Best Places to Work de Glassdoor en France ; Prix Aon Best Employers en Inde ; Dans le top 10 des entreprises les plus attractives selon Randstad en Australie.

La rémunération du groupe est basée sur les principes suivants :

Equité et non-discrimination ; Justice ; Rémunération à la performance ; Compétitivité.

1-2-Investissement en capital client

40% des ventes de Schneider s'effectuent par des intermédiaires tels que les distributeurs, les installateurs qui apportent leurs savoir-faire, leurs compétences et leurs valeurs ajoutées. Schneider veille à ce que sa relation avec ses clients soit satisfaisante et cela ne peut être assuré si ses intermédiaires n'offrent pas un service de qualité en termes d'accueil, d'écoute et de réponse aux besoins. C'est la raison pour laquelle :

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

- L'entreprise adopte une politique en collaboration avec ses distributeurs qui consiste à l'offre d'une formation technique, l'accompagnement et l'assistance pour la garantie d'un réseau de distribution performant ;
- Offre d'un ensemble d'outils numériques aux magasins de bricolage et aux électriciens pour les accompagner afin de servir à l'évolution rapide des technologies ;
- A travers le programme « EcoXPER Ténergietiques », l'entreprise offre des installations spécialisées en matière de services d'efficacité énergétique et d'énergies renouvelables ;
- A travers le programme « Schneider Electric », elle offre une série de formations et d'assistance techniques aux électriciens pour un meilleur fonctionnement ;
- Les systèmes de gestion avancée de la distribution électrique : les ADMS (Advanced Distribution Management), constituent une plateforme de gestion unifiée des réseaux de distribution électriques offrant aux opérateurs de réseaux de nombreuses fonctionnalités (surveillance, analyse des performances de réseaux, gestion des incidents, etc.).ils permettent aux distributeurs d'électricité d'optimiser l'exploitation de leurs réseaux, en améliorer le fonctionnement, accélérer leur déploiement et en diminuer les coûts d'exploitation ;

Performance et résultats

Plus de 100 produits lancés en 2017 Schneider Electric ; Les clients intermédiaires : 75 distributeurs d'électricité équipés par Schneider Electric, servant 70 millions de clients à travers le monde

1-3-Investissement en capital fournisseurs

SHNEIDER est consciente de l'importance de ses relations avec ses fournisseurs. Elle vise à avoir une chaîne logistique plus performante et une efficacité économique et écologique. A travers :

- La numérisation de la chaîne logistique, offrant de nouvelles fonctionnalités et une réactivité accrue grâce au support des nouvelles technologies ;

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

- Démarche d'amélioration continue de la performance des fournisseurs en matière de développement durable selon la norme ISO 26000 ;
- Co-construction d'offres innovantes et intégrées en partenariat avec les équipes de R&D ;
- Chaîne d'approvisionnement mondiale et intégrée, comprenant plus de 200 usines et plus de 90 centres de distribution dans 45 pays, qui gèrent 500 000 références et traitent 140 000 lignes de commande par jour ;
- Un plan de vigilance fournisseur « GreenLine » ouvert à l'ensemble des parties prenantes y compris des fournisseurs et qui constitue un nouveau système d'alerte professionnel ;

Evaluation du capital fournisseur

- Le choix des fournisseurs dépend du critère de développement durable et cela a été estimé à 30% ;
- La sélection des fournisseurs passe par 358 audits menés sur site ;
- 88% des fournisseurs stratégiques adoptant ISO 26000 ;

Performance et résultat

- Chaîne d'approvisionnement de Schneider Electric classée en 7e position européenne par Gartner et en 17e position mondiale, soit une progression respective de 15 places et 49 places sur deux années

1-4-Investissement en capital environnemental

Schneider Electric investit pour rendre l'énergie qu'elle fournit plus accessible (1.2 milliard de personnes n'ont pas accès à l'électricité) et moins polluante.

- Un programme qui vise à la réduction du coût d'électricité pour permettre aux pauvres d'accéder à cette énergie. Pour sa réalisation, 2 fonds d'investissement ont été alloués pour soutenir tous les projets d'entrepreneuriat en matière d'énergie ainsi qu'à la formation pour minimiser la pénurie en compétences local.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

- Une plateforme digitale « VolunteerIN » constitué par l'ONG Schneider Electric Teacher pour assurer une formation professionnelle gratuite (des retraités bénévoles)
- Création de 100 centres de formation dont il y a des formateurs dans le domaine d'électricité, d'énergie renouvelable et d'automatisation, ainsi que des collaborateurs avec National Skill Development en Inde.
- 8 Microcentrales solaires dans 8 Etats membres en la commission de l'union économique et monétaire ouest-africaine UEMOA.
- Une volonté d'accompagnement des entrepreneurs sociaux à travers le projet « Innovation sociale pour réduire la précarité énergétique ».
- La création d'un nouveau centre de formation professionnelle dédié aux métiers de l'énergie
- Financement de 5 initiatives pour les énergies renouvelables et le développement durable.

Actions chiffrés

- 148 145 personnes défavorisées formées aux métiers de l'énergie depuis 2009 ;
- 1 347 missions avec ONG Schneider Electric Teachers depuis 2012 ;
- Plus de 500 entrepreneurs accompagnés dans l'égypte, Vietnam, Cameroun, ...etc.

La Performance de Schneider :

- **Performance financière : EBITA :** croissance de plus de 9% ; **Chiffre d'affaire :** croissance de plus de 3.2% ; **Productivité brute réalisé : 1.9MD€** au-delà de l'objectif 1.7 MD€ ; **baromètre planet et soviété : 9/10 ; dividendes : 2,20€ /action** hausse de 8% ; **programme de rachat en cours :** à hauteur de 1MD€ sur 2017-2019
- **Performance extra-financière :** 5 ième entreprise mondiale ayant le plus de fonds ISR (index social responsibility) dans son capital (365 fonds) selon Ipero.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

3-L'Oréal, investissement immatériel

« L'Oreal est un groupe industriel français de produits cosmétiques. La société, créée par Eugène Schueller le 30 juillet 1909, est de nos jours devenue un groupe international, numéro un mondial de l'industrie cosmétique » ¹

Les deux investissements principaux de l'Oréal, qui expliquent son développement, sont : les investissements scientifiques et industrielles ainsi que les investissements marketing liés à ses activités cosmétiques. En effet, Pénétrer un nouveau marché, lancer un nouveau produit, ou augmenter la part de marché d'un ancien produit, nécessitent la réalisation des études approfondies et spécifiques à chaque situation, les dépenses publicitaires à leurs tour dépendent de l'ancienneté et la position concurrentielle de chaque marque dans chacun des pays. En outre, les investissements en matériel de publicité réalisée sur les points de vente optimisent la présence de ces marques. En 2017, les investissements immatériels du groupe s'élèvent à 1264 millions d'euros soit 4.9% de son chiffre d'affaire.

Le taux de ces investissements montre l'effort entamé par ce groupe en matière de renforcement d'efficacité industrielle, de R&D du digital et de la valorisation de la marque. Ces investissements se répartissent comme suit : 27% investissement pour la production et la distribution, 46% Investissement marketing ; 19% Investissement informatique, 8% Investissement en recherche.

Tableau n°16 : Evaluation des investissements immatériels chez l'Oréal

	Budget de recherche et innovation*1000KRW	Effectif de la recherche	Nombre de brevet
2015	794	3871	497
2016	850	3862	473
2017	877	3855	498

¹ Rapport intégré L'Oréal <https://fr.wikipedia.org/wiki/L%27Oréal>, consulté le 11/02/2019

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

3-1-Investissement en capital humain

Le fondateur de l'Oréal Eugène Schueller : « *une entreprise, ce n'est pas des murs et des machines mais des hommes, des hommes, des hommes* ».

- L'Oréal lance un projet « Share & Care » qui s'articule autour de 4 axes : prévoyance, santé, qualité de vie, accompagnement ;
- 96 % de ces employés ont accès à une couverture santé ;
- 92% de ces employés ont accès à une protection en cas d'accident (décès, invalidité totale permanente) ;
- 78% de ces employés ont bénéficié au moins d'une formation en 2017

3-2-Investissement en capital fournisseur

- Un programme de développement durable destiné aux fournisseurs (« Sharing beauty with all », « buy and care » pour 80% des fournisseurs stratégiques) et solidarity sourcing pour les 9% restant)

3-3-Investissement en capital sociale

- avec les communautés « D'ici à 2020, par son action, le Groupe permettra à plus de 100 000 personnes issues de communautés en difficultés sociales ou financières, d'accéder à un emploi. »

3-4-Investissement en capital client

- le Groupe réalise des études quantitatives et qualitatives pour mieux comprendre les attentes des consommateurs et pour leur mobiliser sur les enjeux du développement durable du secteur du cosmétique.

3-5-Innovation

- L'Oréal travaille en collaboration avec les équipes de Développement et packaging et l'équipe RSE travail pour l'amélioration de son comportement envers l'environnement. Elle fait une analyse de la qualité de ses emballages et du contenu de

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

ses produits pour en améliorer. 91% de ses marques ont été analysées, un plan d'innovation, et un plan d'action seront définis).

- Performance de l'Oréal : Le groupe réalise en 2017 une croissance dynamique de son chiffre d'affaires et des résultats robustes. « La rentabilité d'exploitation et les cash-flows atteignent des niveaux record, confirmant la capacité du modèle économique de « L'Oréal à délivrer une performance solide et fortement créatrice de valeur »¹.

Synthèse

En effet, les rapports constituent une source d'informations relativement fiables, car ils sont certifiés par le commissaire aux comptes. C'est vrai que l'objectif de l'entreprise, à travers la communication de ces informations extra-financières/comptable, c'est de montrer son côté positif, et d'essayer de faire savoir, faire aimer sa marque et faire fidéliser ses clients,

En fait, cela justifie pour quoi les 2 entreprises ont insisté sur l'investissement dans le capital humain ainsi que dans le capital sociétal, à travers l'adoption des programmes qui assurent le bien-être aux employés ainsi que l'investissement en training et en sécurité sociale (assurance maladie, décès, accidents...), mais, ça montre aussi l'importance donnée à ces éléments. Le deuxième type d'investissement qui caractérise ces deux entreprises et autres, c'est celui de la responsabilité sociétale à travers un ensemble des programmes, des recherches et des études entamées en collaboration avec des laboratoires, ainsi que l'engagement avec des fournisseurs responsables...etc., sans oublier, l'intérêt tourné à la communauté et les objectifs humanitaires qui assurent l'accès des pauvres à leurs produits, ainsi que le recrutement et la rémunération qui prend en compte le pouvoir d'achat et d'autres critères. En effet, ces deux types d'investissement ont un impact sur la marque, la réputation et l'image de l'entreprise et même sur la valeur de l'entreprise et sa performance financière et extra-financière.

Même si l'effet de ces investissements ne se remarquent probablement que sur le long terme, on peut dire qu'on peut expliquer les performances actuelles des entreprises par les stratégies entamées en matière d'investissements immatériels et autres, car le comportement de ces deux entreprises depuis 2015 n'a pas beaucoup changé, elles suivent presque la même stratégie. Toutefois, Il est difficile d'analyser le développement de l'entreprise en se référant à un seul rapport, il faut se référer à un nombre important de rapports internes, voir les

¹ <https://www.loreal-finance.com/fr/rapport-annuel-2017/chiffres-clés>

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

classements et les évaluations externes et les réalisations, et intégrer toutes les variables qui peuvent avoir un effet non négligeable sur la performance et la valeur de l'entreprise pour pouvoir estimer avec fiabilité si ces investissements sont rentables ou pas et expliquer la situation actuelle ou future de ces entreprises.

L'intérêt de ces informations susmentionnées, c'est de décrire le comportement des entreprises connues, réussies, en matières d'immatériels ainsi que montrer leur tendances accrues vers l'investissement immatériel et vers la communication sur l'immatériel. A travers leurs rapports intégrés, destinés aux partie prenantes, les entreprises s'intéressent aux clients, fournisseurs, créanciers, investisseurs ainsi la communication de telles informations sera à la fois pour les informer sur le développement de leurs activités envers eux, essayer de se distinguer et s'aligner avec la concurrence intense, développer leurs relations avec eux et créer la perception qu'elles anticipent, et faire de la promotion pour leur marque.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

II-les risques immatériels et les stratégies adoptées pour en faire face, cas de Danone et de Coca-cola HCB

Les rapports intégrés de Danone, et coca-cola HCB, deux entreprises multinationales activant dans le secteur industriel alimentaire, offrent une source riche d'informations, sur les risques, leurs effets potentiels sur chaque élément immatériel dont elles disposent ainsi que les stratégies adoptées pour les gérer. La nature de ce secteur (industrielle) explique le fait qu'elles soient très confrontées et vulnérables aux risques. L'importance de ces deux entreprises, ainsi que leur stratégie de communication sont des facteurs qui influencent la quantité d'informations fournies en termes de risques immatériels.

1-Danone¹

1-1-L'identification des risques liés aux actifs intellectuels

Danone possède un portefeuille de marque, de design, de droit d'auteurs et des noms de sites protégés, dans tout le monde. Selon cette entreprise, la propriété intellectuelle est un des actifs immatériels les plus importants. Elle dispose encore de licences, brevets, secrets de fabrication et savoir-faire liées à ses produits, à leurs emballages ainsi qu'à son processus de production. En outre, elle a donné des licences d'exploitation pour tirer profit de l'utilisation de ses éléments par des tiers. Le risque estimé auquel elle est confrontée est assez important, ce qui l'oblige à adopter une stratégie de défense pour maintenir sa croissance et protéger sa réputation. Sans oublier que certains employés ont accès à des informations confidentielles et qu'une fuite informationnelle imprévue peut menacer la réputation de l'entreprise et peut même affecter sa situation financière.

1-2-stratégie adoptée

Danone a élaboré une charte de propriété intellectuelle qui sert à contrôler ces actifs immatériels et garantir leur gestion et pour se protéger contre les risques qui pourraient menacer ses droits de propriétés. A travers une communication régulière avec ses filiales, elle

¹ Danone registration document, Groupe Danone Pdf, consulté le site pour plus de détail http://danone-danonecom-prod.s3.amazonaws.com/Danone_-_Registration_Document_2017.pdf

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

s'assure de la mise à jour de son portefeuille de droits de propriété intellectuelle (en cas par exemple de la création d'une nouvelle gamme de produit, emballage...etc.). En effet la protection de ses marques, conception, formulaires, emballages, publicité, sites web, constitue une tâche primordiale pour lui. Elle fait de son mieux pour se protéger contre la contrefaçon, la concurrence déloyale et prend toutes les mesures juridiques appropriées pour défendre ses droits de propriété intellectuelle au niveau local et international. En outre, la sensibilisation de ses employés des conséquences négatives engendrées par la non confidentialité ou l'accès illégal par un tiers aux informations secrètes, est devenu une de ses valeurs, ainsi, elle donne des formations pour les mettre à jour sur les nouvelles pratiques visant à se protéger contre les risques auxquelles son système d'informations est vulnérable.

2-1-les risques qui affectent son image

Une entreprise connue est responsable de ses actes devant ses clients fidèles, ainsi, toute information touchant aux valeurs partagées, à la qualité perçue, aux types de matières produits ou même aux personnes employées, peut faire réduire la valeur de la marque. Danone est consciente de l'impact qu'elle peut subir suite à une critique, qu'elle soit fondée ou non, parce que même une fausse rumeur peut influencer, sur le long terme, sa crédibilité et par conséquent sa réputation. En outre, elle est consciente et prête à se défendre contre un bad buzz qui pourrait concerner une réalité vécue dans son entreprise ou une mauvaise action entamée par lui ou par ses collaborateurs. Ça peut concerner sa marque, sa communication, son circuit de distribution ou les produits qu'elle utilise. Danone considère le développement des médias sociaux, une des raisons qui facilite et amplifie ce genre de publicité médiatique et critique. Ce type d'évènement peut nuire à l'image de marque de Danone et peut avoir des répercussions négatives dans le court ou le long terme sur le comportement des consommateurs et par conséquent sur la performance financière de cette entreprise.

2-2-stratégie adoptée

Danone Way est une approche qui évalue le degré de suivi des règles et pratiques exemplaires par ses filiales. Ces pratiques et règles ont été mises en place afin de réduire l'effet de ces risques, il s'agit d'un guide pratique expliquant la conduite des affaires, des relations avec les fournisseurs, avec les clients, les valeurs et l'éthique que l'on doit partager. A travers un communiqué et un ensemble des procédures partagées avec ses filiales,

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

l'entreprise essaie de gérer les risques résultant d'un dysfonctionnement interne ou d'un comportement touchant à sa bonne image. Elle a des outils pour anticiper des crises potentielles, pour empêcher leurs survenance, leur propagation ainsi que limiter autant que possible leurs effets.

3-1-Risques liés à son capital fournisseur

Avoir un nombre réduit de fournisseurs signifie qu'on dépend d'eux, et ça représente un risque non négligeable pour n'importe quelle entreprise (pénurie en stock de matière première surtout en lait en poudre). La nature de l'activité de Danone, lui impose d'avoir un nombre déterminé de fournisseurs. En effet, si l'un de ses fournisseurs se trouve incapable de répondre à son besoin, en termes de quantité ou de qualité requise, dans les conditions et délais préalablement déterminés, ça pourrait affecter la qualité de ses produits, ça pourrait retarder son processus de production et lui faire perdre une part de marché. Ces risques pourront nuire à sa position sur le marché et lui faire perdre des clients.

3-2-stratégie adoptée

Pour éviter ce type de problème, Danone sélectionne ses fournisseurs avec prudence et les surveille en permanence pour anticiper les cas susmentionnés. En plus, Elle adopte un plan d'action concernant les cas d'urgence, ainsi, elle désigne un ensemble de fournisseurs alternatifs en cas d'une anomalie.

4-1-Risque liés à son capital humain

Danone déclare que son capital humain est le secret derrière son succès, grâce à sa disponibilité, ses compétences et sa responsabilité, elle se distingue des autres entreprises activant dans le même secteur. Cette entreprise ne souffre d'aucun problème concernant son personnel, ainsi sa réputation et sa forte marque constitue des facteurs motivants pour lui, d'ailleurs elle attire des personnes douées, compétentes et talentueuses surtout dans les marchés émergents dont la main d'œuvre est moins coûteuse, ce qui constitue un avantage de plus. A contrario, les entreprises nouvellement acquises par Danone ou en transformation n'ont pas les mêmes privilèges, elles souffrent surtout en termes des coûts salariaux, surtout dans les périodes de crise où la maîtrise des coûts est une exigence. En outre, le lancement

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

d'un ensemble de projets de restructuration et de transformation (Le projet transformationnel vers Danone 2020) pourrait être un facteur qui influe négativement sur la performance de ses employés, surtout qu'ils vont consacrer un temps et un effort supplémentaire pour sa réalisation. Des conditions qu'elle considère susceptibles de réduire la motivation de son personnel.

Le secteur auquel Danone appartient est régi par un ensemble de valeurs et d'éthiques qu'elle doit respecter. Particulièrement dans le secteur agricole qui représente son marché en aval, où le respect des droits de l'homme, les conditions de travail, la santé, la sécurité des agricoles, le travail forcé et le recrutement des enfants...etc, sont à prendre en considération. En fait, une pratique non éthique, exercée par ses fournisseurs ou ses employés ou toute autre action de fraude, de corruption ou autres, pourraient nuire à son image de marque surtout si elle serait par conséquent suivie juridiquement. La méfiance des consommateurs serait la pire conséquence de ces actes, et ça aurait un impact négatif sur ses résultats.

4-2-Stratégie adoptée

Dans le cadre de son programme de responsabilité sociale, Danone offre une rémunération équitable et une indemnisation concurrentielle. D'autre part, Dès 2001, l'entreprise a déterminé ses principes sociaux qui consistent au respect de ces valeurs soit dans le marché en aval, soit à l'intérieur de celle-ci. En 2017, elle a élaboré son plan de vigilance, son code éthique ainsi que sa politique d'intégrité. Danone engage son personnel et ces fournisseurs à respecter l'ensemble de ces valeurs, ainsi ces engagements avec eux sont devenus plus officiels. Les principes et les règles à respecter sont stricts, bien détaillés et montrent bien la position de Danone, ce qui impose ses employés et ses fournisseurs à s'aligner avec ces critères pour préserver les privilèges qu'elle leur offre.

5-Risques liée à sa marque et à sa réputation

5-1-1-risques liés à sa position sur le marché

Activer dans un pays où on ne suit pas les règles de marché (de concurrence parfaite), constitue un problème. Danone anticipe qu'elle pourrait souffrir d'avantage dans le cas où elle soit accusée d'avoir une pratique non conforme à leur règles, par ignorance. Elle doit

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

respecter les règles et la disposition de la loi concurrentielle dans tous les pays où elle a des affaires. Dans le cas contraire, les conséquences seront énormément nuisibles à sa réputation, à son image et à sa marque. En effet, elle serait judiciairement suivie, ou même serait pénalisée par des amendes ou des restrictions d'activité. Et cela pourrait avoir des effets négatifs sur la performance financière de l'entreprise.

5-1-2-Stratégie adoptée

La constitution d'une équipe d'experts spécialisés en « droit de la concurrence » ou droit des marchés est la première action qui permet à Danone de faire face à ce type de risque. Dans le cadre de sa fonction juridique, elle a créé un réseau international d'experts dans chaque pays pour surveiller ce risque afin de l'éviter, elle choisit de concevoir un code de conduite consacré aux opérations de ventes, le communiquer, et promouvoir ces principes selon l'évolution du contexte dans lequel elle exerce ces activités de ventes.

5-2-1-Risques liés à son système d'information

Danone utilise de plus en plus d'applications et de logiciels informatiques dont ses activités en dépendent. Les risques auxquelles elles s'exposent sont : des pannes techniques, des attaques délibérées (cyberattaque) et tout risque lié à la sécurité des centres ou réseaux, ainsi que ceux liés aux informations comme l'accès aux informations confidentielles par un tiers ou la perte d'informations importantes. Tous ces risques et autres peuvent influencer gravement la performance de l'entreprise car ils sont susceptibles de retarder ou fausser la prise des décisions, paniquer les employés, influencer négativement l'image de Danone ainsi que sa compétitivité.

Danone s'inquiète surtout pour les entreprises qu'elle a acquises nouvellement à l'exemple de « Mer Numico » ayant un système d'information très sophistiqué et qui nécessite une gestion des risques plus développée. Enfin Danone suit une stratégie « respect » qui a comme objectif : s'engager avec ses fournisseurs pour respecter les droits d'homme et modifier et améliorer sa politique de veille et vigilance.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

5-2-2-Stratégie adoptée

Pour la protection de ses données, Danone s'engage avec IBM à sécuriser ses données, les agréger et les consolider dans un centre de données sécurisé. Ainsi, elle réalise un ensemble d'investissements en technologie d'information et essaie de les rationaliser à travers la mise en place d'un système d'information spécifique intégré (SAP/Themis...). En outre, elle essaie de réduire les risques auxquelles elle s'expose, elle met en place des plans d'actions ayant comme objectif : le renforcement de son système surtout contre les risques d'intrusions et des attaques, l'identification des faiblesses et la proposition des recommandations, enfin, elle veille à l'implantation des systèmes de protection et de sécurité lors de la conception de ses systèmes.

5-3-1-risks industrielles :

L'image de marque de Danone pourrait être affectée au cas où elle se voit irresponsable envers son environnement (pollution de l'eau..). Elle pourrait endommager l'environnement par l'utilisation des produits chimiques nuisibles dans le processus de nettoyage ou dans la désinfection des végétaux. Par ailleurs, les risques d'incendie, des pannes, d'explosion éventuelle ou tous autres risques qui résultent d'une erreur personnelle concernant l'utilisation des machines. Sans oublier, les risques liés au système de sécurité. Ces risques pourraient avoir des dommages matériels, financiers et humains.

5-3-2-startégie adoptée

Danone a décidé de rendre la sécurité de son personnel, son environnement et son entreprise une de ses valeurs. Elle a mis en place un programme et des plans d'action afin de gérer ces risques. Ses objectifs sont suivis et surveillés par le département industriel. L'identification de tout risque potentiel est très importante. Ainsi, elle compte mettre en place une politique spécifique à chaque risque, pour les contrôler, gérer et en réduire l'effet.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

2- Coca-cola HCB (hellenic bottling Company)¹

2-1-Risques qui affectent la marque

- Résistance au changement et non suivie des tendances des consommateurs ;
- Mauvaise perception qui concerne la qualité et le contenu de ses produits (effet négatif des boissons gazeuses sur la santé) ;

Résultat : ça pourrait avoir un impact négatif sur la perception de la marque et sur sa réputation, ça pourrait leurs faire perdre une part importante de marché, et ça pourrait par conséquence l'empêcher de réaliser son plan de croissance.

2-1-Stratégie adoptée : ce que propose Coca-Cola pour éviter ces problèmes, c'est d'accentuer ses recherche et étude pour assurer plus d'innovation pour qu'elle suive les tendances. Si le consommateur préfère des produits plus sains, elle lui proposerait des boissons peu caloriques, et elle introduirait un packaging a un volume réduit. Et pour assurer plus de qualité en matière de veille à la santé et au bien être de son consommateur elle adhère à des programmes « santé et nutrition, marketing responsable, et qualité et intégrité des produits ».

- Le risque de ne pas satisfaire aux aspirations des parties prenantes surtout en termes de développement durable surtout concernant les déchets, l'emballage et l'utilisation de l'eau ;

Conséquence : Si Coca-cola perd sa crédibilité ça pourrait avoir un impact négatif sur le long terme sur sa réputation. Elle n'aura plus de pouvoir d'influence dans les programmes de citoyenneté et de développement durable si ses actions montrent le contraire. La déception des clients aurait automatiquement une influence négative sur sa rentabilité.

Stratégie adoptée : Danone décide de recourir au traitement de l'eau usée et à la rationalisation de la consommation d'eau pour résoudre le premier problème. En outre, adopter des programmes pour la gestion de l'énergie, des déchets et des emballages lui permettrait de devenir plus responsable. Ainsi, se collaborer avec l'ONG et d'autres

¹ Rapport intégré COCA-COLA 2017, pour plus de détail visitez le site <https://cocacolahellenic.com/en/investors/reports/2017-integrated-annual-report/>

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

associations pour la conservation de l'environnement et la réduction des risques ainsi qu'être en partenariat avec des fournisseurs de produits bio, matières premières bio, rend la tâche plus facile.

- Si le client perçoit ou ressent une réduction dans la qualité des produits ou s'il serait touché par une contamination après avoir consommé ces boissons

Conséquences : la marque de Coca-cola n'aurait plus la même valeur et son client ne serait plus assez fidèle, ce qui pourrait affecter ses recettes.

Stratégie adoptée: Pour garantir que ses produits auront la même qualité et qu'ils répondent toujours aux aspirations de ses clients, elle met en place un système de qualité et un système d'alerte pour assurer et vérifier toujours leur qualité et savoir les attentes de ses consommateurs et leurs critiques à travers les centres d'interactions des consommateurs et à travers les médias sociaux. Coca Cola HCB veille à ne plus faire d'erreurs qui lui risquent de perdre ses clients, toutefois, au cas où une erreur serait commise, son système traite rapidement tous les problèmes qui pourraient toucher à la qualité de ses produits.

- Non-respect des lois par l'entreprise ou par ses partenaires par ignorance.

Conséquence : ça pourrait endommager la réputation de Coca-cola HCB et lui faire subir des pertes financières importantes. En plus, elle devrait consacrer du temps pour poursuivre et régler des situations juridiques au lieu de s'intéresser à la gestion.

Stratégie adoptée : la mise en place d'un code de conduite dans ses filiales, organisera son activité et lui offre une source d'information sur les lois et règles qui conduisent l'activité commerciale dans ces pays. Cependant, l'information toute seule ne suffit pas, il faut les sensibiliser et rendre la conformité commerciale une de leurs valeurs. La disposition d'un cadre juridique assurant la prise en charge de ce côté, et d'un cadre de contrôle et d'une ligne téléphonique de dénonciation constituent des facteurs clés pour prévenir ce type de comportement.

- Risque de cyberattaque ou pertes des données personnelles.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Conséquences : ça pourrait avoir des conséquences négatives, sur sa réputation, réduire sa compétitivité ou créer des perturbations organisationnelles et opérationnelles.

Stratégie adoptée : Pour se protéger contre ces risques, il faut anticiper leur survenance, Ainsi, s'équiper et se former est essentiel pour y faire face et pour en réduire l'impact. En outre, gérer ce type de menaces et reprendre son rythme d'activité et se défendre contre ces anomalies nécessitent un entraînement.

2-2-Risques qui affectent le capital client :

- L'environnement économique et politique dans les pays consommateurs, peut modifier et influencer sur leur comportement.

Résultat : influence les tendances des consommateurs, leur pouvoir et leur besoin, inflation, chômage ou conflit sociale et problème de sécurité.

Stratégie adoptée : Modifier sa stratégie et ses produits et essayer de satisfaire ses clients. Mettre en place des procédures pour protéger son personnel et ses équipements.

Risques qui affectent le capital humain

- Difficulté d'adaptation à l'exigence du marché en termes de qualité et incapacité d'attirer des talents ayant l'expérience et les qualifications requises pour se démarquer.

Conséquence : ça pourrait avoir un impact négatif sur la compétitivité de l'entreprise.

Stratégie adoptée : la formation des talents et l'amélioration des compétences pourraient réduire le manque que peut subir l'entité. L'amélioration de la « marque employeur » à travers l'assurance du bien-être et des avantages offerts aux employés. Ainsi, faire inciter ses clients en les informant de ses objectifs et ses valeurs éthiques et son ambiance de travail attirante

- Incapacité de tenir ses engagements et ses promesses envers ses employés

Conséquence : satisfaction, confiance et motivation réduites et par conséquence productivité réduite.

Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports intégrés

Stratégie adoptée: Travailler pour assurer un climat de travail favorable, écouter son personnel pour discuter sur leurs engagements et déterminer leurs ambitions. Former des dirigeants qui maîtrisent les techniques de communication, qui sont capables de motiver les employés et comprendre leurs besoins.

- Problème de sécurité ou de santé mal géré

Conséquences : blessure ou décès des employés, dirigeants ou autres

Stratégie adoptée : La mise en place d'un plan de santé et de sécurité et d'un ensemble de procédures et normes de sécurité.

Synthèse :

Les éléments immatériels sont vulnérables aux risques de dépréciation de valeur, de détérioration, de perte, de vol...etc., ce qui oblige l'entreprise à être vigilante, à être en veille et à adopter des stratégies lui permettant de survivre, de rester stable ou gagner une place meilleure, selon le rythme du jeu. Les différents risques, cités ont tous directement ou indirectement un effet sur la réputation de l'entreprise et par conséquent sur sa performance aux yeux des parties prenantes et donc sur sa valeur marchande. En effet, on est devant deux entreprises qui ont identifié et prévu les risques auxquels leurs actifs immatériels peuvent être confrontés, puis, elles ont présenté leurs actions préventives, pour limiter ces risques. Présenter les effets potentiels de ces risques aux parties prenantes, est une manière pour se collaborer avec eux pour réduire une partie des risques, c'est une manière pour dire qu'on fait tout pour éviter que ses produits soient d'une bad qualité, qu'on fait tout pour que ses salariés soient assez satisfaits, que ses partenaires soient tous socialement responsables, dans d'autre sens, que ses actifs immatériels ne soient pas affectés par de tels risques.

En effet, cela montre que ces entreprises sont conscientes de la valeur de ce type d'actifs et de l'importance de leur protection d'une part, ainsi que sur l'intérêt de la communication sur ces éléments visant à réduire l'effet des risques, montrer la vigilance de l'entreprise et contribuer à la performance de l'entreprise aux yeux de ses collaborateurs et partenaires actuels et potentiels.

Conclusion du chapitre

La lecture des états financiers, soit dans le contexte algérien soit à l'échelle internationale révèle que l'investissement immatériel a un impact positif sur la performance des entreprises privées. Dans le cas de NCA Rouïba, qui est cotée en bourse et qui adopte la norme ISO 26000, la communication sur l'investissement immatériel est un peu avancée par rapport aux autres entreprises algériennes. Toutefois, en lisant les rapports intégrés des entreprises multinationales connues, on trouve que ces entreprises portent un intérêt profond à ce type d'investissement, évaluent la performance de ses éléments immatériels et font un diagnostic général qui comprend la détermination des risques auxquels ils pourraient être affectés.

En Algérie, on est en retard en terme de communication et intérêt donnés à l'immatériel, justifié en grande partie par le manque de compétitivité, par l'inconscience des consommateurs et des citoyens du fait qu'ils soient responsables du comportement de leurs entreprises envers leurs employés et envers leurs environnement. En fait, ils ignorent le fait que c'est eux qui rendent important « la communication » sur l'investissement immatériel et sur toute activité visant le développement de l'immatériel et visant le bien être des employés et améliorant la performance et la responsabilité de l'entreprise.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Dans ce chapitre, on procède, après la purification des données, à une analyse exploratoire consistant à éliminer tous les items qui ne répondent pas aux critères stipulés par cette technique ainsi qu'à vérifier la consistance interne à travers alpha de Crombach. En outre, on réalise une analyse confirmatoire visant la validation du construit, ainsi que la validation de l'ajustement des données collectées aux modèles proposés. Ces étapes constituent une modélisation d'équation structurelle, réalisée à l'aide du logiciel SPSS V24 et son logiciel complémentaire AMOS 24. Une modélisation qui vise à proposer des outils de mesure, permettant de suivre et d'évaluer les investissements immatériels dans les entreprises privées.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Section 1: méthodologie, traitement et analyse exploratoire des données

La performance de l'entreprise est une variable dont l'évaluation est un peu délicate, car il y a souvent des facteurs exogènes, très difficile à mesurer, qui l'influencent (intervention de l'Etat dans le cas de l'entreprise publique). L'entreprise privée en particulier, se trouve obligée d'être meilleure, d'être en veille pour survivre, ce qui donne plus de sens à l'évaluation de sa performance. Ainsi, pour une performance meilleure, l'entreprise, doit avoir un capital immatériel performant, en d'autres termes, l'entreprise, pourrait se démarquer, se distinguer et créer la différence, à travers son capital humain, marque, réputation, capital relationnel, capital sociétal et autres, en fait, sa performance dépend des actions menées pour développer ces éléments. En économie, dans le cadre général, ces actions sont considérées comme des investissements immatériels. En fait, ce concept nous mène à se poser la question, quelle rentabilité pourraient-ils générer et quels sont les risques qui rendent de telles actions, des actions non rentables ? Si investir est une stratégie qui dépend de l'importance donnée à ces éléments, leur rentabilité et risques dépendent de plusieurs autres facteurs. En effet, parler de la rentabilité des investissements immatériels est une autre manière pour dire est ce qu'on a tout fait pour être meilleur?

C'est la raison pour laquelle on a choisi d'évaluer la rentabilité des investissements immatériels. Cependant, l'évaluation du poids des investissements immatériels, leur rentabilité et risques, à travers l'analyse des états financiers, n'est pas assez productif, ce qui explique notre recours aux cadres dirigeants.

1-1-Collecte des données

Dans cette partie, on a essayé d'avoir une idée sur l'importance donnée à l'investissement immatériel à travers une enquête réalisée auprès des cadres travaillant dans des entreprises privées. On a ciblé les cadres (comptables, financiers, de management, de marketing, et autres) parce que c'est eux qui disposent plus d'informations, ils appliquent la stratégie de l'entreprise, ils sont plus informés sur ce qui se passe dans les autres sous-systèmes.

L'hétérogénéité de ce type d'investissement rend le choix de l'échantillon le plus adéquat, plus compliqué. En fait, la division du questionnaire qui peut résoudre en partie, ce problème, rend son étude plus compliquée et offre des résultats moins significatifs car, on vise à étudier l'investissement immatériel globalement en tenant compte des synergies qui peuvent caractériser ces investissements.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Au départ, on a voulu ciblé les entreprises, se déplacer, distribuer le questionnaire et attendre les réponses. Cette méthode classique, coûteuse et qui nécessite plus d'effort, n'est pas la plus efficace, et pourrait même être sans résultat (surtout que la période se coïncide avec la crise sanitaire et le confinement). En fait, trouver un nombre important de cadres, être en contact direct avec eux pour leur expliquer l'objectif du questionnaire, n'était possible que grâce au site LINKEDIN, qui nous a permis de créer un réseau et être en contact avec un nombre important de cadres.

Néanmoins, parce que le réseau a été créé récemment, le recueil des données n'était pas assez facile, on avait un taux de réponse réduit à 20%, et on a passé plus de temps à les convaincre de répondre, à les expliquer notre problématique de recherche, et à relancer le questionnaire. La période de distribution du questionnaire s'est coïncidée avec une période de crise sanitaire, c'est la raison pour laquelle on s'est arrêté à février (pour éviter de prendre compte de cette variable)

Le questionnaire était un peu long, chose que l'on n'a pas pu corriger (le concept est compliqué, composé de plusieurs éléments, et pluridisciplinaire) ce qui était un obstacle surtout parce que la majorité sont occupés souvent, n'avait pas la patience pour continuer à répondre et il déclarait ça franchement en refusant de répondre. Ça représentait un avantage pour nous de savoir ça, parce qu'on a voulu des réponses spontanées et non pas anarchiques. L'avantage d'être en contact direct avec la cible, c'est de s'assurer que le répondant ne soit pas imposé à répondre ou qu'il ne répond pas juste pour remplir les cases. Cela ne veut pas dire forcément que les réponses ne sont pas du tout biaisées et qu'elles soient objectives à 100% ou qu'elles ne soient pas incomprises par certains, mais à certain degré, les réponses reflètent ce que ces cadres pensent par rapport à leurs entreprises.

En parallèle, l'utilisation des autres réseaux sociaux n'était pas du tout utile (Facebook dans notre cas). Ainsi, le recueil de donnée a duré 6 mois, de septembre jusqu'à février.

Le choix de cette méthode, nous a permis de décrire (à travers un ensemble de questions), la rentabilité, l'importance donnée à ce type d'investissement et le risque y lié, qui avait d'habitude, dans le cas des investissements matériels, des valeurs chiffrées, difficile à mesurer dans le cas de l'investissement immatériel. Les questions ont été construites en partie sur la base de la partie théorique de cette étude, d'autres ont été construites sur la base des connaissances antérieures.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

L'objectif, c'est d'évaluer la rentabilité des investissements immatériels réalisés dans les entreprises privées sous deux contraintes : budgets et importance donnée à ce type d'investissement, et risques qui pourraient en réduire la rentabilité. L'évaluation de la rentabilité de ce type d'investissement, c'est une autre manière, pour dire est ce que cet investissement avait un impact positif, négatif ou nul, sur la performance des entreprises privées

1-2-Construction du modèle

Selon ce qui précède on a expliqué que la variable performance serait mesurée indirectement à travers la mesure de la performance des actifs immatériels qui reflète la rentabilité des flux d'investissement réalisés par l'entreprise. De ce fait, on pourra dire que l'impact sur la performance ne se réalise qu'au cas où la relation avec la rentabilité des investissements sera significative.

En effet, on a analysé 4 flux d'investissement qui sont : les formations, les actions commerciales, les R&D et les logiciels, des flux dont la valeur est difficile à déterminer avec exactitude à travers la lecture des états financiers, de ce fait, on a décidé d'évaluer l'importance donnée à ces investissements à travers une appréciation des cadres faites par rapport à leur expérience actuelle dans des entreprises privées. Ainsi, la nature immatérielle de ce type d'investissement rend l'évaluation de sa rentabilité une tâche très compliquée voire impossible à réaliser, vue l'absence d'un cadre théorique en la matière.

D'après la partie théorique, le rendement tiré d'un investissement immatériel est en premier lieu immatériel (augmentation du capital immatériel) puis financier (augmentation de la performance financière). cependant, rien n'assure que toutes l'argent dépensé pour améliorer le capital immatériel, composé de capital humain, marque, relation client, réputation, et autres, est ou sera rentable.

Cette incertitude calculée dans le cas des projets d'investissements matériels, ne peut pas être facilement appréciée dans le cas des immatériels. Ce qui nous a imposé à essayer d'évaluer cette incertitude autrement, à travers la détermination de l'ensemble des facteurs qui pourraient avoir des effets négatifs sur la rentabilité des investissements immatériels.

En fait le modèle conçu est inspiré de la règle générale de la finance, qui suppose que tout investissement aura une rentabilité et un risque, et qu'il y ait une forte relation positive, dans le cadre générale, entre le risque et la rentabilité. Ainsi, dans notre cas, la notion du risque

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

porte un sens négatif et signifie réduction ou annulation du rendement, chose qui incite à supposer qu'il y ait une relation potentielle, négative entre la rentabilité et le risque, une fois ces risques auront lieu. Dans le même sens, on pourra dire qu'avoir des investissements immatériels dépend de deux facteurs, donner de l'importance à ces flux, et les préserver contre les risques

Ainsi, il sera admis que sans prendre compte du risque, que plus on donne de l'importance à ces investissements, plus on gagnera. A contrario, on pourra dire, que dans le cas où on soit parfaitement conscient des risques de la non rentabilité de ces investissements, on risque d'avoir des comportements plus prudent qui ne perçoivent que l'incertitude du rendement et ne tiennent pas compte de la rentabilité qu'elle pourrait générer si elle corrige les insuffisances au lieu d'adopter une stratégie d'investissement prudente et restrictive. En fait, ne pas donner de l'importance à ce type d'investissement, pourrait aussi, être interprété par le fait que l'on ne soit pas conscient de son importance.

Donc on serait devant

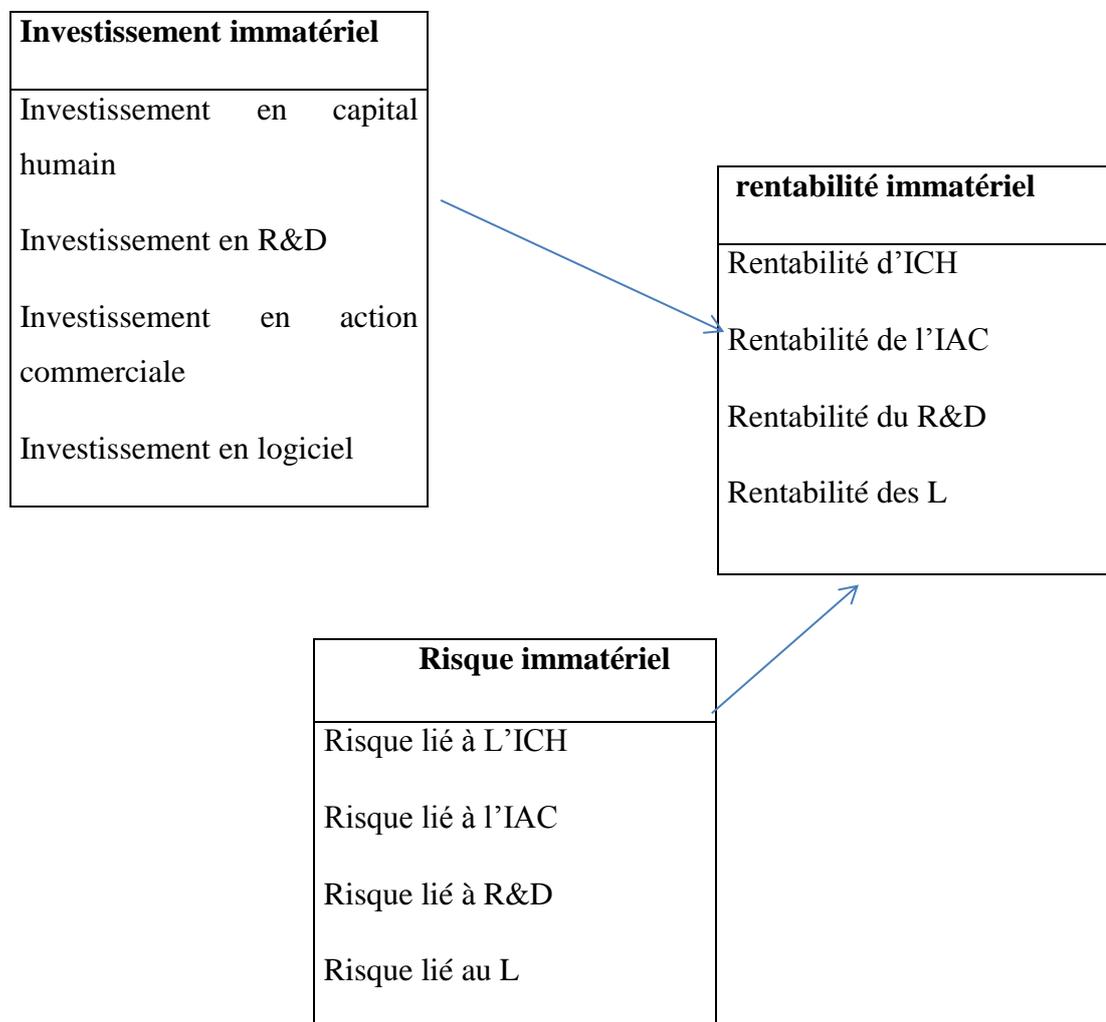
- La variable latente, importance donnée à l'investissement immatériel composé de 4 variables : l'investissement en capital humain, en action commerciale, en R&D et en logiciel
- La variable latente, rentabilité de l'investissement immatériel : composé de 4 variables : investissement en capital humain, en action commerciale, en R&D et en logiciel.
- La variable latente analysant les risques liés à l'investissement immatériel, composé des risques liée à l'investissement en capital humain, en action commerciale, en logiciel et en R&D

En effet, on vise à vérifier les relations suivantes

- (l'investissement immatériel ; rentabilité)
- (Risque liée à l'investissement immatériel ; Investissement immatériel)
- Ainsi que les relations qui pourraient exister entre ces variables.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériels

Figure n°24 : modèle proposé pour l'évaluation de la rentabilité des investissements immatériels



2-Méthodologie utilisée :

La génération des items selon ellamrani B.H et Houfaïdi¹, se fait soit en utilisant l'approche déductive soit en utilisant l'approche inductive. Dans la première, on s'appuie sur la revue de littérature pour étudier le phénomène et extraire les items liés à chaque variable, dans la deuxième, on suppose que le cadre théorique ne répond pas parfaitement au phénomène. On opte pour la deuxième méthode pour deux raisons, d'une part, pour se distinguer des autres

¹ ellamrani Ben Hanana I and Souad Houfaïdi, « satisfaction du personnel: validation d'une échelle de mesure dans le contexte des administrations publiques Marocaines », International Journal of Innovation and Applied Studies, Vol. 18 No. 4 Dec. 2016, pp. 1056-1073.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

études traitant le même sujet, et d'autre part, en raison des insuffisances théoriques concernant l'investissement, la rentabilité et le risque immatériels ainsi que l'étude des liens qui pourraient les caractériser.

La¹ modélisation d'équation structurelle est une extension de la régression linéaire générale, elle permet d'établir une analyse confirmatoire ainsi que l'analyse des séries temporelles. Généralement, elle s'appuie sur une base théorique permettant la construction du modèle, qui sera suivie par la collecte des données, le test à l'aide d'un ensemble de logiciels spécifiques, et l'interprétation des résultats qui se fait par le chercheur. Il y a deux types de variables :

- Les variables indépendantes exogènes dites variables latentes, non mesurées directement, et mesurée sans erreurs ;
- Les variables dépendantes, endogènes, observées directement

La² représentation de ces variables se fait dans la modélisation d'équation structurelle en utilisant un diagramme linéaire, où les relations seront représentées, les cercles représentent les variables latentes, les rectangles représentent les variables observées. Lohelin (1992)³ atteste qu'il faut avoir au moins 100 cas, voire 200 si c'est possible pour une meilleure représentativité. Les données doivent être normalement distribuées, ne contiennent pas de valeurs manquantes et ou des valeurs aberrantes, dans le cas contraire, on doit avoir un échantillon plus large. Notre questionnaire est construit d'un ensemble d'items sur une échelle de Likert à 5 points allant de « tout à fait d'accord », jusqu'à pas du tout d'accord » dans le cas de l'importance donnée à l'investissement et la rentabilité immatériel ayant un sens positif et allant tout à fait d'accord jusqu'à pas du tout d'accord pour la variable « Risque » ayant un sens négatif, sur une période de 6 mois (Septembre jusqu' à février).

3-Analyse descriptive de l'échantillon

Le choix de la méthode de l'échantillonnage dans une recherche se base sur la disponibilité ou non d'une base de sondage. L'inexistence d'une liste contenant toutes les informations nécessaires concernant les entreprises ainsi que la difficulté d'accès à ces entreprises, en

¹ "Structural equation modeling using AMOS, an introduction", division of statistic and scientific computing, the university of texas at Austin, august 2012.

² "Structural equation modeling using AMOS , an introduction", Op.cit

³ Idem

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

d'autres termes, on s'est adressé aux cadres travaillant dans des entreprises privées, où les répondants ont été choisis selon leur poste de travail. On procède en premier lieu à l'analyse descriptive des données. En fait, l'échantillon est un échantillon de convenance composé de 115 cadres, dont 34 travaillent dans des entreprises de service, 31 travaillent dans des entreprises commerciales, 50 travaillent dans des entreprises industrielles, sur la zone d'Alger. Le choix de la zone d'Alger, était dû à leur disponibilité sur le réseau LinkedIn, ainsi qu'à l'abondance des entreprises privées dans cette zone par rapport à d'autres wilayas, constatée lors de la consultation des états financiers.

Tableau N°17 : Type d'entreprise

type d'entreprise					
		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	service	34	29,6	29,6	29,6
	commerciale	31	27,0	27,0	56,5
	industrielle	50	43,5	43,5	100,0
	Total	115	100,0	100,0	

Source : Traitement des données SPSS vs 24

Ainsi, la majorité de nos répondants appartient à la tranche d'âge 35-45 ans à un taux de 75%

Tableau N°18 : Age des répondants

Age des répondants					
		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	entre 25 et 30	16	13,9	13,9	13,9
	entre 30 et 35	24	20,9	20,9	34,8
	entre 35 et 40	34	29,6	29,6	64,3
	entre 40 et 45	28	24,3	24,3	88,7
	entre 45 et 50	11	9,6	9,6	98,3
	plus de 50	2	1,7	1,7	100,0
	Total	115	100,0	100,0	

Source : Traitement des données SPSS 24

- En ce qui concerne le poste occupé, notre échantillon est constitué principalement par des cadres en management et en marketing. Ces derniers sont les mieux placés pour

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

parler surtout de l'investissement en capital humain et en marketing, de leurs rentabilité ainsi que des risques liés à ces flux ;

- Le nombre des contrôleurs de gestion et des financiers est très réduit, surtout que l'appréciation de ces cadres est cruciale. En fait, les premiers sont les évaluateurs des stratégies d'investissements immatériels et les deuxièmes sont les analystes des résultats des décisions stratégiques qui concernent particulièrement ce type d'investissement.
- Presque 22% des répondants sont soit des informaticiens soit des responsables en achats et autres.
- L'avis des cadres en comptabilité et en finance (au nombre de 11 et 2 cadres respectivement dans notre cas) est très important à savoir, vue qu'ils donnent une appréciation sur la base de ce qu'ils disposent comme informations chiffrées détaillées sur ces flux d'investissement.

3-1- Fréquence et pourcentage des postes occupés des répondants

Tableau n°

poste de travail occupé					
		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	cadre en comptabilité	11	9,6	9,6	9,6
	cadre en finance	2	1,7	1,7	11,3
	cadre en management	31	27,0	27,0	38,3
	cadre en marketing	30	26,1	26,1	64,3
	cadre en contrôle de gestion	3	2,6	2,6	67,0
	directeur général	13	11,3	11,3	78,3
	autres	25	21,7	21,7	100,0
	Total	115	100,0	100,0	

La majeure partie de nos répondants, c'est des cadres en marketing et management, supposée être les mieux informés en ce qui concerne le capital humain et la marque, ainsi que des utilisateurs de logiciels.

Ainsi, en deuxième position on a eu comme répondant des cadres en comptabilité et des directeurs, qui sont les mieux placés pour nous donner des informations pertinentes concernant l'investissement immatériel, car les premiers sont en interaction avec les chiffres, et ont une vision claire surtout en matière d'importance donnée à ce type d'investissement, et les deuxièmes sont les gérants et savent tous les détails qui caractérisent cet investissement.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

La classe Autres est constituée principalement par des informaticiens.

3-2-- Le check up de la base de données

Dans ce travail on a fait recours à la mesure qualitative des variables « investissement immatériel », « rentabilité immatérielle » et « risque immatériel », 3 variables latentes dont l'évaluation qualitative directe n'est pas possible.

L'analyse préliminaire de notre base de données montre :

- L'absence des valeurs manquantes, justifiée par le fait que toutes les réponses portaient un caractère obligatoire.
- L'analyse visuelle des réponses montre l'absence des réponses séquentielles de type (1.2.3.1.2.3...)

3-3-Le teste de normalité

En effet, nous considérant que la distribution d'une variable est normale lorsque l'indice de Skewness et celui de Kurtosis varient entre -3 et 3,. On remarque que toutes les valeurs sont significativement inférieures au seuil retenu (-3,3 pour skewness et -7, 7 pour kurtosis) ce qui nous incite à dire que la distribution suit une loi normale. En outre, les valeurs fournies par ces tests donnent des valeurs largement inférieures à (2,7) pour le cas d'asymétrie et d'aplatissement, de ce fait on peut conclure que même le critère de multi-normalité est réalisé. (Gorondutse & Hilman, 2014)¹

3-4-les valeurs aberrantes et influentes et la multi-colinéarité

En analysant les boxplots boîte à moustache, on a constaté que pour la question qui traite la relation « stage et compétences spécifiques » chre 2, il y a 13 valeurs aberrantes qui ont été tous représentées par des étoiles, même la représentation de la boîte, contrairement aux autres variables, a été réduite à une ligne, ce qui nous a imposé à supprimer la variable.

¹ Mahmoud.M et al, « Factors That Influence the Entrepreneurial Intention of Nigerian Postgraduates: Preliminary Analysis and Data Screening », College of Business, Universiti Utara Malaysia, Malaysia,2015

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Pour les autres variables caractérisées par l'existence de quelques valeurs aberrantes, représentées majoritairement par des cercles, on a décidé de ne pas les supprimer. Ainsi, toutes les valeurs max de cook's distance sont inférieures à 1 pour toutes les variables ce qui indique qu'il n'y a pas de valeurs influentes. Ainsi, Toutes les VIF sont inférieures à 3 sauf pour lore 2 et lore 3 ce qui atteste de l'absence de la multi-colinéarité.

5- L'analyse factorielle exploratoire

L'analyse exploratoire est une méthode d'analyse multivariée permettant de synthétiser les informations. Ainsi, pour entamer une analyse confirmatoire, il faut avoir au moins 50 observations¹. C'est une méthode permettant de présenter les variables ayant des critères en commun sous forme de facteurs, à travers soit, la méthode des composantes principales, la méthode du facteur principal ainsi que le minimum de vraisemblance². Les deux premières méthodes sont les plus utilisées, malgré la divergence des résultats, les deux techniques visent à réduire l'ensemble des informations³. Dans ce travail, on opte pour l'analyse en composante principale.

En effet, avant de réaliser une analyse des composantes principales, il faut s'assurer que l'indicateur Keyser Meyer Olkin (KMO) soit respectivement supérieur à 0.5 ainsi que l'indicateur Sphéricité de Bartlett non significatif pour qu'on puisse entamer cette analyse⁴.

L'analyse exploratoire n'est pas obligatoire dans une approche hypothico-deductive. Pr contre, l'utilisation de l'analyse exploratoire et confirmatoire est souvent utilisé lors de la construction des échelles de mesure (Roussel, 1996, Siriex, 1996, valette-Florence 1993)⁵

La deuxième étape qui consiste à l'extraction des données se fait en utilisant le critère du pourcentage de la variance, ainsi que la rotation des données réalisée généralement à l'aide de la méthode varimax, qui est « une rotation orthogonale consistant à minimiser le nombre des variables ayant de fortes corrélations sur chaque variable »⁶.

¹Mannu.CARRICANO et Fanny.POUJOL "Analyse de données avec SPSS, synthèse de cours et exercice corrigé », 2009, Pearson Education, France

² Bouni.Noura, 2016, L'analyse exploratoire et l'analyse confirmatoire, aide à la décision », mémoire de magister, université des sciences et technologie Hawari Boumedién, boumerdes.

³ Idem

⁴ ellamrani B H and S. Houfaïdi, (2016), Op.cit.

⁵ Idem

⁶ Mannu.C et Fanny.P,(2009),Op.cit.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Tableau 21 : la variance minimale expliquée

Variance expliquée	Interprétation
>0.8	La variable est très bien représentée
$0.65 < \text{var} < 0.8$	La variable est bien représentée
$0.4 < \text{var} < 0.8$	La variable est moyennement représentée

Source : Etabli sur la base d'Ellamrani.B.H and Houfaïdi.S, (2016), Op.cit.

L'étude de la fiabilité et de la cohérence interne, a été faite en s'appuyant sur la valeur d'Alpha de Cronbach¹, qui mesure le degré de cohérence des questions mesurant le même concept (la même variable) et reflétant la moyenne des corrélations entre les items. Cet indicateur devrait avoir une valeur supérieure ou égale à 0.7. Nous procédons à l'épuration et la validation des données en utilisant le test KMO ainsi que celui de Sphéricité de Bartlett, dont le premier doit être supérieur ou égale à 0.5 et le deuxième soit non significatif.

¹ Vincent CHAUVET, « Construction d'une échelle de mesure de la capacité d'absorption », XII conférence de l'association Internationale de management stratégique, les cotes de Carthage, 3,4,5 et 6 juin 2003.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Tableau 22 : l'adéquation des données à une analyse factorielle exploratoire

La variable	KMO	Vrb à supprimer	Variance tt à expliquer	Nbre de composante	Nbre d'élément
chi	0.78	ch4, ch6	57.40	2	10
chre	0.838	chre4, chre2	63.54	2	7
chri	0.659	chri5	59.11	2	6
ac	0.747	/	52.87	1	5
acre	0.629	acre 6	65.6	2	6
acri	0.771		41.56	1	7
lo	0.696		71.13	1	3
lore	0.780	lore2+lore3	75.26	1	7
lori	0.720		53.34	1	4
rd	0.768		59.11	1	5
rdre	0.824		62.42	1	6
rdri	0.814		48.92	1	6

La rotation Varimax impose à exclure les variables non représentatives suivantes ch4, ch6, chre4, chri5, acre6. Ainsi, on déduit l'ensemble des facteurs. Puis, on procède à la purification des échelles qui se fait à l'aide du coefficient structurel dont la valeur est en relation inverse avec la taille de l'échantillon, dans le cas d'un échantillon de 120 observations, le coefficient doit être supérieur ou égale à 0.5¹. Où on supprime la variable chre2, la variable Lore 2 « ainsi que la variable Lore3 ».

¹ Mannu.C et Fanny.P, (2009), Op.cit.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Tableau n°23 : la fiabilité des échelles de mesure

variable	Variance expliquée	KMO nouveau	Alpha de Crombach	Nbre d'éléments
Echelle 1 : chi	53.95	0.799	0.720	8
Echelle 2 : chre	49.36	0.737	0.730	5
Echelle 3 : chri	46.88	0.676	0.688	5
Echelle 4 : aci	52.87	0.747	0.767	5
Echelle 5 : acre	54.078	0.721	0.714	6
Echelle 6 : acri	41.56	0.771	0.751	7
Echelle 7 : rd	59.11	0.768	0.786	5
Echelle 8 : rdre	62.42	0.824	0.864	6
Echelle 9 : rdri	48.92	0.814	0.784	6
Echelle 10 : lo	71.13	0.696	0.79	3
Echelle 11 : lore	88.13	0.780	0.934	5
Echelle 12 : lori	53.34	0.720	0.703	4

Source : traitement des données à l'aide du SPSS Version 24

Ainsi, le test d'Alpha de Crombach atteste de la consistance interne et de la bonne cohérence interne de notre échelle de mesure. Après la réalisation d'une rotation Varimax, atteste que toutes les dimensions expliquent au moins **50%** de la variance minimale.

Avant de procéder à la régression linéaire qui vise à mesurer le degré de dépendance des variable l'un de l'autre, on procède, dans un premier temps, à l'analyse de l'échelle de Likert à travers la moyenne pour déterminer la tendance des réponses.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Tableau n°24: Moyenne et écart type des réponses pour chaque variable

La variable	La moyenne	L'écart type	Résultat ¹
Investissement en capital humain	3.36	0.65	Ni d'accord ni pas d'accord
rentabilité	3.74	0.71	Plutôt d'accord
risque	2.21	0.62	Ni d'accord ni pas d'accord
Investissement en logiciel	4.07	0.88	Tout à fait d'accord
Rentabilité	4.21	0.88	Tout à fait d'accord
risque	2.53	0.80	Ni d'accord ni pas d'accord
Investissement en action commerciale	3.92	0.75	Plutôt d'accord
rentabilité	3.85	0.75	Plutôt d'accord
risque	2.51	0.72	Ni d'accord ni pas d'accord
Investissement en recherche et développement	3.61	0.87	Plutôt d'accord
rentabilité	3.89	0.88	Plutôt d'accord
risque	2.91	0.78	Ni d'accord ni pas d'accord

Source : traitement des données SPSS v 25

- L'analyse des moyennes ainsi que la déviation standardisée des réponses, montrent qu'en moyenne, les interrogés n'ont pas donné une réponse précise concernant les risques, en fait, la majorité ont opté pour « ni d'accord ni pas d'accord ». ils étaient neutres, cela pourrait s'expliquer par leur ignorance due peut être au manque d'information.

¹ Il y a 4 distances la longueur de chaque distance est égale à $5/4 = 0.8$ (1 à 1.79) pas du tout d'accord, (1.8 à 2.59), plutôt pas d'accord, (2.60 à 3.39) ni d'accord ni pas d'accord, (3.4 à 4.19) plutôt d'accord, (4.2 à 5) tout à fait d'accord .pour la notion risque immatériel c'est l'inverse on commence par tout à fait d'accord, parce que la notion à un sens négatif. Voir Elfaraw, Op.cit.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

- En ce qui concerne le capital humain, les réponses tendent vers plutôt d'accord uniquement envers la rentabilité de ce type d'investissement, par ailleurs, selon la moyenne des réponses, on ignore l'importance ainsi que les risques liés à ce type d'investissement.
- Pour le reste, la tendance des réponses, atteste de l'importance et de la rentabilité liée à ces investissements.

6-la corrélation et la régression linéaire

La corrélation et la régression linéaire sont deux techniques mettant en relation au moins deux variables. la corrélation de Pearson mesure la force d'une relation entre deux variables quantitatives. La régression linéaire simple mesure le degré et le sens de la relation entre deux variables où l'un influe sur l'autre, la régression multiple mesure la relation entre une variable avec plus de deux variables.

6-1-la corrélation de Pearson

La corrélation est une technique permettant de montrer si et comment deux variables quantitatives sont liées, la corrélation pourrait être positive comme elle pourrait être négative, Dans le premier cas, les deux variables varient dans le même sens, dans le deuxième cas, les deux variables suivent deux sens différents.

Il y¹ a plusieurs méthodes permettant de mesurer la corrélation. Dans le cas où les données suivent une distribution normale, on fait recours au test de Pearson, dans le cas contraire on est amené à opter soit pour le test de Kendall soit pour celui de Spearman. En fait, le r de Pearson, mesure la relation entre deux variables quantitatives soit une variable quantitative et 2 variables catégoriques.

Dans cette étude, on a essayé de tester les corrélations bivariées investissement rentabilité, risque, pour chaque type d'investissement, les résultats sont présentés au ci-dessous. On remarque que presque toutes les corrélations testées sont significatives, les corrélations

¹ Andy.F, "Discovering statistics using IBM SPSS statistics, 5th edition, SAGE, London,2018, PP178-188

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

investissement rentabilité sont positives, les corrélations bivariées investissement, risque sont négatives.

Les corrélations rentabilité investissement, présentaient tous des taux supérieurs à 0.5, ce qui attestent que les corrélations sont fortes, positives et significatives, sauf pour l'investissement en Capital humain dont le r de Pearson est égale à 0.319. A contrario, les corrélations investissement, risque présentaient tous des taux inférieurs à 0.5.

Tableau n° 25 : La corrélation bivariée de Pearson entre les variables investissement, rentabilité, risque

	Rentabilité Capital humain	Risque Capital humain
Investissement en capital humain	0.319**	-0.313**
sig	.001	.001
	Rentabilité action commerciale	Risque action commerciale
Investissement en action commerciale	0.525**	-0.309**
sig	.000	.001
	Rentabilité R&D	Risque R&D
Investissement en R&D	0.574**	-0.101**
sig	.000	.000
	Rentabilité Actif incorporel-logiciel	Risque : actif incorporel- logiciel
Investissement en actif incorporel : logiciels	0.643**	-0.352**
sig	.000	.000
	Rentabilité immatérielle	Risque immatérielle
Investissement Immatériel	0.671**	-0.327**
	.000	.000

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Traitement des données SPSS v 25

6-2-La régression linéaire simple

La régression simple¹ est un instrument de mesure, complémentaire à l'analyse des corrélations. Elle cherche si la variation de la variable indépendante noté Y, influe sur la variation de la variable dépendante X. Elle s'appuie sur la méthode MCO, moindres carrés ordinaires, pour déterminer la droite qui représente le mieux la nuage des points représentant les observations liées aux deux variables (X_i , Y_i). En fait, la méthode des moindres carrés ordinaires, permet la minimisation de la somme des carrés des résidus, dont le résidu est la différence entre les Y_i réels et Y_i prévus / calculés.

Les indicateurs² à traiter dans ce type d'analyse sont, R^2 nommé le coefficient de détermination, ainsi que le tableau ANOVA. En fait, le R^2 dans le cas de la régression simple est égale au carré du coefficient de corrélation, ainsi, dans le tableau ANOVA, on trouve la statistique F dont la significativité permet d'écarter l'hypothèse nulle supposant l'absence d'une causalité ou d'une influence entre les variables X et Y.

En effet, dans notre exemple, toutes les régressions exprimant une causalité, investissement rentabilité, ou risque rentabilité, sont acceptées, sauf la relation entre la rentabilité des investissements R&D avec la variable risque lié au R&D. La statistique de Fisher n'est pas significative sauf pour les R&D

Les coefficients de régression sont supérieurs à 0.5 pour toutes les régressions (investissement, rentabilité) sauf pour les variables liées au capital humain. En fait, on aura besoin, d'aller plus loin, analysant la régression multiple qui donnera une étude plus générale, tenant compte des deux variables dépendantes, l'investissement immatériel et le risque immatériel.

¹Stafford.J et Bodson.P, "L'analyse multivariées avec SPSS", Québec, (2006), pp147-157

² Idem

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Tableau n° 26: La régression simple (investissement, rentabilité), (risque, rentabilité)

Investissement	R	R ²	Sig(ANOVA)	Unstandardised coefficient	Sig Coef
Chre= f (chi)	0.319	0.102	0.001	Constante 2.531	.000
				0.327	.001
Chre=f (chri)	0.461	0.213	.001	Constante 4.714	.000
				-0.469	.000
Acre= f (ac)	0.525	0.276	.000	Constante 1.854	.000
				0.548	.000
Acre= f (acri)	0.275	0.066	.006	Constante 4.709	.000
				-0.283	0.006
Rdre=f (rd)	0.574	0.330	.000	Constante 1.817	.000
				0.575	.000
Rdre=f (rdri)	0.110	0.012	.243	Constante 4.250	.000
				-.123	.243
 Lore=f (lo)	0.643	0.413	.000	Constante 1.575	.000
				0.641	.000
 Lore= f (lori)	0.364	0.132	.000	Constante 5.194	.000
				-0.398	.000

Traitement des données SPSS vs 25

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

6-3-La régression linéaire multiple

La régression linéaire multiple généralise l'approche adoptée dans la régression linéaire simple.

Les paramètres β^1 , estiment l'impact spécifique partiel de chaque variable indépendante sur la variable dépendante. Le paramètre perd sa significativité, lorsqu'il y a deux variables indépendantes, expliquant, presque de la même façon, la variable dépendante. Donc, il faut choisir des variables dont il y a un minimum de chevauchement entre eux. Ce problème de « colinéarité » rend l'étude plus compliquée. Faire ce genre de calcul, après la réalisation d'une analyse exploratoire donne des résultats plus fiables.

Dans² le cas de la régression multiple, le R^2 , compare les valeurs estimées aux valeurs réelles de la variable Y à l'aide de la somme des écarts à la moyenne. R^2 ajusté est plus fiable, tient compte de la perte d'information.

Dans cet exemple pour les 4 premiers modèles, les R^2 ont tous des valeurs inférieures à 0.5, ce qui signifie que les variables indépendantes retenus ont conjointement un pouvoir explicatif limité.

Pour le 5 ième modèle, R^2 a une valeur à la norme 0.501. De ce fait, on se limite à l'interprétation des résultats du dernier modèle. En fait, plus on donne importance à nos investissements plus la rentabilité immatérielle augmente à un rythme de 57.6%. En fait, l'existence d'un risque immatériel ayant un effet négatif, réduisant la rentabilité tirée des investissements de 29, 1 %.

¹ Stafford.J et Bodson.P, (2006), pp160-189

² Idem

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Tableau n°27 : la régression multiple entre la variable rentabilité et les variables investissement et risque

Investissement	R	R ²	R ² Ajusté	Sig (ANOVA)	Unstandardised coefficient	Sig Coef
Chre= f (chi, chri)	0.497	0.247	.234	.000	Constant : 3.861 B ₁ : 0.199 B ₂ :-0.408	0.00 0.027 0.000
acre =f (ac, acri)	0.534	0.286	.273	.000	Constant : 2.247 B ₁ : 0.514 B ₂ : -0.115	.000 .000 .216
Rd=f (rdre, rdri)	0.577	0.332	.321	.000	Constant : 2.008 B ₁ :0.570 B ₂ :-0.059	.000 .000 .501
Lore = f (lo, lori)	0.659	0.434	.424	.000	Constant : 2.234 B ₁ :0.586 B ₂ :-0.172	.000 .000 .041
IMre =f (IM, IMRI)	0.714	0.510	.501	.000	Constant : 2.491 B ₁ :0.576 B ₂ :-0.292	.000 .000 .000

Traitement des données SPSS vs 25

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Section 2 : Analyse confirmatoire et modèle de mesure

Après la vérification de la fiabilité des échelles de mesure réalisée à travers l'exécution d'une analyse exploratoire, on fait une analyse confirmatoire. En fait, l'analyse confirmatoire permet de déterminer le nombre de facteurs ainsi que les variables appartenant à plusieurs facteurs, à travers des logiciels permettant de faire une analyse structurelle, AMOS, Lisrel, Smart PLS, R-SPLS... etc. Ainsi, elle repose sur la méthode du maximum de vraisemblance¹ qui s'appuie sur un ensemble d'indices d'ajustement. L'analyse de la fiabilité et de de la validité se fait à travers l'indice de Rho de joreskog ainsi que l'indice de Rho de validité de convergence. Les indices d'ajustements structurels.

1- Modélisation d'équation structurel et analyse confirmatoire en théorie

La ²modélisation d'équation structurelle est une technique utilisée largement dans les sciences comportementales, c'est une étude basée sur l'estimation des contributions factorielles ainsi que les régressions linéaires, ainsi le modèle sera traduit généralement en un ensemble de covariances entre les variables. L'avantage de la réalisation d'une analyse confirmatoire c'est qu'elle permet d'estimer les paramètres du modèle et de vérifier si ce modèle est adéquat aux données. Le modèle peut inclure des variables observables et des variables latentes, ainsi les liens pourraient être directs ou indirectes.

Le modèle statistique est une représentation simplifiée des données contenant une erreur, données= model +erreurs. En modélisation structurelle, comme, on assume que les données suivent une distribution normale pour s'assurer que les moyens et les covariances contiennent toute l'information et représentent bien l'échantillon³.

En fait, la construction des modèles se fait soit à l'aide des construits réflexifs ou formatifs. Les premiers, sont des construits latents dont la variable latente représente la cause partagée, commune à tous les items, ainsi, les deuxièmes, ont des items contribuant à construire

¹ Maximum de likelihood ML est un processus mathématique permettant l'estimation des paramètres du modèle simultanément, tout en diminuant au max, la distance entre les données et le modèle définition extraite de l'article : Alain lacroux, (sd), Op.cit.

² J.J.Hox and T.M. Bechger , "An introduction to structural equation modeling", Introduction Structural Equation Modeling, Family review 11,354-373.

³ Idem

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

la variable latente. Dans notre cas, on est devant des construits latents réflexifs¹. En effet, on peut dire que les construits formatifs, sont un ensemble des items, dont chacun identifie un critère lié à la variable latente, de ce fait, la suppression d'un des items, rend la variable latente ambiguë. Dans le cas des construits réflexifs, on peut supprimer des items, sans que la variable latente perd sa signification.

Selon Jravi et al (2013)², dans le modèle réflexif, le sens de causalité va du construit aux items, les items c'est des manifestations du construits et non pas des caractéristiques, on peut changer les items, les items doivent avoir le même contenu ainsi la suppression d'un des items ne touche pas au sens du construit.

La validité convergente³ : qui permet d'exclure tous les items non représentatifs à travers les loading ou contributions factorielles, les items ayant des loading supérieurs à 0.5 sont très significatifs, un loading supérieur à 0.4 est important et un loading supérieurs à 0.3 est significatif en se référant à Hair et al (2006). En fait, la détermination de la valeur des loading minimale dépend de la taille de l'échantillon. La suppression de l'item, montre qu'il n'est adéquat à l'échantillon étudié.

Le rho de validité⁴ est l'indice le plus pertinent qui permet de prouver la validité convergente du modèle

$$AVC : \rho_{vc} = \frac{(\sum_{i=1}^p \lambda_i^2)}{(\sum_{i=1}^p \lambda_i^2) + \sum_{i=1}^p (var(\xi)_i)}$$

Il doit être supérieur à 0.5

La fiabilité⁵: elle mesure la crédibilité des résultats tirés à l'aide de cet outil de recueil de données, à travers ces questions. Elle est assuré soit par le coefficient d'alpha de crombach soit à l'aide de l'indice composite reliability index qui selon Hair et al (1998) doivent être respectivement, supérieur ou égale à 0.7, et supérieur ou égal à 0.6 selon Nunnally (1970).

¹ Pour mieux comprendre voir Alain lacroux, (sd) « L'analyse des modèles de relations structurelles par la méthode PLS, une approche émergente dans la recherche quantitative en GRH », Université du Sud Toulon.

²Asmae Bennasseur, 2019, « les fondements de l'usage des équations structurelles dans les recherches en sciences de gestion, revue du contrôle de la comptabilité et de l'audit, numéro9.PP733-753

³ " لبرق. دليل المبتدئين في استخدام التحليل الإحصائي باستخدام AMOS ". الإثراء للنشر والتوزيع. مكتبة الجامعة الشارقة. ص ص 83-9 ع واخرون.

⁴ Ben hanana.E et Houfaida. S, (2016), Op.cit

⁵ idem

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Le¹ ρ de joreskog qui est plus fiable que alpha de crombach

$$CR : \rho_{\xi} = \frac{(\sum_{i=1}^p \lambda_i)^2 \text{var}(\xi)}{(\sum_{i=1}^p \lambda_i)^2 + \sum_{i=1}^p \text{var}(\xi)}$$

ρ_{ξ} : la fiabilité de mesure de la variable ξ

λ_i : *Corrélation ou loading ou coefficients standardisés indiquant les corrélations avec la variable latente*

Var ξ : 1- λ_i variance résiduelle de l'indicateur

ρ doit être supérieur à 0.7

¹Ben hanana.E et Houfaïda. S, (2016), Op.cit

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Tableau n° 28 : Les indices d'ajustement du modèle à équations structurelles

Type d'indices		Exemples	Seuil d'acceptations empiriques
Les indices absolus	Ces données permettent de vérifier la similarité entre le modèle théorique et les données observées	Khi-deux	/
		GFI : Goodness of fit index	Valeurs supérieures à 0.9
		AGFI: Ajusted Goodness of Fit	
		RMR: Root mean Square Residual	Valeurs inférieurs à 0.8
		RMSEA: Root Mean Square Error of approximation	
Les indices incrémentaux	Ces données permettent de comparer entre le modèle testé et le modèle de référence	CFI : Comparative Fit Index	Valeurs supérieurs à 0.9
		NFI : Normal Fit Index	
		RFI : Relative Fit Index	
		IFI : Incremental Fit Index	
		TLC : Tucker Lewis Coefficient.	
L'indice de parcimonie	Cet indice permet d'obtenir un modèle plus simple avec un meilleur ajustement	Khi-deux normé (Khi deux/ ddl)	Valeur inférieure à 2 voire 3

Source : Hachemi Najjar et Chaker Najjar, sd, « La méthode des équations structurelles : Principes fondamentaux et applications en marketing », Institut Supérieur de Gestion Tunis

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

2-Adéquation des modèles de mesure aux données collectées

Tableau 29 : Indice d'ajustement structurel lié à chaque variable

Echelle	RMSEA	CFI	IFI	CMIN	P
Chi	.000	1.000	1.002	1.806	0.405
Chre	0.078	0.985	0.986	3.403	0.182
Chri	.000	1.000	1.030	0.109	0.897
Ac	0.109	0.976	0.977	4.720	0.097
Acre	.000	1.000	1.010	0.712	0.701
Acri	0.074	0.984	0.950	22.69	0.065
Lo	0.554	1.000	1.000	.000	/
Lore	.000	1.000	1.000	1.944	0.875
Lori	.000	1.000	1.005	1.595	0.450
Rd	.000	1.000	1.000	1.966	0.374
Rdre	0.089	0.983	0.983	9.511	0.09
Rdri	0.075	0.964	0.965	14.84	0.095

Source : traitement des données Amos v 24

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Pour pouvoir dire que ce modèle de mesure est adéquat, il faut surtout faire une analyse des estimations qui indique à quel degré le modèle proposé est adéquat avec les données. En fait, la lecture des indicateurs nous donne une impression parfaitement positive.

Par ailleurs, l'analyse des indicateurs d'ajustement structurel nous donne de bonnes valeurs pour toutes les variables, ainsi les indices CFI et IFI sont aux normes, toutefois le RMSEA présente des valeurs supérieures à 0.08 dans le cas de **ac, lo, rdre** investissement en marketing, acquisition des logiciel et rentabilité des recherches et développement. Cela indique que ces trois échelles de mesures sont « poor fit » ou ne sont pas les meilleures pour mesurer ces variables, et qu'on doit les modifier en rajoutant d'autres questions plus représentatives, cependant, les autres indicateurs nous incitent à accepter ces modèles.

2-Les modèles structurels

Afin d'améliorer la qualité des modèles de mesure, nous procédons à la suppression des variables.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Tableau 30: la qualité des modèles de mesure après modification par la méthode de la suppression des variables

variables	Variables qui restent	Variables supprimées	Alpha de cronbach
chi	chi1, chi2, chi3, chi8	chi4, chi5, chi6, chi7, chi9, chi10	0.781
chre	chre1, chre3, chre5, chre7	Chre2, chre4, chre6	0.717
chri	chri2, chri3, chri4, chri6	Chri5, chri1	0.609
ac	ac1, ac2, ac3, ac5	ac4	0.765
acre	acre1, acre2, acre3, acre4		0.761
acri	acri1, acri3, acri4, acri7, acri6		0.674
lo	lo1, lo2, lo3		0.792
lore	lore1, lore4, lore5, lore6, lore7	Lore2, lore3	0.934
lori	lori1, lori2, lori3, lori4		0.703
rd	rd2, rd3, rd4, rd5	rd1	0.747
rdre	rdre1, rdr3, rdr4, rdr5	rdre2, rdre6	0.846
rdri	rdri1, rdri2, rdri3, rdri4, rdri5, rdri6		0.784

Source : établit sur la base des résultats fournis par AMOS 24

Pour arriver à une meilleure représentativité, on est obligé à supprimer certains variables, pour obtenir de meilleurs modèles en terme de fiabilité et d'ajustement structurel.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Section 3 : Modélisation de l'investissement immatériel chez les entreprises algériennes

Après la réalisation d'une analyse confirmatoire ainsi que la présentation des modèles de mesure les plus adéquats aux données collectées, on procède à la présentation des modèles de mesure globale, pour tester à la fin les différentes corrélations et régressions, selon les hypothèses précitées.

1-Modèles de mesure testés

1-1-Modèle de mesure lié à l'évaluation de l'investissement immatériel

En fait l'acceptation des résultats concernant les contributions factorielles dépend en premier lieu de la qualité du modèle révélée par les indicateurs d'ajustement structurel, qui dans ce cas, atteste que ce modèle est adéquat aux données. Grosso modo, on dit, que le modèle acceptable

Tableau 31 : Modèle d'ajustement structurel

	résultat	interprétation
CMIN/df	1.589	/
RMSEA	0.072	Accepter le modèle
IFI	0.938	Accepter le modèle
CFI	0.936	Accepter le modèle

Source : Traitement des données Amos v 24

En fait les indices d'ajustement structurels indiquent que le modèle est bon, précis et simple, les indicateurs sont aux normes.

Tableau n° 32 : Fiabilité et validité convergente

Indicateur	CR	AVE
Valeur	0.901	0.696

Source : Traitement des données Amos v 24

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Par ailleurs on remarque que le CR est égale à $0.901 > 0.7$, ainsi le AVE est égale à $0.696 > 0.5$, ce qui atteste de la « validité convergente » et signifie que les variables observées, ainsi que les items représentent bien la variable latente « investissement immatériel ».

Tableau 33 : Modèle de mesure lié à l'investissement immatériel

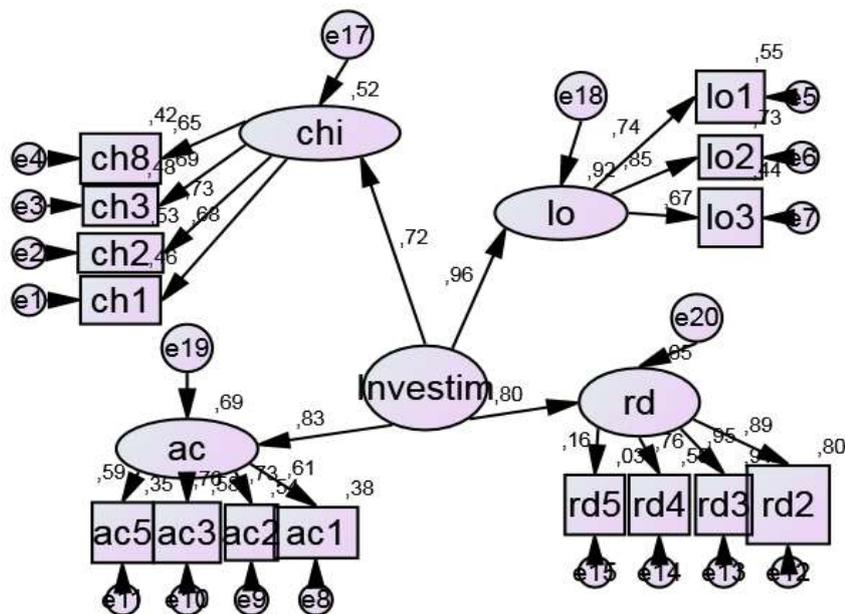
			Estimate	S.E.	C.R.	P	Loading	Alpha crombach
chi	<---	Investim	,810	,151	5,378	***	0.722	0.893
ac	<---	Investim	,710	,119	5,983	***	0.832	
rd	<---	Investim	,961	,136	7,083	***	0.804	
lo	<---	Investim	1,000				0.961	
v1	<---	chi	,813	,129	6,295	***	0.681	0.781
v2	<---	chi	1,000				0.727	
v3	<---	chi	,920	,144	6,379	***	0.692	
v8	<---	chi	,773	,128	6,055	***	0.651	
v34	<---	lo	1,000				0.741	0.792
v35	<---	lo	,954	,111	8,594	***	0.853	
v36	<---	lo	,713	,105	6,794	***	0.666	
v24	<---	ac	,884	,149	5,932	***	0.613	
v25	<---	ac	1,000				0.735	0.765
v26	<---	ac	,983	,136	7,234	***	0.764	
v28	<---	ac	,906	,158	5,742	***	0.593	
v30	<---	rd	,967	,064	15,150	***	0.892	
v31	<---	rd	1,000				0.952	0.747
v32	<---	rd	,986	,090	10,927	***	0.763	
v33	<---	rd	,200	,118	1,701	,089	0.162	

Source : Traitement des données Amos v 24

Selon ce tableau, tous les investissements ont des contributions factorielles significatives ce qui signifie que l'investissement immatériel est constitué de l'investissement en capital humain, en marketing, en R&D ainsi qu'en logiciels. Ainsi, selon le test de student tous les t (CR) sont supérieures à 1.96. Ce qui incite à dire, qu'en prenant compte des autres indicateurs, que ces modèles de mesure identifient bien le modèle structurel de l'investissement immatériel. Les items choisis (restants) représentent bien les variables latentes.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Figure n°25 : Modèle de mesure lié à l'investissement immatériel



Source : traitement des données Amos v 24

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Interprétation des résultats :

L'importance donnée à l'investissement en capital humain a été présentée par : l'importance donnée au budget attribué à la formation, au fait que l'entreprise offre des formations aux nouveaux employés ainsi que des formations annuelles (obligatoire) et enfin s'il y a une possibilité que les employés déclarent à leurs cadres s'ils ont besoin des formations.

L'investissement en marketing a été évalué à travers l'importance du budget attribué à ces investissements, le fait que l'entreprise réalise des investissements visant à préserver l'image de marque et l'améliorer en permanence, le fait qu'elle réalise des investissements pour faire connaître et faire vendre ses produits, et enfin le fait qu'elle attribue un budget pour faire face aux susceptibles rumeurs et Bad buzz qu'elle pourrait confronter.

L'investissement en R&D a été évalué par le fait que l'entreprise passe par une phase de recherche avant le processus de production des biens et services soit tous ce qui permet le développement d'un produit/ service de qualité ou qui permet son amélioration, si l'entreprise le considère essentiel pour sa pérennité et son existence, s'il est au cœur de son activité et enfin si elle préfère bénéficier des recherches entamées par d'autres entreprises.

Enfin, l'investissement en logiciel a été évalué par l'importance du budget attribué à ce type d'investissement, le fait que le renouvellement des équipements obsolètes soit une exigence pour être en veille stratégique, et enfin le fait que l'acquisition soit une action visant le développement de l'entreprise.

L'investissement immatériel dans ces entreprises, se compose, selon le degré d'importance, de l'investissement en logiciel, de l'investissement en marketing, de l'investissement en R&D et enfin de l'investissement en capital humain.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

1-2-Modèle de mesure lié à l'évaluation de la rentabilité immatérielle

L'analyse des indicateurs d'ajustement structurel, nous donne des valeurs aux normes donc le modèle est good fit

Tableau n° 34: Modèle d'ajustement structurel

CMIN	245.337	/
Probability level	.000	/
CMIN/df	1.873	/
RMSEA	0.08	Accepter le modèle
IFI	0.911	Accepter le modèle
CFI	0.910	Accepter le modèle

Source : Traitement des données AMOS v 24

En fait les indices d'ajustement structurels indiquent que le modèle est bon, précis et simple, les indicateurs sont aux normes.

Tableau n° 35: Validité convergente¹

indicateur	CR	AVE
Valeur	0.847	0.649

Par ailleurs on remarque que le CR est égale à $0.847 > 0.7$, ainsi le AVE est égale à $0.649 > 0.5$, ce qui atteste de la « validité convergente », et signifie que les variables observées, les items, représentent bien, la variable latente « rentabilité immatérielle ».

¹ Le calcul a été fait automatiquement à travers

https://www.researchgate.net/profile/Alireza_Shabani_Shojaei/post/How_to_find_out_Reliability_and_Validity_in_SEM_in_Amos/attachment/5ed55f9e98366a0001aa6816/AS%3A655947269681153%401533401424719/download/sem_stats.xls

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Tableau n°36 : Modèle de mesure lié à la rentabilité immatérielle

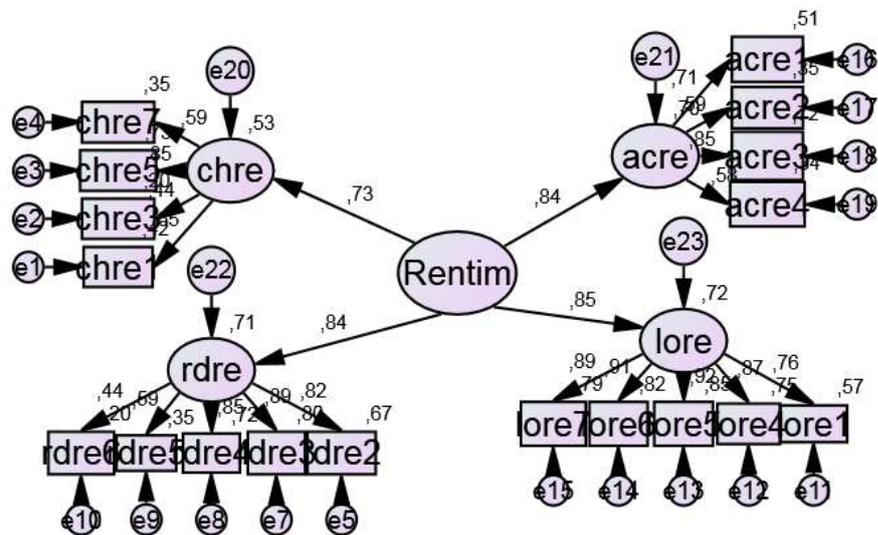
		Estimate	S.E.	C.R.	P		Loading	Alpha de crombach
chre	<---	Rentim	,772	,122	6,347	***	0.727	0,921
acre	<---	Rentim	,767	,106	7,257	***	0.838	
lore	<---	Rentim	,968	,124	7,804	***	0.846	
rdre	<---	Rentim	1,000				0.845	
v11	<---	chre	,742	,115	6,429	***	0.646	0.717
v13	<---	chre	,587	,134	4,379	***	0.442	
v15	<---	chre	1,000				0.853	
v17	<---	chre	,637	,108	5,876	***	0.589	
v37	<---	acre	,950	,122	7,767	***	0.712	0.761
v38	<---	acre	,823	,131	6,296	***	0.592	
v39	<---	acre	1,000				0.848	
v40	<---	acre	,949	,153	6,189	***	0.583	
v44	<---	rdre	,934	,083	11,295	***	0.820	0.830
v45	<---	rdre	1,000				0.893	
v46	<---	rdre	,953	,080	11,936	***	0.847	
v47	<---	rdre	,815	,117	6,952	***	0.593	
v48	<---	rdre	,577	,119	4,857	***	0.443	0.934
v49	<---	lore	,950	,090	10,504	***	0.756	
v52	<---	lore	,858	,062	13,808	***	0.865	
v53	<---	lore	,954	,059	16,290	***	0.924	
v54	<---	lore	1,000				0.906	
v55	<---	lore	,959	,065	14,652	***	0.887	

Source : traitement des données Amos.vs 24

Pour ce qui concerne le modèle représentatif de la rentabilité immatérielle, on remarque que tous les loadings sont supérieures à 0.5, et que d'après le test du student (CR) tous les t sont supérieures à 1.96, ce qui nous incite à dire que les coefficients sont significatifs. Ainsi, l'analyse de ces indicateurs, montre que le modèle est acceptable.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Figure n° 26 : Modèle de mesure lié à la rentabilité immatérielle



Source : traitement des données Amos v 24

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Interprétation des résultats

La rentabilité des investissements en capital humain est évaluée à travers l'évaluation des compétences acquises par l'employé après une période de stages, ainsi si une formation ou un stage permet de minimiser le taux d'absentéisme, qu'elle améliore la qualité des produits /services, et si le recrutement d'un nouvel employé qualifié constitue un potentiel d'évolution.

La rentabilité des investissements en marketing est évaluée en vérifiant si ces investissements permettent à l'entreprise de se démarquer et fidéliser ses clients, si le fait d'avoir une bonne image permet à l'entreprise d'octroyer facilement un crédit, si la bonne réputation garantit de solides relations avec les fournisseurs, si les gens compétents et qualifiés sont plus attirés envers les entreprises ayant une bonne réputation.

La rentabilité des investissements en R&D est évaluée en vérifiant si les recherches permettent à l'entreprise de se différencier des autres entreprises activant dans le même secteur, s'il lui permet de posséder les dernières technologies, s'il lui permet de renouveler son portefeuille de produit en permanence et cibler de nouveaux marchés, s'il permet à l'entreprise de minimiser ses coûts, s'il lui permet de posséder des produits ou emballages bio.

La rentabilité des investissements en logiciel est évaluée en vérifiant si cet investissement permet d'augmenter la productivité, si certains logiciels rendent certaines tâches plus faciles, si certains logiciels facilitent la prise des décisions, si certains logiciels rendent la communication des informations entre les unités moins coûteuse, si certains logiciels permettent la transparence et la fiabilité des informations.

La rentabilité des investissements immatériels se compose, selon le degré de la rentabilité, de la rentabilité des logiciels, la rentabilité des investissements en marketing, la rentabilité des recherches et développement, la rentabilité des investissements en actif humain

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

1-3-Modèle de mesure lié à l'évaluation du risque immatériel

D'après les indices d'ajustements structurels, on dit que le modèle est acceptable

Tableau n° 37: indice d'ajustement structurel

	résultat	interprétation
CMIN/df	1.243	Accepter le modèle
RMSEA	0.046	Accepter le modèle
IFI	0,929	Accepter le modèle
CFI	0.927	Accepter le modèle

Source : traitement des données AMOS

En fait, les indices d'ajustement structurels indiquent que le modèle est bon, précis et simple, les indicateurs sont aux normes.

Tableau n° 38 : fiabilité et validité convergente

Indicateur	CR	AVE
Valeur	0.849	0.658

Par ailleurs on remarque que le CR est égale à $0.849 > 0.7$, ainsi le AVE est égale à $0.658 > 0.5$, ce qui atteste de la « validité convergente », et signifie que les variables observées, les items, représentent bien, la variable latente « risque immatériel ».

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Tableau n° 39: Modèle de mesure lié au risque immatériel

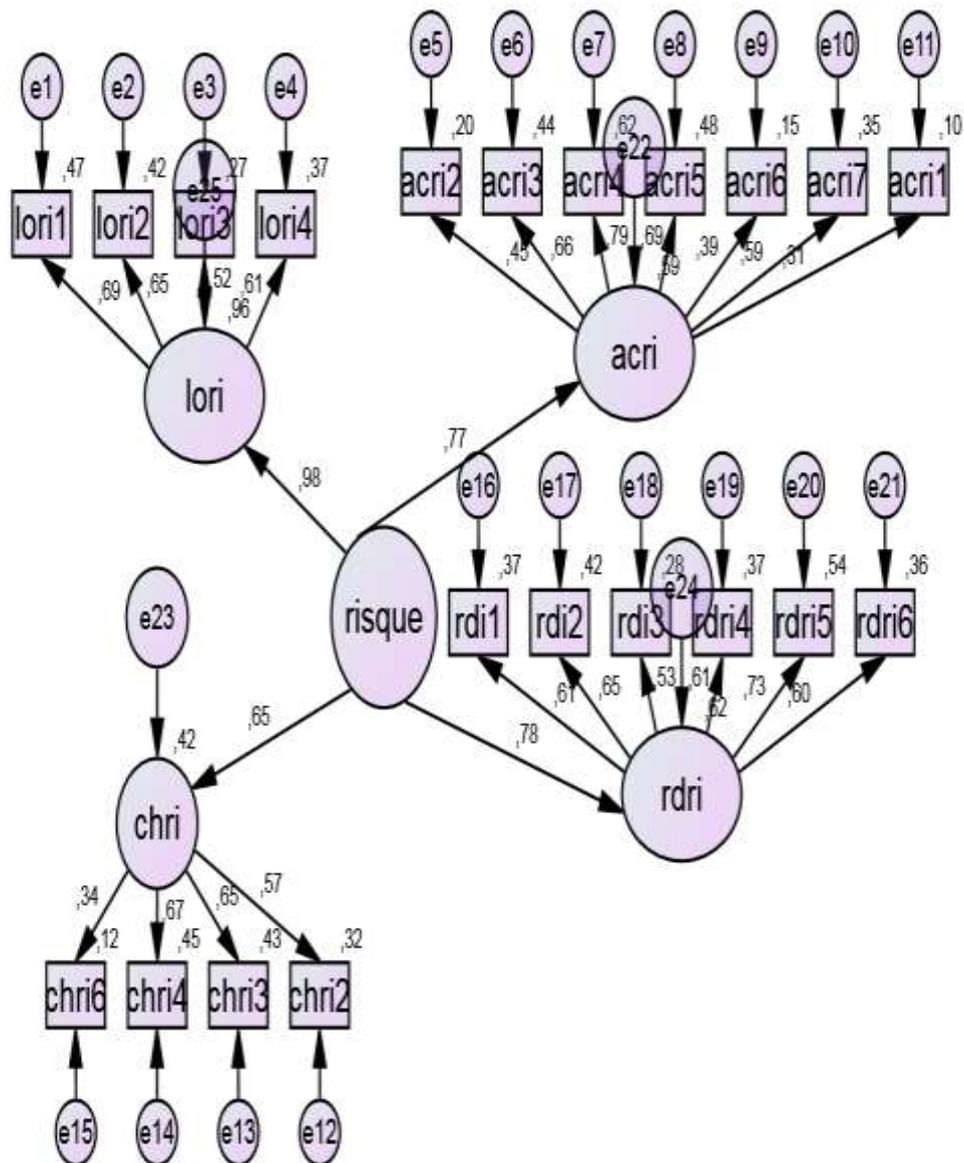
		Estimate	S.E.	C.R.	P		Loading	Alpha de crombach
acri	<---	risque	,971	,184	5,289	***	0.770	0.876
lori	<---	risque	1,000				0.982	
chri	<---	risque	,661	,158	4,176	***	0.646	
rdri	<---	risque	,854	,179	4,784	***	0.785	
v69	<---	lori	1,000				0.686	0.703
v70	<---	lori	,969	,166	5,855	***	0.649	
v71	<---	lori	,830	,171	4,844	***	0.523	
v72	<---	lori	,939	,169	5,570	***	0.612	
v56	<---	acri	,423	,136	3,104	,002	0.314	0.679
v57	<---	acri	,540	,120	4,501	***	0.451	
v58	<---	acri	,812	,120	6,738	***	0.664	
v59	<---	acri	1,000				0.786	
v60	<---	acri	,860	,122	7,044	***	0.694	
v61	<---	Acri	,469	,123	3,826	***	0.385	
v62	<---	acri	,786	,132	5,964	***	0.591	0.609
v19	<---	chri	,900	,200	4,492	***	0.567	
v20	<---	chri	,782	,161	4,855	***	0.654	
v21	<---	chri	1,000				0.672	
v23	<---	chri	,552	,185	2,982	,003	0.344	
v63	<---	rdri	,954	,177	5,378	***	0.609	0.784
v64	<---	rdri	1,000				0.645	
v65	<---	rdri	,813	,170	4,794	***	0.531	
v66	<---	rdri	,871	,163	5,357	***	0.606	
v67	<---	rdri	,858	,139	6,190	***	0.735	
v68	<---	rdri	,867	,162	5,339	***	0.604	

Source : traitement des données AMOS 24

Pour ce qui concerne le modèle représentatif du risque immatériel, on remarque que les loadings sont supérieur à 0.5.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Figure n° 27 : modèle de mesure lié au risque immatériel



Source : traitement des données Amos v 24

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Interprétation des résultats

Les risques concernant l'investissement en capital humain sont : l'intensité du taux de départ volontiers des employés, le risque de perdre ses employés qualifiés si l'entreprise ne les offre pas un salaire compétitif, la fidélité de l'employé dépend des promotions, le départ volontiers des employés risquent de coûter l'entreprise trop chère.

Les risques concernant l'investissement marketing sont, le risque d'imitation ou copiage des produits qui pourrait affecter l'image de marque, le risque d'insatisfaction d'un des clients qui pourrait réduire la part de marché potentiel, les rumeurs pourraient réduire la crédibilité, les clients qui pourraient avoir une réaction négative envers les actions commerciales, mal compréhension des publicités, la concurrence pourrait menacer la position de l'entreprise sur le marché, la dépense en marketing pourrait dépasser sa rentabilité.

Les risques concernant l'investissement en R&D sont : l'imitation, recherches sans rendement, perte des savoirs et connaissances cumulés grâce à la recherche dès le départ des employés, protection des savoirs coûteuse, l'estimation des coûts et de la durées plus optimiste que la réalité, produits développés qui perdent rapidement leurs valeur à cause de l'évolution rapide des exigences des clients.

Les risques concernant l'investissement en logiciel sont, résistance des employés au changement et au développement, formation en logiciels coûteuse, logiciels trop complexe à manipuler et préférence des anciennes pratiques, la qualité des informations produites dépendant du degré de maitrise de l'utilisateur.

Les risques immatériels se composent, selon le degré d'intensité, des risques liés à l'investissement en logiciel, en recherche et développement, en marketing, en capital humain

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

2-Modèle structurel général proposé pour l'évaluation de la rentabilité des investissements immatériels

Ainsi d'après les indices d'ajustement structurel, on dit que le modèle est acceptable.

Tableau n° 40 : Modèle d'ajustement structurel

	résultat	interprétation
CMIN	720.202	/
Probability level	.000	/
CMIN/df	1.404	Accepter le modèle
RMSEA	0.060	Accepter le modèle
IFI	0.905	Accepter le modèle
CFI	0.903	Accepter le modèle

Source : Traitement des données AMOS 24

En fait les indices d'ajustement structurels indiquent que le modèle est bon, précis et simple, les indicateurs sont aux normes.

Tableau n° 41 : fiabilité et validité convergente

Indicateur	CR	AVE
Valeur	0.847	0.649

Par ailleurs on remarque que le CR est égale à $0.847 > 0.7$, ainsi le AVE est égale à $0.649 > 0.5$, ce qui atteste de la « validité convergente », et signifie que les items, représentent bien, les variables latentes.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Tableau n° 42 : Modèle de mesure globale, régression investre = f (investimmatériel, investri)

		Estimate	S.E.	C.R.	P	CF	CR	AVE
investre	investimmatériel	,710	,112	6,339	***	0.762		
Investire	investri	-0.115	.087	-1.131	.189	-.117		
chi	investimmatériel	,876	,152	5,780	***	0.836	0.915	0.729
lo	investimmatériel	,977	,139	7,052	***	0.934		
ac	investimmatériel	,761	,106	7,201	***	0.822		
rd	investimmatériel	1,000				0.818		
chre	investre	,803	,126	6,348	***	0.818	0.875	0.639
rdre	investre	1,000				0.688		
lore	investre	,998	,126	7,917	***	0.821		
acre	investre	,791	,109	7,260	***	0.849		
acri	investri	,796	,190	4,185	***	0.829	0.878	0.717
lori	investri	1,000				1.110		
rdri	Investri	,644	,170	3,783	***	0.694		

Source : traitement des données AMOS

On peut dire que, le modèle investissement rentabilité, inclut toutes les variables, ayant tous des coefficients supérieurs à 0.5 et ayant selon le test de student, tous les t sont supérieures à 1.96. En fait, le résultat du modèle globale, montre que tous les types d'investissement expliquent la rentabilité immatérielle.

Tableau n° 43 : Corrélation entre l'investissement immatériel et le risque immatériel

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Loading
investim <--> risquim	-,173	,077	-2,263	,024	-2.68

La corrélation entre les deux variables investissement immatériel, risque immatériel n'est pas significative.

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

Interprétation des résultats

D'après les résultats de l'analyse des tableaux de poids de régressions, des contributions factorielles, des covariances et corrélation, on constate que :

- En analysant les résultats liés aux risques on constate que, les risques liés à ce type d'investissement n'ont pas de relations significatives avec la rentabilité, ce qui incite à dire que ces risques n'ont pas une influence notable sur la rentabilité de ce type d'investissement. Par ailleurs, on peut noter une autre limite liée à cette étude qui est le fait que la notion du risque soit liée à sa perception par l'évaluateur, alors que cette étude ne permet pas de faire la distinction entre le cas où le risque ne soit pas significatif ou qu'il soit ignoré par l'évaluateur, deux situations qui ne s'interprètent pas de la même manière.
- La variable investissement immatériel a un impact significatif sur la variable rentabilité immatérielle, ce qui signifie que plus on donne importance à ces investissements plus on participe à l'augmentation de la rentabilité immatérielle, plus précisément une unité de plus d'investissement rapporterait 0.71 unité de rentabilité immatérielle.

Cela nous amène à confirmer les hypothèses H'1, H'2, H'3, H'4 stipulant que l'importance donnée à l'investissement en capital humain, en marketing en R&D et en logiciel a un impact positif sur la rentabilité de ces investissements. Dans le même sens, on peut dire que si on booste nos stratégies d'investissement immatériel, ça aura des avantages futurs. Ce modèle ne peut pas préciser les montants des budgets alloués pour pouvoir obtenir une telle rentabilité car la mesure du degré d'importance et de la rentabilité est qualitative.

- Dans le même sens, l'analyse des corrélations, « importance donnée à l'investissement immatériel, risque immatériel », atteste que la corrélation est négative mais non significative. Cela amène à dire que l'importance donnée aux investissements immatériels n'a pas de relation significative avec les risques liés à ces investissements. Dans le même sens, il n'y a pas de corrélation entre les risques immatériels et l'importance donnée au risque, ce qui amène à dire que soit la constatation de ces risques n'influence pas la

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

décision en termes d'investissement immatériel, on est devant, une acceptation du risque ou une ignorance de sa gravité.

- Par ailleurs, l'analyse des contributions factorielles ainsi que les tests de student, montrent que tous les investissements et les rentabilités avaient des contributions significatives.

D'après ces constatations on peut dire que l'investissement immatériel a un impact positif significatif sur la performance des entreprises privées algériennes, ce qui confirme l'hypothèse générale de cette recherche

Synthèse

En fait, le recrutement d'un personnel compétent et qualifié, est assurément ce qu'espère et vise chaque gérant, il fait des annonces partout, impose des critères restrictif et exige des compétences spécifiques auxquels, seulement quelques personnes peuvent répondre, ainsi , après cette sélection, les candidats doivent encore réussir l'entretien d'embauche, qui constitue un ensemble des tests psychologiques qui mettent la personnalité de la personne en question, avec l'objectif de savoir non pas uniquement à quel point le candidat est compétent, mais encore plus, est ce qu'il peut résister au changement, peut gérer son stress dans des situations critiques, est ce qu'il est motivé pour occuper ce poste, qu'il a ou pas un pouvoir de flexibilité, et s'il a une vision ou une créativité ou pas, selon ce qu' exige le post concerné. Le recrutement représente une procédure bien déterminée dans les entreprises les plus performantes, car c'est la condition n°1 pour garantir une continuité de performance et de succès. Cependant, quelques jours après son recrutement, rien ne garantit que l'employé soit vraiment ce qu'il prétend l'être, car l'épreuve qu'il a passé ne représente pas toujours une évaluation exacte. Par ailleurs, la motivation des nouvelles recrues, comme des anciennes, dépend de ce que la société leurs donne en contrepartie. La réciprocité contrôle les relations sociales à l'intérieur comme à l'extérieur de l'entreprise qui doit être un modèle parfait de la société. Si l'employé ressent qu'il est redevable envers son gérant, il donnera de son mieux pour améliorer son entreprise, ainsi si la culture de son entreprise défend les team-work et l'esprit d'équipe, ils travailleront tous pour défendre un intérêt général, et l'objectif fixé auparavant par les gérants sera leur propre objectif. Dans le monde

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

d'entrepreneuriat comme dans celui du sport, ramener des joueurs compétents tout seul ne te garantira pas la qualification au demi final dans la coupe du monde, en plus d'un entraîneur qualifié, motivé, créatif, qui résiste face aux contraintes, qui croit jusqu'à la dernière minute en lui et fait confiance à son équipe, il faut un financement suffisant, un amour motivant, une forte volonté, une coopération, fraternité et solidarité, un seul objectif qui les réunit et un rêve que personne ne peut détruire. La culture de l'entreprise, son climat, la façon dont elle traite ses employés, les conditions de travail, le degré de motivation et autres sont des conditions, pour qu'on puisse parler d'un personnel ou d'un capital humain à l'origine de succès de son entreprise, d'un élément qui lui distingue et qui fait que telle entreprise est leader et que l'autre est sortie de la course et n'a pas réussi le challenge.

Tout ça pour dire que seule la formation ne suffit pas, on peut pas restreindre l'investissement en capital humain au simple fait qu'on offre des formations, cependant comme on est devant l'évaluation d'une dépense qui est susceptible de générer des avantages économiques, on peut se limiter à ces items pour évaluer l'investissement en capital humain, comme on peut rajouter d'autres items, l'essentiel c'est qu'on évalue toujours l'adéquation du modèle structurel aux données.

Par ailleurs, le développement technologique a changé les règles du marché, le leader restera leader seulement s'il restera plus performant que son challenger qui, surtout dans les pays développés, peut utiliser même des méthodes illégales pour regagner le jeu. L'entreprise peut s'appuyer sur sa marque importante, son secret de fabrication, des inventions ou autres éléments qui sont exposés à un risque sévère de copiage, d'imitation, d'espionnage,...que même le recours à la protection juridique (INAPI) et la disposition d'un système d'information sécurisé ne peut pas en réduire l'effet si elle ne dispose pas d'un personnel qui défend l'intérêt générale avant ses intérêts personnels et qui ne déclare aucune information jugée confidentielle ou qui peut affecter la réputation de l'entreprise.

Les éléments qui expliquent les cash-flows anormaux, qui sont à l'origine de la performance de l'entreprise et qui génèrent un avantage concurrentiel, comme la marque, brevet, secret de fabrication, bonne qualité, Options attractives services après-vente...etc., sont dans la majorité des cas des éléments dont le risque de

Chapitre 4 : Conception d'un modèle de mesure lié à la rentabilité des investissements immatériel

détérioration et d'imitation est énorme. l'entreprise doit s'appuyer sur le savoir-faire, les connaissances, les compétences, l'esprit d'équipe de son personnel qui ne constitue plus une simple ressource ou un facteur de production rigide, mais un actif dont l'entreprise en dépend, servant à son développement et amélioration continue, générant et créant de la valeur par son esprit de créativité évolutif, mettant fin aux risques quelques soient leurs natures, qui s'adapte aux changement, répondant aux besoins d'un client qui est de plus en plus exigeant, en améliorant la qualité de ses services et produits et en créant toujours de la nouveauté, à travers des éléments attractifs, modernes et spécifiques, un personnel qui est en veille stratégique, économique, politique et environnementale...,qui préserve la confidentialité de son entreprise et profite de la fuite informationnelle que peut subir ses concurrents

Cependant tout ça ne peut être généré par n'importe quel employé dans n'importe quelle entreprise, il faut d'abord, qu'il nait un amour d'un homme envers son entreprise (société), et pour créer ce sentiment, on est conditionné par un ensemble de facteurs pour qu'on puisse créer ce climat et par conséquence, bénéficier de l'apport de la ressource humaine à la compétitivité et d'un capital/actif humain à l'origine de l'avantage concurrentiel.

Conclusion du chapitre

Dans ce chapitre, on a tourné la lumière vers les choix et décisions en termes d'investissement immatériel ainsi que leur impact sur la performance des entreprises privées algériennes. La mesure de cet impact directement, en excluant les autres facteurs qui pourraient avoir une influence sur cette relation, n'était possible que grâce à la variable rentabilité immatérielle. Cette variable a permis de parler des avantages que l'entreprise pourrait tirer de son investissement immatériel.

Comme on l'a déjà mentionné dans le chapitre 2, l'investissement immatériel n'est pas toujours un potentiel d'évolution, il risque d'être un destructeur de valeur, et pour savoir est ce que c'est le cas dans notre population, on a introduit la notion de risque immatériel traitant quelques cas, que l'on a jugé important et à ne pas négliger.

D'après les résultats fournis, il est clair que ces risques n'empêchent pas les investissements à rapporter de la valeur à l'entreprise. Une rentabilité immatérielle qui se traduira après à une rentabilité financière.

Les modèles proposés sont inspirés de la relation « investissement, rentabilité, risque » qui caractérise les projets d'investissement matériel, et qui permet de décider d'opter à tel ou tel projet d'investissement en assumant un risque d'échec bien déterminé. Dans notre cas, l'effet des risques est négatif mais non significatif.

En revanche, les investissements immatériels : en marketing, en recherche et développement, en marketing, et en capital humain, sont rentables.

Conclusion générale

Conclusion générale

Cette étude vise à mesurer le degré de rentabilité des investissements immatériels dans les entreprises privées et modéliser leur comportement tout en tenant compte des risques liés à ce flux de richesse. En effet, déterminer l'impact des actions et des dépenses menées par les entreprises sur la performance financière de l'entreprise, est une autre manière pour évaluer l'avantage tiré de ce flux de richesse.

L'investissement immatériel est un flux dont le capital immatériel dépend, et sa rentabilité sera expliquée sur le long ou le court terme par l'amélioration des actifs immatériels détenus, et, par conséquence, par l'augmentation de la valeur de la richesse immatérielle qui reflète la valeur intrinsèque de l'entreprise.

En utilisant le concept « investissement immatériel » au lieu de « charge » ou de « dépense immatérielle », on accordera plus d'importance à ce type d'investissement qui nécessite une étude approfondie avant sa réalisation, car sa nature spécifique, rend le risque lié à cet élément plus intense.

En effet, ce travail traite l'immatériel comme un investissement sur le niveau micro-économique, un investissement dont le cadre comptable l'exclut de son bilan, où on a choisit d'adopter une approche économique pour dépasser ses contraintes. Or que, même en économie ce type d'investissement manque encore d'une définition unanime, complète qui comprend tous les critères qui le caractérisent. L'avantage de ce travail c'est qu'il contribue à l'éclaircissement de ce concept, et sert à savoir le degré de sa rentabilité, de ses risques et de son impact sur la performance de l'entreprise, ainsi, il permet d'avoir une vision sur l'importance donnée à cet investissement et sur le comportement des entreprises en la matière.

En procédant à une analyse des rapports intégrés et d'un questionnaire distribués auprès des cadres travaillants dans des entreprises privées algériennes, ainsi, en procédant à l'analyse descriptif et statistique des rapports tout en s'appuyant sur l'approche hypothético-déductive, on conclue que :

➤ Par rapport à NCA Rouiba, les résultats montrent que cette entreprise donne un intérêt particulier à l'investissement en capital humain et en marketing. Par contre ses bilans et ses actions présentées dans ses rapports, montrent qu'elle consacre un budget limité aux actifs incorporels, ce qui pourrait s'expliquer par son secteur d'activité industriel. L'étude statistique et l'analyse des rapports confirment l'existence d'une relation de cause à effets

entre l'investissement en actif matériel, en actif humain et en marketing, avec le chiffre d'affaire et la valeur ajoutée, des indicateurs de performance financière.

➤ Pour Coca-cola, Schneider, L'Oréal, Danone, on est devant des entreprises performantes, par rapports à tous les standards et leurs rapports intégrés pourraient même constituer des modèles à suivre. Leurs actions et dépenses en terme de l'immatériel sont en cohérence avec leurs performances. Ils donnent une grande importance aux immatériels, et présentent même leurs stratégie de gestion des risques face aux risques immatériels, ce qui distingue ces entreprises.

➤ En fait, l'analyse des états financiers des 37 entreprises privées, confirme l'existence d'une relation de cause à effet significative entre ces investissements en capital humain et en marketing et la performance financière, par contre, la relation entre l'investissement incorporel et la performance n'était pas significative et cela s'explique par sa valeur très réduite au sein des entreprises privées.

Par ailleurs, les résultats de l'analyse du questionnaire, montrent que l'importance donnée à cet investissement a un impact positif sur la rentabilité et que les risques immatériels sont non significatifs.

En effet, à travers l'analyse détaillée du questionnaire, et l'exclusion de certains items non représentatifs, on peut dire qu'on est arrivé à concevoir un modèle permettant l'évaluation du degré de rentabilité des investissements immatériels, selon l'importance donnée à cet investissement et le degré des risques qui y sont liés. Cependant, l'absence d'un échantillon représentative nous empêche de généraliser ces résultats.

De ce fait, après cette étude on est arrivé :

- A confirmer les hypothèses stipulant que l'investissement en capital humain et en marketing ont un impact positif sur la performance financière des entreprises privées.
- A infirmer les hypothèses stipulant que l'investissement en logiciel et en R&D, ont un impact positif sur la performance financière des entreprises privées algériennes
- A Confirmer les hypothèses stipulant que l'importance donnée à l'investissement en capital humain, en marketing en R&D et logiciel ont un impact positif significatif sur la rentabilité de ces investissements.

- A confirmer l'hypothèse stipulant l'existence d'un risque avec un impact négatif non significatif, sur la rentabilité immatériel des investissements immatériels.

Et donc, confirmer l'hypothèse générale de cette étude stipulant que

« L'investissement immatériel a un impact positif sur la performance financière des entreprises privées algériennes. ».

Recommandations spécifiques

Par rapports aux entreprises privées algériennes de notre échantillon, il faut :

- Présenter régulièrement les états financiers qui devraient être disponible au niveau du CNRC, au moins une année après l'exercice concerné.
- Avoir un logiciel ERP, permet aux cadres d'être mieux informées sur ce qui se passe dans tous les sous-systèmes de l'entreprise.
- Donner plus d'importance à l'investissement en capital humain et à toute dépense visant l'amélioration du bien-être des employés.
- Tourner la lumière aux risques liés aux actifs humains, à la réputation, à la marque, liée aux logiciels, aux recherches...etc et tous les risques qui pourraient toucher aux actifs immatériels
- Mieux informer les cadres sur ces risques, et définir les défaillances et les actions correctives de précaution.
- Donner plus d'importance aux actifs incorporels, ayant des valeurs très faibles

En fait, Tant qu'on ne présente pas les rapports financiers régulièrement, on ne peut pas recommander la présentation des rapports intégrés car ces derniers sont complémentaires aux premiers.

Recommandations générales

1- les actifs immatériels sont vulnérables aux risques, les flux immatériels ne sont pas toujours rentables.

Il faut faire des diagnostics permanents, n'attribuer pas les budgets sans avoir des objectifs bien précis liés directement aux éléments immatériels, ainsi, il faut évaluer la performance des actifs immatériels avant et après l'investissement.

2- Il ne faut pas avoir une vision positive sans raison, l'immatériel pourraient être derrière l'échec des entreprises.

L'investissement au sens « dépense d'argent » n'est pas toujours la meilleure solution, il pourrait même être un coût sans contrepartie dans certains cas, des fois on aura besoins, des investissements plus immatériels, « spirituels » qui améliorent la satisfaction, la compétitivité et la performance au sens large sans dépenser un sous.

3- l'immatériel c'est quelque chose de très spécifique

Même les experts ne pourront pas aider les dirigeants dans ces sujets, c'est à eux de comprendre comment maximiser leur richesse immatérielle.

4-Il faut avant tout, investir en immatériel, selon votre besoin, selon votre situation

On ne doit pas préjuger une entreprise selon la valeur des incorporelle inscrites au bilan, des dépenses immatérielles inscrites au compte de résultat, ou à travers la simple lecture des rapports intégrés, tout doit être lié avec sa performance. Ainsi, il faut essayer de mesurer régulièrement le degré de rentabilité de ces investissements immatériels, en posant les bonnes questions aux bonnes personnes

5-On doit tourner la lumière vers la rentabilité des investissements immatériels et aux risques liés à ce dernier ainsi qu'à sa mesure ou son estimation si c'est possible.

6-En partant du principe de l'avantage économique futur, on ne doit pas oublier le goodwill généré en interne

Il peut refléter tous les actifs immatériels détenus par l'entreprise, ainsi que le capital client, le capital fournisseur décrit par certains comme étant des actifs relationnels, ou d'autres actifs dits structurel à l'exemple de l'organisation, du style de management et autres.

7-les actions qui servent au développement des actifs immatériels à l'exemple de la motivation, de la sensibilisation, et toutes pratiques visant l'amélioration des relations avec les clients ou les fournisseurs sont d'autres types d'investissement auxquels on doit donner de l'importance.

8-il faut tenir compte de l'immatériel pour avoir une analyse financière plus complète et une mesure de performance plus pertinente

Donner de l'importance à la richesse immatérielle commence par son identification et son évaluation, ainsi l'intérêt de la gestion, du pilotage et du développement viennent après. Etablir des tableaux de bord et des ratios et indicateurs de performances qui intègrent l'immatériel est une évolution en terme du contrôle de gestion et de l'analyse financière, car on ne peut parler d'une analyse complète si on ne tient pas en compte du capital humain, de la structure et des relations qui différencient chaque entité et qui sont à l'origine de sa performance.

9- L'identification, le suivie et l'évaluation des immatériels, aura certainement des avantages, si on opte à la méthode la moins coûteuses

Toutes les méthodes existantes jusqu'à maintenant, que l'on a précédemment cité (ou pas), portent des insuffisances et des lacunes, et leurs résultats dépendent des informations données par l'entreprise elle-même. Ces informations risquent de ne pas être fiables ce qui peut fausser tous les résultats (des méthodes quantitatives proposées).il est très difficile d'évaluer l'apport de chaque élément immatériel séparément, les charges et les profits peuvent être dépensés ou générés par deux éléments à la fois, l'interaction entre les éléments immatériels et la relation existante entre eux rendent, l'évaluation financière plus difficile.

10-l'évaluation de l'immatériel est la nouvelle tendance, il faut juste s'assurer, avant d'opter pour une telle approche, que la richesse immatérielle soit importante, et qu'on aura des profits à générer.

Evaluer les actifs immatériels est devenu une pratique exercée par quelques cabinets d'expertise, bien qu'elle soit critiquée¹. Il n'est pas sure qu'il viendra le jour où elle soit normalisée ou que les entreprises soient obligées de communiquer la valeur de leurs actifs immatériels, parce que jusqu'à maintenant, on parle uniquement de tentatives d'évaluation.

¹ Lors d'une conférence Alan Fustec a parlé de l'immatériel, du bien être et de la performance et il a essayé de mettre en valeur l'évaluation des actifs immatériel, d'insister sur la nécessité de reconnaître le concept du passif immatériel considéré comme un potentiel de développement par ce dernier. En fait, plusieurs chercheurs et praticiens ont critiqué cette pratique jugée un peu subjective qui risque d'encourager la manipulation des informations et d'encourager les entreprises à gonfler leurs bilans ou maquiller leur rapport intégré par des informations dont la crédibilité est très difficile à vérifier, sans oublier le coût de cette procédure. Pourtant, l'expert et le chercheur la défendait, surtout qu'il a déjà réalisé l'évaluation du patrimoine immatériel de quelque entreprises dans le cabinet Ernest & Young

11- la communication sur l'immatériel, à travers des rapports internes, facilite la prise des décisions et aide à améliorer la performance de l'entreprise

L'exigence d'une communication du type qualitatif ou quantitatif concernant l'immatériel est nécessaire, ainsi des rapports périodiques de suivi, de contrôle et d'évaluation peuvent aider les décideurs à bien gérer cette richesse.

12-il ne faut pas se limiter à des indicateurs financiers qui donnent une vision historique, il faut suivre les immatériels pour avoir une vision plus projetée sur le future

En fait, Les dirigeants et les parties prenantes ne doivent plus se baser uniquement sur des chiffres financiers, même leur tendance à s'intéresser aux engagements envers l'environnement et la société ne suffit pas. Il faut encore qu'ils s'intéressent aux engagements de l'entreprise envers ses employés qui sont la clé de son succès, à travers des formations, stages, rémunération attractive, un climat de travail favorable qui leur motive à être plus productif, ainsi qu'à l'évaluation de ce qu'elle possède comme éléments immatériels et ce qu'elle engage pour leur préservation, gestion et développement. En effet, le bien être de l'actif humain ainsi que la possession et la préservation des éléments immatériels sont aujourd'hui à l'origine de la performance de l'entreprise, de l'augmentation de sa valeur et de son évolution.

Limites liées à cette recherche

- Ce qui rend cette recherche difficile, c'est le fait qu'elle traite deux concepts ambigus, l'immatériel et la performance, dont la relation a été prouvée auparavant, dans d'autres contextes, mais qui reste difficile à cerner avec précision surtout dans le contexte de l'Algérie.
- Les montants affectés et les budgets attribués à l'investissement immatériels ne sont pas détaillés dans les états financiers ;
- La difficulté d'évaluation de ce genre d'actifs (logiciels, marques..) lorsque ils soient créés à l'intérieur de l'entreprise ;
- La difficulté de la réévaluation des éléments immatériels détenus par l'entreprise, ce qui rendent les informations comptables qui les concernent moins fiables.
- L'absence d'informations qualitatives détaillées sur ces éléments.
- En plus de ces limites, les formations académiques divulguées ne traitent pas profondément la comptabilisation du goodwill et des actifs incorporels en générale.
- On n'a pas étudié le même échantillon d'entreprises ;

- les montants ne reflètent pas la valeur des immatérielles avec précision ;
- la non constatation du risque « dit immatériel » ne signifie pas son absence, ça peut refléter son ignorance ou négligence ;
- Le décalage qui peut exister entre la rentabilité financière et la rentabilité immatérielle ;
- La difficulté de séparer l'impact des flux présents des flux passés dans (le cas des montants) ;
- Le questionnaire concerne uniquement la zone d'Alger, alors que les rapports financiers concernent des entreprises situées dans plusieurs endroits

Perspective de recherche

Cette étude constitue un premier essai en matière d'évaluation de la rentabilité immatérielle, c'est une tentative pour modéliser le comportement des entreprises privées en matière d'immatériel, tout en tenant compte, des risques qui pourraient rendre ces flux sans valeur. C'est une étude qui a essayé de tourner la lumière vers la face cachée des actifs immatériels qui ne sont pas toujours des potentiels créateurs de valeur, et pourraient même être derrière l'échec de l'entreprise.

Une question qui doit être toujours posée par les cadres dirigeants, investir en immatériel ne pourrait pas être considéré toujours comme une bonne action, tant qu'on n'est pas sûr, qu'on va générer des avantages économiques et que les risques ne soient pas sévères.

Au futur, pour moi en tant que chercheuse donnant toujours importance à la nécessité de la modélisation du comportement des entreprises en terme des flux immatériels, j'essaierais de mettre en valeur la méthode qualitative comme méthode de mesure de la rentabilité immatérielle de ces investissements, qui sont considérées comme générateurs des flux financiers et contributeurs à la performance financière de l'entreprise, ça va être mis en valeur, certainement, surtout que certains des cadres interrogés, s'intéressent à voir les résultats. En fait leurs attitude favorable donne une bonne impression, ça montre que même au terrain, on est conscient l'importance de ces flux et de la nécessité de l'évaluation de cette richesse.

Cette étude est d'une grande valeur, pour ceux qui s'intéressent à l'évaluation de l'entreprise, à la mesure de la performance, aux risques et surtout des investissements. Pour de futures recherches, je conseil, d'essayer d'explorer chaque variable séparément des autres, ça méconnue la synergie qui caractérise ces flux, mais ça assure, une population interrogée mieux informée et ça donne des résultats, moins compliqués et plus significatifs. Comme,

l'immatériel, en général, c'est un concept qui requiert un minimum de connaissance dans tous les domaines, on doit s'assurer avant de choisir cette thématique, qu'on pourra vraiment contribuer à l'enrichissement de ce sujet et que l'on dispose d'un minimum de connaissance en management, en marketing et en finance d'entreprise.

Annexe n°1 : Outil de mesure de la performance globale des entreprises

Comptabilité environnementale Un système d'information efficient sur le degré de raréfaction des éléments naturels engendré par l'activité des entreprises, utilisable pour réduire cette raréfaction et pour informer les tiers...L'objectif est double : d'une part, évoluer les coûts engagés par une entreprise pour protéger l'environnement, d'autre part, estimer les coûts de dégradation de l'environnement par celle-ci (Christophe, 1995)

Norme ISO 14000 La famille ISO 14000 traite principalement du management environnemental. ISO 14001:2015 permet d'aider un organisme à obtenir les résultats escomptés de son système de management environnemental, lesquels constituent une valeur ajoutée pour l'environnement, pour l'organisme lui-même et pour les parties intéressées. En cohérence avec la politique environnementale de l'organisme, les résultats escomptés d'un système de management environnemental incluent :

- l'amélioration de la performance environnementale ;
- le respect des obligations de conformité ;
- la réalisation des objectifs environnementaux.

L'ISO 31000 fournit aux entreprises et autres organisations des lignes directrices pour intégrer la prise de décisions en tenant compte des risques dans leur administration, leur planification, leurs rapports, leurs politiques, leurs valeurs et leur culture. Il s'agit d'un système ouvert, fondé sur des principes, qui rend la norme applicable dans chaque contexte. La norme internationale sert à gérer à la fois les risques au niveau de l'entreprise et les risques stratégiques et opérationnels dans le fonctionnement quotidien ou les projets. La norme ISO 31000 a été révisée en 2018, près de 10 ans après sa première publication en 2009. Elle est par conséquent mieux adaptée à la situation actuelle du marché et tient compte des nouveaux défis auxquels sont confrontées les organisations. Quelques exemples : la complexité croissante

des systèmes économiques et les nouveaux facteurs de risque, tels que les monnaies numériques et la cybercriminalité. Source :<https://www.nbn.be/fr/iso-31000>

Norme IMAS	Le système communautaire de management environnemental et audit (EMAS) vise à promouvoir une amélioration continue des résultats environnementaux de toutes les organisations européennes, ainsi que l'information du public et des parties intéressées. Règlement CE N°761/2001 du parlement européen et du conseil social
Comptabilité sociale	« Il s'agit d'un système d'information qui vise à exprimer la contribution négative ou positive de l'entreprise à son environnement, inversement de saisir les effets de la société sur l'entreprise. Elle doit permettre à la direction de l'entreprise à la fois de gérer ses responsabilités dans les domaines sociaux et sociétaux et d'en rendre compte aux tiers concernés, capron(2000)
La norme SA 8000	Fournit une base de certification fondée sur le respect des droits fondamentaux des travailleurs développés en 1997 par l'organisation nord-américaine Social Accountability International SAI. Appelé précédemment Council of économique prioprities (CEP).elle se base sur les conventions organisationnelles du travail (OIT) ainsi que sur d'autres codes internationaux portant sur divers domaines : travail des mineurs, santé, sécurité, liberté d'association, droit à la négociation collective, non-discrimination, conditions de travail et rémunération, système de gestion en matière sociale
La norme AA 1000	La norme de la performance sociale AA 1000 est spécialisée dans la responsabilité sociale et éthique. Elle offre un cadre de référence ou benchmark sur la base duquel l'entreprise peut définir ses propres valeurs et objectifs en matière de performance sociales et éthique et amorcer un dialogue avec ses parties prenantes.
Le bilan Social	« Le bilan social récapitule en un document unique Les principales données chiffrées permettant d'apprécier la situation de l'entreprise dans le domaine sociale, d'enregistrer les réalisations effectuées et de mesurer les changements intervenus au cours de l'année écoulée et des années précédentes art L 438-3 du code du travail .Globale
Guide SD1	Guide SD1 21000 Guide pour la prise en compte des enjeux du

21000	développement durable dans la stratégie et le management de l'entreprise (AFNOR 2003)
Norme ISO 26000	Norme ISO 26000 La norme ISO 26000 est la désignation de la future norme internationale qui donnera des lignes directrices pour la responsabilité sociétale. Cette norme est destinée aux organismes de tous types, dans le secteur public ou privé, les pays développés et en développement. Elle contient des lignes directrices et n'est pas destinée à la certification comme le sont les normes 9001 et 14001.
Evolution du Balanced Scorecard BSC	<p>Evolution du BSC selon Kaplan et Norton 2001 en élargissant les champs du BSC classique à la RSE.</p> <ul style="list-style-type: none"> • SBSC : Il s'agit d'un BSC spécifique à la responsabilité sociétale, mettant en œuvre les objectifs sociaux et environnementaux (Hockerts, 2001). • TBSC : c'est un modèle reposant sur une série de six relations causales entre les parties prenantes (Suipizet, 2002).
Triple Bottom Line reporting	La TBL, notion développée par John Elkington EN 1997, défend l'idée selon laquelle la performance globale d'une entreprise doit être mesurée en fonction de sa triple contribution à la prospérité économique, à la qualité de l'environnement et au capital social
Reporting GRI	La GRI définit des lignes directrices pour la mise en œuvre des rapports développement durable et propose des indicateurs de performance répartis en 3 sections : économique, environnementale, sociale

Source : Renaud. A et Berland. N « Mesure de la performance globale des entreprises, May 2007, France, Submitted on 2010, < halshs-00544875> adapté.

Annexe n°2: Mesure de compétence : experts

	Mesure de croissance/renouvellement	Mesure de l'efficacité de la compétence	Mesure de la stabilité de la compétence
Expert de l'entreprise	Composante interne		
	Niveau de formation	Proportion d'experts dans l'entreprise	Age moyen
	Investissement en formation	L'effet de levier ¹	Ancienneté
	Evaluation ²	Valeur ajoutée par expert	Situation salariale relative
	Rotation du personnel		Turnover des experts ³
	L'apport des clients à la compétence		

¹ C'est un indicateur qui concerne les experts, il mesure le rôle qu'ils jouent dans la capacité de l'entreprise à générer du chiffre d'affaire

Bénéfice par expert = bénéfice / recette * recettes / nombres de salariés et indépendants * nombre de salariés et indépendants / nombre d'experts, Le dernier ratio représente l'indicateur de l'effet de levier

² A travers des entretiens d'évolutions de carrière, une échelle de notations, analyse à travers des méthodes statistiques

³ Le nombre de démission enregistré au cours de l'année est divisé par le nombre de personnes employées au début de la même année

Turnover interne (changement de poste au sein de l'entreprise), Turnover externe (personnel qui quitte la société), turnover < 5 % = situation stable mais statique, turnover > 20 % = dynamique et changement

Annexe n°3 : Mesure de compétence, composante interne et externe

Croissance/ renouvellement	Efficienc	Stabilité
Investissement	Chiffre d'affaire par membre du personnel	Age de l'entreprise
Contribution des clients	Mesure des valeurs et de l'attitude à l'égard de leur milieu professionnel	Rotation du personnel administratif
		Ratios de nouvelles recrues
Rentabilité par client	Indice de satisfaction des clients	Pyramide des âges de la clientèle
		Ratios des clients fidélisés
Croissance organique	Indice de gain /perte de contrats	Fréquences des commandes successives
	Ventes par client	

Source : Source : Etabli sur la base du « Sveiby. E. « La nouvelle richesse des entreprises » pp 266,277 ; 1997 »

41%		Age moyen de tous les employés
		34 -12

Source : Sveiby.K.E « la nouvelle richesse des entreprises, p303, 1997

Annexe n5 ° : indicateurs sur le capital humain et leur mesure

indicateurs	Mesure
La culture	Dynamisme et motivation des collaborateurs, Taux de participation aux événements, implication sur les projets, salaire au rendement...
Savoir-faire	Existence d'une charte des valeurs et des bonnes pratiques, niveau d'adhésion du personnel, fréquence d'actualisation de la charte...
Esprit d'équipe et niveau d'efficacité collective	bon, moyen, mauvais
Compétences	Compétences Complémentarité des cursus, niveau de formation, pourcentage des dépenses
Diversité des profils	Parité homme/femme, courbe des âges
Fidélité et loyauté	Evolution du taux de turn over, absentéisme

Source : Source : Etablit par nos soins sur la base de « Préjean. P et Proust .G, Identifier les valeurs immatérielle des PME, 12 principales valeurs immatérielles dans les PME et indicateurs de mesure associés », Revue française de comptabilité, n° 495, Février 2016.

Annexe n°6 : Indicateurs de mesure liés à la marque

Indicateur	Mesure
La protection juridique	Existence d'une personne en charge, dépôt de marque, suivis des dépôts
Singularité	Nombre d'homonymes, nombre de voisins verbaux ou visuels
Notoriété	Indice de notoriété spontanée et assistée
Visibilité	Budget publicitaire en valeur absolue et relative au chiffre d'affaire, nombre de citation, (dans la presse, nombre de salon, nombre d'actions sponsoring, mécénat) présence sur la toile (site...)

Source : Etabli par nos soins sur la base de : Préjean. P et Proust .G, (2016), Op.cit.

Annexe n°7 : Capital structurel interne, indicateurs et mesures

indicateurs	Mesure
L'organisation interne	Manuel des procédures, Existence, nombre, labellisation, Fréquence d'actualisation
Partage des savoirs	Processus formalisé permettant le transfert de savoir, boites à idées, knowledge-management.
Maitrise de la qualité	Nombre de retours, taux de rebus, Existence d'une procédure de gestion de la qualité
Système d'information	Fiabilité (nombre de pannes ou de dysfonctionnement par an) facilité d'usage, sécurité, assurance, Fréquence de mise à jour du reporting.
Développement d'outils internes	Nombre d'outils en support du savoir-faire, fréquences des mises à jour, Fréquence d'utilisation.
Recherche et développement	Politique d'innovation, Dépense en recherche et développement son évolution, taux de retour sur

	investissement de ces dépenses.
Intelligence économique	Existence d'un responsable de veille économique, d'outil, sensibilisation et formation des personnels sur le sujet.

Etabli par nos soins sur la base de : Préjean. P et Proust .G, (2016), Op.cit.

Annexe n°8 : Indicateurs de mesure lié au capital client

Capital client/Indicateurs	Mesures
Suivi de relations clients	Suivi des relations client, Existence de base de données clients (Customer Relationship Management)
Niveau de dépendance aux clients	Part des plus grands clients sur le chiffre d'affaire
Fidélité	Ancienneté, récurrence, Evolution dans le CA, perte de clients
Développement	Part relative des nouveaux clients dans le portefeuille
Offre de service	Nombre des services accessoires lié au produit principal ou service

Source : Etabli sur la base de Préjean. P et Proust .G (2016), Op.cit.

B- Le capitale relation avec les partenaires et ces indicateurs

Annexe n° 9 : Indicateurs de mesuré liés à la relation avec les partenaires

Réseau et relation avec les partenaire/indicateurs	Mesures
Relation de confiance	Durée moyenne de la relation ; Nombre de fournisseur ou des parties prenantes de plus de 3 ans sur le nombre total
Niveau de dépendance relative	Poids de la PME pour un fournisseur
Niveau de présence et d'intégration dans l'environnement	Intégration des réseaux professionnels (syndicats, club,..) Partenariat institutionnels ou opérationnels.
Existence d'une cartographie des parties prenantes	Entretien de la relation avec chacune d'entre elles (fréquences des échanges, durée moyenne de la relation).

C-Image, notoriété et réputation, indicateurs de mesure

Annexe n°10 : Indicateurs de mesure liés à l'image, la notoriété et la réputation

Image notoriété et réputation/indicateurs	Mesures
Image	Engagement de la société dans les projets à responsabilité sociale, Défense d'une cause, traçabilité de la chaîne de production.
Notoriété	Action médiatique et/ou de promotion de la part des dirigeants, sponsoring
réputation	Absence de litige, existence d'une procédure de gestion de crise.

Source : Etabli sur la base de Préjean. P et Proust .G (2016), Op.ci

Annexe n°11 : normalité des données selon les indices de skewness and Kurtosis

	Skewness		Kurtosis						
	Statistiques	Erreur standard	Statistiques	Erreur standard					
ch1	-0,894	0,226	0,227	0,447	lo1	-1,009	0,226	0,277	0,447
ch2	-0,592	0,226	-0,793	0,447	lo2	-1,219	0,226	1,302	0,447
ch3	-0,797	0,226	-0,445	0,447	lo3	-1,563	0,226	2,525	0,447
ch4	0,308	0,226	-1,415	0,447	acre1	-1,211	0,226	0,766	0,447
ch5	-0,373	0,226	-0,708	0,447	acre2	-1,187	0,226	0,763	0,447
ch6	1,14	0,226	-0,052	0,447	acre3	-1,688	0,226	2,787	0,447
ch7	-1,284	0,226	0,82	0,447	acre4	-0,811	0,226	-0,439	0,447
ch8	-1,037	0,226	0,528	0,447	acre5	-0,305	0,226	-1,085	0,447
ch9	-0,496	0,226	-0,524	0,447	acre6	-0,169	0,226	-1,381	0,447
ch10	-0,119	0,226	-1,166	0,447	rdre1	-1,327	0,226	1,246	0,447
chre1	-1,127	0,226	1,34	0,447	rdre2	-1,054	0,226	0,548	0,447
chre2	-1,046	0,226	0,938	0,447	rdre3	-1,23	0,226	1,208	0,447
chre3	-0,142	0,226	-0,622	0,447	rdre4	-1,152	0,226	0,833	0,447
chre4	-0,893	0,226	0,277	0,447	rdre5	-0,596	0,226	-0,695	0,447
chre5	-1,296	0,226	1,684	0,447	rdre6	-0,649	0,226	-0,443	0,447
chre6	-0,393	0,226	-0,784	0,447	lore1	-1,309	0,226	1,127	0,447
chre7	-1,286	0,226	1,75	0,447	lore2	-1,184	0,226	0,813	0,447
chri1	-1,203	0,226	0,928	0,447	lore3	-1,598	0,226	2,244	0,447
chri2	-0,323	0,226	-0,69	0,447	lore4	-1,524	0,226	1,938	0,447
chri3	-1,123	0,226	0,403	0,447	lore5	-1,425	0,226	1,487	0,447
chri4	-0,921	0,226	0,297	0,447	lore6	-1,339	0,226	1,167	0,447
chri5	0,01	0,226	-0,714	0,447	lore7	-1,393	0,226	1,426	0,447
chri6	-0,87	0,226	-0,157	0,447	acri1	-0,639	0,226	-0,56	0,447
ac1	-0,986	0,226	0,679	0,447	acri2	-0,764	0,226	0,165	0,447
ac2	-1,116	0,226	0,833	0,447	acri3	-0,583	0,226	-0,386	0,447
ac3	-1,219	0,226	1,009	0,447	acri4	-0,342	0,226	-0,585	0,447
ac4	-0,638	0,226	-0,366	0,447	acri5	-0,461	0,226	-0,324	0,447
ac5	-0,812	0,226	0,124	0,447	acri6	-0,506	0,226	-0,436	0,447
rd1	-0,802	0,226	-0,143	0,447	acri7	-0,188	0,226	-0,883	0,447
rd2	-0,982	0,226	0,475	0,447	rdi1	-0,1	0,226	-1,038	0,447
rd3	-1,114	0,226	0,727	0,447	rdi2	0,169	0,226	-0,757	0,447
rd4	-0,492	0,226	-0,873	0,447	rdi3	0,099	0,226	-0,912	0,447
rd5	-0,005	0,226	-0,838	0,447	rdri4	-0,253	0,226	-0,541	0,447
rdri5	-0,186	0,226	-0,239	0,447	lori2	-0,216	0,226	-0,631	0,447
rdri6	-0,229	0,226	-0,721	0,447	lori3	0,015	0,226	-0,705	0,447
lori1	-0,55	0,226	-0,391	0,447	lori4	-0,928	0,226	0,088	0,447

Questionnaire pour la préparation d'une thèse de doctorat

Spécialité contrôle de gestion et comptabilité

Problématique traitée : « l'impact des choix et des décisions en terme de l'investissement immatériel sur la performance des entreprises algériennes privées ».

Cher collaborateur, en remplissant ce questionnaire vous allez contribuer à un travail de recherche scientifique, et ses résultats dépendent fortement de la qualité des informations que vous allez fournir et du degré d'importance que vous allez accorder à cette étude.

L'objectif de ce questionnaire, ce n'est pas d'évaluer votre entreprise en tant que telle, ni de chercher à comprendre spécifiquement son état, parce que on vise à établir un modèle qui concerne un ensemble d'acteur dont votre entreprise fait partie. Le modèle et le traitement sera réduit à une équation du type $y = a + bx_1 + cx_2 + \dots$ et les résultats seront analysés globalement

Merci pour votre collaboration.

Quel est votre type d'activité ?

- production ;
- Services ;
- Commercialisation

Quel est votre secteur d'activité ?

.....

Le poste occupé.....

	Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à fait d'accord
1-l'investissement immatériel					
L'importance donnée à l'investissement en capital humain					
1-On attribue un budget important à la formation					
2-On offre des formations pour les nouveaux employés					
3-On offre des formations au moins une fois par an					
4-Tous les nouveaux employés passent par une période de stage rémunérée					
5-L'employé doit supporter une partie des charges liées à sa formation					
6-Le niveau de scolarité ainsi que les diplômes détenus sont les critères essentiels pour embaucher quelqu'un					
7-Les employés auront besoin du training (formation) lors de l'acquisition de nouveaux équipements ou logiciels					
8-Les employés déclarent à leurs cadres s'ils ont besoin d'une formation					
9-Les employés s'auto-forment pour s'adapter avec les changements qu'ils soient internes ou externes.					
10-pour les tâches les plus complexes on préfère recourir à un expert (sous-traitance) que développer des compétences spécifiques					
La rentabilité de l'investissement en capital humain					
11-Après les stages, les nouveaux employés seront plus prêts à exécuter leurs tâches					
12-La période des stages permet d'avoir un personnel avec des compétences spécifiques					
13-Les formations minimisent le taux d'absentéisme					
14-Les formations réduisent le taux des accidents de travail					
15-Les formations assurent que le service soit de qualité					
16-La formation est un des facteurs qui minimisent le départ volontiers des employés					
17-Le recrutement d'un nouvel employé qualifié constitue un potentiel d'évolution pour l'entreprise.					
Risques qui réduisent la rentabilité des investissements en actif humain					
18-Les conditions de travail des fois rendent l'employé moins productif					
19-le risque de départ volontiers des employés est énorme					

20-si le salaire n'est pas compétitif, l'entreprise risque de perdre ses employés qualifiés					
21- seulement en offrant des promotions qu'on s'assure que l'employé soit motivé pour travailler durablement dans l'entreprise					
22-Les formations et stages risquent d'être très coûteux par rapports aux avantages anticipés					
23-Le départ volontiers d'un employé qui a bénéficié des formations pourrait coûter l'entreprise trop chère					
L'investissement en capital structurel					
L'importance donnée à l'investissement en capital structurel (Action commerciale, R&D, logiciel)					
L'action commerciale					
24-On attribue un budget important aux actions commerciales (publicité, promotion...)					
25-les actions commerciales sont effectuées chaque année pour préserver et améliorer l'image de marque					
26-on a besoin de la publicité pour faire-connaître ses produits, ses services, les promotions, les nouvelles offresetc.					
27-On préfère créer notre marque que d'acquérir des licences ou des franchises					
28-on affecte un budget supplémentaire aux actions commerciales en cas d'un Bad-buzz et ou d'une rumeur					
R&D					
29-Le budget attribué à l'investissement en recherche et développement est très important					
30-votre processus de production passe d'abord par une phase de recherche et développement					
31- la recherche et le développement sont essentiels pour votre pérennité					
32-les recherches sont au cœur de votre activité					
33-on préfère bénéficier des produits des recherches entamées par d'autres entreprises					
Logiciel et matériel					
L'importance donnée à l'investissement en TIC					
34-le budget affecté à l'acquisition des nouvelles technologies est important					
35- le renouvellement des équipements obsolètes est une exigence pour être en					

veille stratégique					
36- l'acquisition de nouveaux logiciels est une action stratégique qui vise le développement de l'entreprise					
La rentabilité de l'investissement en capital structurel					
Les actions commerciales					
37- les actions commerciales permettent à l'entreprise de se démarquer et fidéliser ses clients					
38-avoir une bonne image de marque permet à l'entreprise d'octroyer des crédits facilement					
39- la bonne réputation garantit des relations solides avec les fournisseurs					
40-les gens qualifiés et compétents sont attirés vers les entreprises les plus connues					
41-l'entreprise se distingue par rapport à ses concurrents grâce à sa marque, ses promotions et ses offres spéciales					
42-c'est très difficile de savoir si les actions commerciales ont été rentables					
La rentabilité de la recherche et développement					
43-la R&D permet à l'entreprise d'être innovante					
44-grâce aux R&D L'entreprise se distingue des autres entreprises					
45-la R&D permet à l'entreprise de posséder les dernières technologies					
46-la R&D permet à l'entreprise de renouveler son portefeuille de produit en permanence et cibler de nouveaux marchés					
47-la R&D permet à l'entreprise de minimiser ces coûts					
48-on fait des recherches pour avoir des produits ou emballage bio					
La rentabilité de l'investissement en TIC					
48-l'acquisition d'un nouvel équipement augmente votre productivité					
49-l'acquisition d'un nouveau logiciel réduit la durée d'exécution des tâches					
50-certains logiciels augmentent la qualité des informations produites					
51-certains logiciels rendent les tâches plus faciles					
52-certains logiciels facilitent la prise des décisions					

53-certains logiciels rendent la communication des informations entre les unités moins coûteuses					
54- certaines logiciels permettent d'améliorer la transparence et la fiabilité des informations					
Risques de non rentabilité des actions commerciales					
54- le risque d'imitation (copiage) peut détruire votre marque					
55-l'insatisfaction d'un des clients pourrait affecter les autres (bouche à oreille)					
56- votre réputation est menacée par les rumeurs qui pourraient réduire votre crédibilité					
57-les clients pourraient avoir une réaction négative envers les actions commerciales					
58-les clients pourraient mal comprendre votre publicité					
59-la concurrence intense menace votre position sur le marché					
60-les actions commerciales sont très coûteuses par rapport à leur rentabilité					
Risque de non rentabilité de la R&D					
61- vos concurrents pourraient imiter facilement vos nouveaux produits ou services					
62-une grande partie des recherches entamées est sans rendement					
63-l'entreprise risque de perdre le savoir cumulé développé grâce à ces recherches si l'un de ces employés quitte l'entreprise					
64-la protection des savoirs, idées et produits développés est très coûteuse (la propriété intellectuelle INAPI)					
65-Les estimations initiales du coût et de la durée des recherches pourraient être trop optimistes					
66-Les exigences des clients s'évaluent à n'importe quel moment au cours du projet ce qui pourrait diminuer la valeur des produits développés					
Risque de non rentabilité de l'investissement en logiciels					

67- Les employés résistent des fois au changement et au développement technologique					
68-les formations suivies par les employés pour utiliser de nouveaux logiciels sont coûteuses					
69-certains logiciels sont très compliqués ce qui rendent les pratiques anciennes plus sûres					
70-la qualité des résultats fournis par les logiciels dépend toujours du degré de maîtrise de l'utilisateur					

Annexe 12 : Commandes liées au traitement des données à l'aide du STATA

Test de spécification

```
. import excel "D:\Soumia Rouag\tt thèse\BDD.xlsx", sheet("Feuill1") firstrow

. drop in 149
(1 observation deleted)

. drop in 149
(1 observation deleted)

. egen entreprise = group (A)

. xtset entreprise
    panel variable:  entreprise (balanced)

. xtset entreprise B, yearly
    panel variable:  entreprise (strongly balanced)
    time variable:  B, 2014 to 2017
                delta:  1 year

. xtreg vaactifnet astturnover der roa CHI AI AM SE, re

Random-effects GLS regression                Number of obs   =           148
Group variable: entreprise                  Number of groups =            37

R-sq:                                       Obs per group:
    within = 0.6790                          min =           4
    between = 0.7645                          avg  =           4.0
    overall = 0.7260                          max  =           4

Wald chi2(7) =           356.40
corr(u_i, X) = 0 (assumed)                   Prob > chi2     =           0.0000
```

vaactifnet	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
astturnover	-3.00e+08	2.64e+08	-1.14	0.256	-8.18e+08	2.18e+08
der	8.13e+08	4.96e+08	1.64	0.101	-1.59e+08	1.78e+09
roa	-4.48e+09	1.30e+09	-3.46	0.001	-7.02e+09	-1.94e+09
CHI	.8819694	.1289663	6.84	0.000	.6292	1.134739
AI	.9375264	10.13781	0.09	0.926	-18.93221	20.80726
AM	2.214851	.49129	4.51	0.000	1.25194	3.177761
SE	2.897245	.3976889	7.29	0.000	2.117789	3.676701
_cons	1.49e+09	5.70e+08	2.62	0.009	3.78e+08	2.61e+09
sigma_u	1.372e+09					
sigma_e	4.057e+09					
rho	.10264442	(fraction of variance due to u_i)				

```
. xttest0
```

Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects

```
vaactifnet[entreprise,t] = Xb + u[entreprise] + e[entreprise,t]
```

Estimated results:

	Var	sd = sqrt(Var)
vaactif~t	9.41e+19	9.70e+09
e	1.65e+19	4.06e+09
u	1.88e+18	1.37e+09

Test: Var(u) = 0

```
chibar2(01) = 14.41  
Prob > chibar2 = 0.0001
```

Test d'hausman

```
. xtreg vaactifnet astturnover der roa CHI AI AM SE, re
```

```
Random-effects GLS regression      Number of obs   =    148  
Group variable: entreprise         Number of groups =     37
```

```
R-sq:                               Obs per group:  
  within = 0.6790                    min =          4  
  between = 0.7645                    avg =         4.0  
  overall = 0.7260                    max =          4
```

```
corr(u_i, X) = 0 (assumed)           Wald chi2(7)    =   356.40  
                                           Prob > chi2     =    0.0000
```

vaactifnet	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
astturnover	-3.00e+08	2.64e+08	-1.14	0.256	-8.18e+08	2.18e+08
der	8.13e+08	4.96e+08	1.64	0.101	-1.59e+08	1.78e+09
roa	-4.48e+09	1.30e+09	-3.46	0.001	-7.02e+09	-1.94e+09
CHI	.8819694	.1289663	6.84	0.000	.6292	1.134739
AI	.9375264	10.13781	0.09	0.926	-18.93221	20.80726
AM	2.214851	.49129	4.51	0.000	1.25194	3.177761
SE	2.897245	.3976889	7.29	0.000	2.117789	3.676701
_cons	1.49e+09	5.70e+08	2.62	0.009	3.78e+08	2.61e+09
sigma_u	1.372e+09					
sigma_e	4.057e+09					
rho	.10264442	(fraction of variance due to u_i)				

```
. hausman fixe
```

	— Coefficients —			
	(b) fixe	(B) .	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
astturnover	-3.10e+08	-3.00e+08	-1.03e+07	.
der	2.19e+09	8.13e+08	1.37e+09	3.09e+08
roa	-3.92e+09	-4.48e+09	5.59e+08	.
CHI	.8070503	.8819694	-.0749191	.0225365
AI	30.23926	.9375264	29.30173	16.744
AM	.9898452	2.214851	-1.225006	.3817086
SE	2.255878	2.897245	-.6413673	.0595889

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg
 B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$$\begin{aligned} \text{chi2}(3) &= (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B) \\ &= 4.98 \\ \text{Prob}>\text{chi2} &= 0.1735 \\ & (V_b-V_B \text{ is not positive definite}) \end{aligned}$$

Test d'hétéroscédasticité

```
. xtreg vaactifnet astturnover der roa AM AI CHI SE, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =    148
Group variable: entreprise              Number of groups =    37

R-sq:                                    Obs per group:
    within = 0.6790                       min =          4
    between = 0.7645                       avg =         4.0
    overall = 0.7260                       max =          4

                                           Wald chi2(7)    =   356.40
corr(u_i, X) = 0 (assumed)                Prob > chi2     =    0.0000
```

vaactifnet	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
astturnover	-3.00e+08	2.64e+08	-1.14	0.256	-8.18e+08	2.18e+08
der	8.13e+08	4.96e+08	1.64	0.101	-1.59e+08	1.78e+09
roa	-4.48e+09	1.30e+09	-3.46	0.001	-7.02e+09	-1.94e+09
AM	2.214851	.49129	4.51	0.000	1.25194	3.177761
AI	.9375264	10.13781	0.09	0.926	-18.93221	20.80726
CHI	.8819694	.1289663	6.84	0.000	.6292	1.134739
SE	2.897245	.3976889	7.29	0.000	2.117789	3.676701
_cons	1.49e+09	5.70e+08	2.62	0.009	3.78e+08	2.61e+09
sigma_u	1.372e+09					
sigma_e	4.057e+09					
rho	.10264442	(fraction of variance due to u_i)				

```
. predict residus
(option xb assumed; fitted values)
```

```
. gen residu2 = residu^2
```

```
. reg residu2 astturnover der roa AM AI CHI SE
```

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	148
Model	2.8152e+43	7	4.0217e+42	F(7, 140)	=	204.07
Residual	2.7591e+42	140	1.9708e+40	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.9107
				Adj R-squared	=	0.9063
Total	3.0911e+43	147	2.1028e+41	Root MSE	=	1.4e+20

residu2	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
astturnover	-1.75e+19	7.38e+18	-2.38	0.019	-3.21e+19	-2.96e+18
der	9.81e+19	1.33e+19	7.40	0.000	7.19e+19	1.24e+20
roa	-1.18e+20	3.65e+19	-3.23	0.002	-1.90e+20	-4.59e+19
AM	2.07e+10	1.33e+10	1.56	0.122	-5.60e+09	4.71e+10
AI	-1.54e+11	2.54e+11	-0.60	0.546	-6.57e+11	3.49e+11
CHI	7.13e+10	3.64e+09	19.57	0.000	6.41e+10	7.85e+10
SE	1.13e+11	1.09e+10	10.29	0.000	9.10e+10	1.34e+11
_cons	-1.68e+19	1.43e+19	-1.18	0.240	-4.50e+19	1.14e+19

Correction de l'hétéroscédacité à travers la méthode des moindres carrées généralisées

```
. xtgls vaactifnet astturnover der roa CHI AI AM SE
```

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalized least squares

Panels: homoskedastic

Correlation: no autocorrelation

```
Estimated covariances   =      1      Number of obs   =     148
Estimated autocorrelations =      0      Number of groups =      37
Estimated coefficients   =      8      Time periods    =       4
                               Wald chi2(7)    =    395.70
Log likelihood          = -3516.571    Prob > chi2     =    0.0000
```

vaactifnet	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
astturnover	-2.97e+08	2.65e+08	-1.12	0.263	-8.17e+08	2.23e+08
der	5.18e+08	4.76e+08	1.09	0.277	-4.16e+08	1.45e+09
roa	-4.39e+09	1.31e+09	-3.35	0.001	-6.96e+09	-1.82e+09
CHI	.8586677	.1308927	6.56	0.000	.6021227	1.115213
AI	-1.917517	9.141748	-0.21	0.834	-19.83501	15.99998
AM	2.471473	.4786178	5.16	0.000	1.533399	3.409547
SE	3.041599	.3932824	7.73	0.000	2.27078	3.812418
_cons	1.48e+09	5.12e+08	2.90	0.004	4.79e+08	2.49e+09

Bibliographie

Articles

A

- Alan Murran, Donald Sinclair, David Power, Rob Gray, (2006). Do financial markets care about social and environmental disclosure? Further evidence and exploration from the UK. Accounting”, Auditing & Accountability Journal, 19(2),228– 256
- Al Ali Addav Sami , l'investissement en hommes et sa rentabilité, L'Economiste | Edition N°:126 Le 21/04/1994, disponible sur :
<https://www.leconomiste.com/article/linvestissement-en-hommes-et-sa-rentabilite>
- Alban THOMAS, 3 Décembre 2004, « L'économétrie des panels », Formation SPDS, Paris.
- Alex Coad et Rekha Rao, 2006, « Innovation and firm growth in complex technologie sectors”, a quantile régression approche, cahier de la maison des sciences économiques 2006-50-ISSN 1624-0340.
- Alpaslan, M., Green, S., & Mitroff, I. (2009). Corporate governance in the context of crises: towards a stakeholder theory of crisis management. Journal of Contingencies and Crisis Mana
- Amel Zidi « l'impact du partenariat capital risquer, entrepreneur dans la création de valeur : une synthèse de la littérature »5 journée internationales de la recherche en science de gestion, Mars 2006, Tunisie, HAL <01270332>, submitted on 9 August 2016
- Amir Quasim, Aymen.E Haddad, et Nacer.M, AbuGhazaleh (2013) « Goodwill accounting in the United Kingdom: the effect of International Financial Reporting Standard”, Review of business and finance studies, Volume 4, n°1.
- Anne Laure. Farjaudon. 2010« De la comptabilisation au pilotage : »le cas des marques, le capital immatériel : Etat des lieux et perspectives », Montepelleier, France. halshs-00525833v2f
- Antony YOUNG & Lucy AITKEN « profitable marketing communication, a guide to marketing returns on Investment » (2007), KOGAN PAGE, London and Phyladelphia. PP 15-95
- A.Seetharaman, M.Balachandran et A.S.Saravanan (2004), « Accounting treatment of goodwill: yesterday, today and tomorrow. Problems and prospects in the international perspective». Journal of intellectual capital, 5(1), 131-152.

- Angéle Renaud, Berland Berland. « mesure de la performance globale des entreprises ». Comptabilité et Environnement ", May 2007, France. CD-Rom, 2007. <halshs-00544875>
- Arnt. Verriest et Ann.Gaeremynck, (2009)« What determines goodwill impairment? », Review of Business and Economic Literature, KU Leuven, Faculty of Economics and Business, Review of Business and Economic Literature, vol. 0(2), pages 106-128.

B

- Belén. Villalonga, (2004), 'Intangible resources, Tobins q, and sustainability of performance differences', Journal of Economic Behavior & Organization, Vol 54, 205-230.
- Bo Clarsson and Erol Taymaz (1991), "The role of technological progress and economic competence in economic growth", working paper, Stockholm, No 311, 1991
- Bouden Ines et Jean François Casta (2012) « l'identification du capital immatériel dans les états financiers : problématique et enjeux », Capital immatériel, stratégie et performance économiques, P-V Ngobo (ed) economica, France.
- Bruno Fabre (2010) le rôle de la diffusion d'information relatives aux actifs immatériels auprès des parties prenantes : synthèse et illustration », Capital immatériel : état de lieux et perspectives Montpellier, France.

C

- Carole. Abbey, (2017), « L'importance du capital immatériel comme facteur de création de valeur », Académie de comptabilité, Conférence du 16 Mai.
- Casta J.F. (1999) cité par Lionel Escarffre, (2002), « Contribution à l'analyse des déterminants de l'offre d'information sur le capital intellectuel », Gestion et management, université Paris Dauphine.
- « Capital immatériel, 7 jours pour comprendre », (2006), CIGREF, PDF.
- C. Bessieux-Ollier, Monique Lacroix et Elisabeth Wallier. (2006), « Le capital humain : approche comptable versus approche managériale : Revue internationale sur le travail et la société, 1705-6166, PP 25-5.
- Christophe Hurlin, (sd), l'économie des données de panel, modèles linéaires simples », Ecole doctorale Edocif, Séminaire méthodologique.
- Christophe. THIBIERGE (1997), « Contribution à l'étude des déterminants de la comptabilisation des investissements immatériel », thèse pour l'obtention du titre de docteur en sciences de gestion, université paris ix – dauphine, France.

- Clarsson. B et Taymaz, Erol (1991), “The role of technological progress and economic competence in economic growth”, working paper, Stockholm .
- C.Ollier Bessieux, Marie Chavent, V.Kuentz, E.Walliser, « Les effets de l'adoption obligatoire des normes IFRS sur les incorporels : le cas de la France. La place de la dimension européenne dans la Comptabilité Contrôle Audit, May 2009, Strasbourg, France, 2009. halshs-00458968.
- CORRINE Bessieux -Ollier et ELISABETH Walliser (2010), « le capital immatériel Etat des lieux et perspective »,« Le capital immatériel, identification, mesure et pilotage », Université de Montpellier 1, revue française de gestion n°207, Lavoisier, Paris, PP 85-92.article
- Corrine Bessieux-Ollier, Monique Lacroix et Elisabeth Walliser, May 2006, « capital humain : mesure, management et reporting, un état des lieux sur le plan théorique et pratique », comptabilité et contrôle, audit des institutions, Tunisie, <Halshs-00548090> article
- Corinne.Van .Der.Yeught, Line bergery, Isabelle Dherment Frère « Les compétences éthiques créent-elles de la valeur ? Colloque ‘gouvernance et création de la valeur’, Avril 2012, France, Hal-00689805.

D

- Damoduran, Asawath (2007), dealing with intangible, valuing Brand names, flexibility and patents, Stern school of business. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1374562> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1374562>
- Doris M Merkl-Davies, Niamh M Brennan (2007). Discretionary disclosure strategies in corporate narratives: incremental information of impression management?” Journal of Accounting Literature, 26, 116–194.
- Dehbi.Sara et Angade .Khadidja , « DU POSITIONNEMENT EPISTEMOLOGIQUE A LA METHODOLOGIE DE RECHERCHE : QUELLE DEMARCHE POUR LA RECHERCHE EN SCIENCE DE GESTION ? »,Revue Economie , Gestion et Société, N°20 Aout 2019.

E

- Ebner. Alexander et Bocek. Fabien, (2015), « Best practices as to how to support investment in intangible asset», working paper 101.
- Erik Breaynjolfson, Lorin M.Hitt, Shinkyu.Yang, (2002),”Intangible assets, computers and organizational capital”, Paper 138.
- Estelle. Quelette, Isabelle belley Ferris et Simon Leblon, « Guide d'économétrie appliqué pour STATA pour ECN3950 et FAS3900 », université de montréal, aout 2005,
- ellamrani Ben Hananal and Souad Houfaïdi, « satisfaction du personnel: validation d'une échelle de mesure dans le contexte des administrations publiques Marocaines », International Journal of Innovation and Applied Studies, Vol. 18 No. 4 Dec. 2016, pp. 1056-1073.

F

- Françoise Quairel., « Contrôle de la performance Globale et responsabilité sociale de l'entreprise », Comptabilité, Audit et Institutions, May 2006, France, Halsh<05548050>, Submitted on décembre 2006.
- Stephen. H.P (2009), « Accounting for intangible assets: there is also an income statement; Columbia business school.

J

- Jacques Maitress, Gilbert cette, Yusuf Kocoglu, « les technologies de l'information et de la communication en France, diffusion et contribution à la croissance » « Economie et statistique,2000, n°339,340, 9/10.
- Jalloui. Issam, (2008) « Relation entre le capital immatériel des PME manufacturières et leur performance : Une étude exploratoire, mémoire, Université du Québec à trois Rivières
- Jan. Mohammed, Mitho Khan Bhatti, Ghulam Ali Jariko et Abdul Wahid Zehri, (sd)“Importance of Human Resource Investment for Organizations and Economy: A Critical Analysis”, Journal of Managerial Sciences Volume VII Number I. http://www.qurtuba.edu.pk/jms/default_files/JMS/7_1/JMS_January_June2013_127-133.pdf
- Jayane M.Godfrey, Paul R.Mather, Alan.L.Ramsay (2003). Earnings and impression management in financial reports: The case of CEO changes. Monach dept of accounting and finance working paper No68.

- J. b backhuijs et al 9 juin 1999“Measuring and reporting intellectual capital Experience Issues and prospects”, Final Report for the Benefit of the Dutch Ministry of Economic Affairs and the Intangible Assets Pilot Project Sounding Board Group, Amsterdam.
- Jean François Casta, Olivier Ramond, Lionel Escaffre, « Intangible investment and accounting numbers usefulness: an empirical study of the european stock market », First European institute for advanced studies in management:” visualizing, measuring and managing intangibles and intellectual capital”, October 2005, Italy, submitted on (2013).
- Jean-François Casta et Olivier Ramond, (2008), « Investissement en capital immatériel et utilité de l’information comptable étude comparative sur les marchés financiers, britanniques, espagnoles et français » PP43, 83, <Halsh.00679568> submitted on 20 Mars 2012.
- Jean-Gilles Cahn, (2012) « l’investissement immatériel, nouvelle main invisible ? », Lettre de prospectif n° 35, Friedlend Paper.
- Jean-Gilles Cahn., (2010) « l’investissement immatériel, nouvelle main invisible ? », Lettre de prospectif n° 35, Friedlend Paper Source : www.editions-eyrolles.com/livre
- Josée. St Pierre, Benoit Lavigne, Héléne Bergeron (2005) « les indicateurs de performance financière et non financière complémentarité ou substitution ?, Etude exploratoire sur des PME manufacturière, Université de Québec à trois Rivières, Canada
- Jo-Michel Dahan, (2016), 3eme conférence sur les actifs immatériels territoriaux « investissement immatériel, entreprises innovantes et contraintes de financement : enjeux et nouvelles approches », Organisée par la Chaire européenne de l’Immatériel en collaboration avec la Caisse des Dépôts et Consignations
- Jean François Casta, Oliver Ramond, Lionel Escaffre, (2005) « Intangible investment and accounting numbers usefulness: an empirical study of the european stock market », Firste European institute for advanced studies in management:” visualizing, measuring and managing intangibles and intellectual capital”, Italy.
- J.J.Hox and T.M. Bechger , “An introduction to structural equation modeling”, Introduction Structural Equation Modeling, Family review 11,354-373.

- Judith Saghroun. et Jean Yeves Eglem, (2008), « A la recherche de la performance globale de l'entreprise : la perception des analyses financières », comptabilité, contrôle, audit 2008/I(Tom 14),PP 93,118.

H

- H el ene. Bergeron « Les indicateurs de performances en contexte PME quel modèle à appliquer ? »,2i eme congrès de l'AFC, May 2000, France.
- Hichem Sadouk, Youssef Fahmi, Sami Ben Jabeur et Abdellatif Taghzouti « La perception du capital immatériel par le marché financier marocain : une étude exploratoire », IPAG Business school, 184, Boulevard saint-Germain, 75006, Paris, France, working paper 2014-314.

I

- Ibanda Kabaka Paulin, (2016) « l'importance des dépenses d'investissement immatériel sur la croissance des investissements économiques », <hal-01306377> .
- Indra Abeysekera , J.Guthrie. (2005),” An empirical investigation of annual reporting trends of IC in Sri Lanka”. Critical Perspective on Accounting, 16, 151–163.
- Ines Bouden , Jean Fran oisCasta., (2016)« L'identification du capital immatériel dans les  tats financiers : problématique et enjeux »
- Ines Bouden et JEAN François Casta., (2011) « L'identification du capital immatériel dans les  tats financiers : problématique et enjeux », sous la direction de Paul-Valentin Ngobo. Management du capital immatériel, Economica, Paris, PP 77-98
- Issor zineb , (2017) « la performance de l'entreprise : un concept complexe aux multiples dimensions », ,projectics/proy ctica/2n 17 PP93-103.

G

- Ghozl ene Oubya. « Contribution à l'étude des déterminants de la performance globale de l'entreprise : impact de la création de valeur pour le client sur la performance des entreprises hôtelière en Tunisie. Université Cote d'Azure.Français, <NNT/2016AZUR0028><tel-01635959> ? 16 Novembre 2017.
- Graeme.Wines, Ron Dagwell et Carolyn Windsor (2007), « Implications of the IFRS goodwill accounting treatment “, Managerial Auditing Journal. 22(9)
- Gramayuni Rindi Rika (2015), « the effect of intangible asset, financial performance and financial policies on the firm value”, International Journal of Scientific & Technology research Volume 4, ISSUE 01.

- Grégory Wegmann, Benoît Pigé et Viet Ha Tran Vu APORS « représentation territorialisée de la performance. les rapports de développement durable dans le secteur de la construction automobile et du transport aérien en asie et en europe éditions, « prospective et stratégie » 2015/6 numéro 6, pages 81 à 95 article disponible en ligne à l'adresse : <https://www.cairn.info/revue-prospective-et-strategie-2015-6-page-81.htm>

K

- Kevin.K Li. et Richard.G Sloan,(2017) « Has goodwill accounting gone bad?», Hoas School of business, University of California Berkeley.
- Kraatz, M. S., & Love, E. G. (2009). Studying the dynamics of reputation: A framework for research on the reputational consequences of corporate actions. *Research Methodology in Strategy and Management*.
- Kusum .L.Ailawadie et Kevin Lane Killer, (2004), « Understanding retail branding : conceptual insight and research priorities », *Journal of Retailing*, volume 80,Issue 4, PP 331,342.

L

- L.C. Hunter and Webstar. Elizabeth and Anne Wyatt. October (2005), “Measuring intangible investment”, Intellectual propriety research institute of Australia, Working Paper. No 18/05
- Léa. Boureau, «Contribution de la dimension conformité règlementaire à la mesure de la performance des systèmes de management environnemental proposition d’un outil de mesure », Ecole Supérieure des mines de Paris, 2012.Français <NNT : 2012ENMP0059><Pastel-00819102> ,18 décembre 2012.

M

- Malgozata. Guyot « Communication financière volontaire des sociétés françaises sur l’actif immatériel et sa perception par le marché », *Gestion et management*. Institut National des Télécommunications, 2010. Français. ffNNT : 2010TELE0005ff. fftel-00843590fthèse, 2010.
- Martin Uzik, Jean-Peter Fringes, (2013) ,« Intangible assets, the fourth production factor », Berlin school of economics and law, Berlin institute of finance, innovation and digitalization .

- Melchior Salgado. (2013), La performance : une dimension fondamentale pour l'évaluation des entreprises et des organisations. hal-00842219f.
- Mohamed-Larbi Aribou. L'évaluation comptable de l'immatériel dans les entreprises high-tech. Revue Française de Comptabilité, Ed. comptables-Malesherbes, (2009), pp.12. <halshs-00445609>
- Manu.CARRICANO et Fanny.POUJOL “Analyse de données avec SPSS, synthèse de cours et exercice corrigé », 2009, Pearson Education, France
- M.P. Lycklama, Y.K. Grift, J.M.J. Blommaert, (2012), “Goodwill measures value creation of acquisitions an empirical study”, university Utrecht, financial accounting, discussion paper series n°12-21.
- Mousumi. Bhattacharya and Patric .Wright, (2004) Managing human assets in an uncertain world: Applying real option theory to HRM, Working paper,PP 3-4.

N

- Nicolas.Bernard. et François-Xavier.Simon, « Le contrôle de gestion en mouvement », Etat de l'art et meilleure pratique, Eyrolles, Edition d'organisation, Paris, 2010.
- Nkakene. Molou. Laurence(2012), “Investissement immatériel et performance d'entreprise cas des PME camerounaises,FR-CIEA, Dakar.

O

- Oliver Avril et Didier Dumont, (2006), « Comment évaluer le capital immatériel de l'entreprise », dossier gestion de l'entreprise.

P

- Pablo. Fernandez (2002), « valuation of brands and intellectual capital, technical report IESE Business School, Research Paper No 456.
- Pharoah. (2003). Corporate reputation: the boardroom challenge. Corporate Governance, 3(4), 46-51.
- Pfarrer, M. D., Pollock, T. G., & Rindova, V. (2010). A tale of two assets: The effects of firm reputation and celebrity on earnings surprises and investors' reactions. Academy of Management Journal, 53(5), 1131-1152.
- Pierre Prejean, « capital immatériel », Dossier spécial, Revu française de comptabilité N°495 Février 2016, PP 25-26.
- Pierre Schevin, (2005), “Dépréciation d'un goodwill : les nouvelles règles IAS/IFRS”. R.F.C. 382.PP 48-50

- Préjean. Pierre et Proust .Guillaume, Identifier les valeurs immatérielle des PME, 12 principales valeurs immatérielles dans les PME et indicateurs de mesure associés », Revue française de comptabilité, n° 495, Février 2016.

R

- Robert. Obert, (2013) « Le regroupement d'entreprises par étapes », revue française de comptabilité, N465.
- Rodolphe, Durand« Management stratégique des ressources et performance des firmes : Une étude stratégique des entreprises manufacturières françaises (1993-1996) Gestion et management, HEC. Paris, 1997.<NNT :1997EHEC0050><Pastel-00894805>,Submitted en 22 May 2014
- Richard Heiens, RobT leach,Leanne C. Mcgrath(2007), « the contribution of intangible assets and expenditure to shareholder value, Journal of strategic management, Vol 15.

S

- Sandrine Boulerne et Jean Michal Salhut , (2014), « Les normes IFRS ont-elles amélioré le contenu informationnel des immatériels? Le cas des entreprises françaises coté », comptabilité contrôle et audit, 2010/1, Tom 16, PP 7-32.
- SAADAT Iyidogan, (sd) « Le rôle des investissements immatériels dans les restructurations de l'industrie », IAM de Montpellier, Medit n° 3/94.
- STEPHANE Leymarie, (2001), « la prise en compte de l'investissement immatériel, cas des expérimentations, laboratoire ORLEANAS de gestion, Faculté de droit, de l'économie et de gestion.
- Steven L. Henning, Barry L. Lewis and Wayne H. Shaw (2000), Valuation of the Components of Purchased Goodwill, Journal of Accounting Research, vol. 38, no. 2, PP 375,386.
- Stephen. H Penman et George. O. May, (2009), “Accounting for intangible assets there is also an income statement”, Center for excellence in accounting and security analysis, Columbia business school.
- Simon leblond Isabelle belley ferris, octobre 2004, « guide d'économétrie appliquées à l'intention des étudiants du cours ECN 3950 », université de Montréal.

- “Structural equation modeling using AMOS, an introduction”, division of statistic and scientific computing, the university of texas at Austin, august 2012.

T

- Takefumi Ueno, Genik Sakakibara et Sanshiro Uchino (2015), « Accounting for goodwill and manipulation », University of Shizuoka, Japan, Accounting management.
- Tucker, L., & Melewar, T. C. (2005). Corporate reputation and crisis management : the threat and manageability of anti-corporatism. Corporate Reputation Review, 7(4), 377-387.
- « Propriété intellectuelle vécue, les actifs immatériels de l’entreprise », Mars, 2012-Mai2013, Onzième ouvrage contenu dans le site :
<http://propr:indus.vecue.pagesperso-orange.fr>
- <https://www.mataf.net/fr/eco/edu/apprendre-leconomie/qu-appelle-t-on-investissement-immateriel> visité le 27/01/2019 à 18:39

V

- Véronique bon et Sylvie.Taccola« de l’engagement RSE des pme à leur performance sociétale. enjeux et explicitation éditions | « prospective et stratégie » 2015/6 numéro 6 | pages 97 à 113 issn 2260-0299 isbn 9782954226347 article disponible en ligne à l'adresse : <https://www.cairn.info/revue-prospective-et-strategie-2015-6-page-97.htm>
- Viet Ha Tran Vu et Cam Tu Doan APORS « la représentation de la performance comme possibilité de modification des règles du jeu. le cas de l’overloading au vietnam benoît pigé, éditions « prospective et stratégie » 2015/6 numéro 6 pages 137 à 147, article disponible en ligne à l'adresse :
<https://www.cairn.info/revue-prospective-et-strategie-2015-6-page-137.htm>
- Vincent CHAUVET , « Construction d’une échelle de mesure de la capacité d’absorption », XII conférence de l’association Internationale de management stratégique , les cotes de carthage, 3,4,5 et 6 juin 2003.

Y

- Yassine Louzzani(2006), “immatériel et performance des entreprises : cas des entreprises industrielles en France, Gestion et management, Université des sciences sociales, Toulouse I, Français, < halshs-00008639>

Z

- Zied Belaid et H el ene Bergeron, « Pratique de calcul des coûts, utilisation de l'information et performance dans les PME manufacturières », Comptabilité, Contrôle, Audit et Institutions, May 2006, Tunisie, Halsh-00548084, Submitted on 18 Décembre 2010.

Livres

- Barlan. A et al, comptabilité approfondie, MD expertise comptable, Editions Foucher, 92170, Vanves, 2009, PP78 ,83
- Bernard Martory . et Françoise Verdier, (2000), « Comment traiter le goodwill ? Pratique d'une théorie », comptabilité contrôle et audit, 2000/2, Tom 6, pp 175-193.
- Françoise Giraud, Olivier Saulpic, Gérard Nauleau, Marie H el ene Delmond, Pierre-Laurent Bescos, « Contrôle de Gestion et Pilotage de la Performance », 2e édition, Guallino editeur, Paris, 2005.pp 65,75.
- Jean Michel Cousineau. « Economie du travail », « La théorie du capital humain la scolarité et l'expérience », 1989 ,2i me Edition, Gaotan morin, Québec, PP 67-75,
- Judith Saghroun. et Jean Yeves Eglem, (2008), « A la recherche de la performance globale de l'entreprise : la perception des analyses financières », comptabilité, contrôle, audit 2008/I(Tom 14),PP 93,118.
- Robert. O, Le petit IFRS, les notions clés en 22 fiches les normes internationales pr sent es par thèmes. Dunod, Paris, 2014 ;
- Robert. O et Marisse. M.P, Manuel et application, Dunod, Paris, 2011.
- « Propriété intellectuelle vécue, les actifs immatériels de l'entreprise », Mars, 2012- Mai2013, Onzième ouvrage contenu dans le site :
<http://propr:indus.vecue.pagesperso-orange.fr>
- <https://www.mataf.net/fr/eco/edu/apprendre-leconomie/qu-appelle-t-on-investissement-immateriel> visité le 27/01/2019   18:39
- " لبرق. ع و اخرون. اثراء للنشر والتوزيع. مكتبة الجامعة الشارقة. دليل المبتدئين في استخدام التحليل الإحصائي باستخدام AMOS . ص ص83-97

Rapports

- Maurice Lévy et Jean-Pierre Jouyet, (2006) « L'économie immatériel, la croissance de demain », rapport de la commission sur l'économie de l'immatériel, Paris, France.
- MARIE-ANGE Andrieux (2009) « Mettre enfin l'immatériel au service de la connaissance. », Dossier Economie de la connaissance.
- Regroupement d'entreprises et changement dans les participation", guide sur les versions révisées des normes IFRS et IAS 27, Deloitte & Touche.
- Sarah Guillo, Caroline Mini et Rémi Lallement, « l'investissement des entreprises françaises est-il efficace ? », Les synthèses de la fabrique n°22, octobre 2018, rapport
- V. « l'investissement en capital humain via l'enseignement et la formation post-obligatoires », perspective économique de l'OCDE, Edition de l'OCDE, 2001/2 n°70, PP 183-204, CAIRN INFO
- Werner Clement, Gerhard Hammrer and Karl Schwarz. « Intangible Investment from an evolutionary perspective », OECD, 1998.
- Where is the wealth of nations, measuring capital for 21 st century, the world bank, washintong.D.C, (2006)
- Wim. Vosselman, « Measuring intangible investment, initial guidelines for the collection and comparison of data on intangible investment “, Netherland central bureau of statistics, OCDE 1988. Rapport
- اثراء للنشر و التوزيع. مكتبة الجامعة الشارقة. ص ص 83-97 AMOS " . دليل المبتدئين في استخدام التحليل الإحصائي باستخدام " لبرق. ع و اخرون

Thèse et mémoires

- Damien. Pans, « Critère de décision pour investissement matériel et immatériel dans l'entreprise type »Haute Ecole Groupe ICHEC - ISC St-Louis - ISFSC Enseignement supérieur de type long de niveau universitaire, Mémoire présenté par pour l'obtention du diplôme de Master en "SCIENCES COMMERCIALES" Année académique 2011 – 2012 ;
- Christophe. THIBIERGE (1997), « Contribution à l'étude des déterminants de la comptabilisation des investissements immatériel », thèse pour l'obtention du titre de docteur en sciences de gestion, université paris ix – dauphine, France.

- Jalloui. Issam, (2008) « Relation entre le capital immatériel des PME manufacturières et leur performance : Une étude exploratoire, mémoire, Université du Québec à trois Rivières
- Natalie. Bénét, « La mesure de la performance, système d'incitation et assignation des droits décisionnels : une analyse de la performance sous le prisme du design organisationnel. Le cas du secteur hôtelier en région PACA, Gestion et management ». Université Nice Sophia Antipolis, 2014, Français, <NNT :2014NICE0033><Tel-011274440>
- Samuel Chrétien, « La performance environnementale des entreprises et le risque de la réputation : une approche axée sur le comportement », Mémoire présentée au programme de maître en finance en vue de l'obtention du grade Maître en Science (M. S. C), 2016, Faculté d'administration, Université de Sherbrooke.
- Natasja Steenkamp (2007). Intellectual capital reporting in New Zealand: refining content analysis as a research method. Auckland University of Technology. Newzealand Thèse

-

Lois et normes

- La loi 07/11 du 25 novembre 2007, portant système comptable financier.

SITE WEB

- <http://observatoire-immateriel.com/wp-content/uploads/2015/08/Formation-Le-Que-sais-je-de-lImmat--riel1.pdf>
- Site web : <http://Observatoire-immateriel> « lettre de l'économie de l'intelligence, du savoir et de la création, n°16, mai 2012
- <http://www.reseaucerta.org> V. « la rentabilité d'un investissement informatique », CERTA, publié en novembre 2014, consulté le 14/07/2019 à 11 :05
<http://otherways.be/wp-content/uploads/2014/11/PANSDAMIENMOSSOUXJEAN.pdf>
- <http://observatoire-immateriel> « lettre de l'économie de l'intelligence de savoir et de la création », N°17, Décembre 2012

- <http://observatoire-immateriel>, « lettre de l'économie, de l'intelligence, de savoir et de la création », n°18, Avril 2013
- « Le pilotage et la valorisation de l'entreprise par les actifs immatériels, cahier n°30, L'académie, sciences techniques comptables financière
- Capital immatériel 7 jours pour comprendre », CIGREF, PDF
- « Stimuler l'investissement immatériel pour une croissance plus forte et durable », Perspective économique de l'OCDE, volume OCDE, 2015.
<http://www.oecd.org/fr/economie/perspectives/stimuler-investissement-juin-2015.pdf>
- « Le pilotage et la valorisation de l'entreprise par les actifs immatériels, cahier n°30, L'académie, sciences techniques comptables financières.
https://www.lacademie.info/system/files/assets/cahiers/cahier_academie_30_-_le_pilotage_et_la_valorisation_de_lentreprise_par_les_actifs_immateriels.pdf
- <https://www.karos.fr/magazine/qualite-de-vie-au-travail/absenteisme-turnover-ce-que-ca-coute-a-votre-entreprise>, 2 octobre 2018, consulté le 31/08/2019.
- <http://c-rse.net/5-tendance-communication-marketing> -2017-269193/03/02/2019 consulté à 10h47min
- Rapport intégré Shneider Electric
<https://www.schneiderelectric.com/ww/fr/documents/Financial2/2018/05/rapport-integre-2017-tcm52-388655.pdf>
- Rapport intégré L'Oréal <https://www.loreal-finance.com/fr/rapport-annuel-2017/chiffres-clés>
- Danone registration document, Groupe Danone Pdf, consulté le site pour plus de détail
http://danone-danonecom-prod.s3.amazonaws.com/Danone_-_Registration_Document_2017.pdf
- Rapport intégré COCA-COLA 2017, pour plus de détail visitez le site
<https://cocacolahellenic.com/en/investors/reports/2017-integrated-annual-report/>
- <https://www.cairn.info/concepts-en-sciences-infirmieres-2eme-edition--9782953331134-page-13.htm> consulté le 29/01/2022 à 17:05h

Table des matières

Introduction Générale.....I-IX

Chapitre 1 : Approche comptable économique et financière de l'immatériel

Section 1 : l'immatériel, identification et typologie.....	3
1-L'immatériel, définition du concept et son origine.....	3
1-1-l' immatériel, un investissement ou une dépense ?.....	3
1-1-2-l'immatériel un actif ou un capital ?.....	6
1-1-3-Immatériel, incorporel, intellectuel ou intangible ?.....	6
1-2-l'immatériel classification et typologie.....	7
1-3-Le capital humain, un élément immatériel central.....	10
2-l'investissement immatériel définition, typologie et rentabilité.....	11
2-1-l'investissement immatériel, des tentatives de conceptualisation.....	12
2-2- les éléments d'investissement immatériel les plus répondus.....	14
2-2-1-La recherche et développement.....	15
2-2-2-La formation.....	16
2-2-3-l'acquisition des logiciels.....	16
2-2-4-L'action commerciale ou l'investissement en marketing.....	17
2-3-la rentabilité de l'investissement immatériel.....	17
2-4-L'investissement immatériel selon une vision macroéconomique.....	20
Section 2 : L'immatériel, un investissement ou une charge : traitement en comptabilité.....	22
1-l'immatériel, critère de comptabilisation.....	22
1-1-L'importance de la prise en compte de l'immatériel en comptabilité.....	23
1-2- Identification, typologie selon les normes comptables.....	24
1-3-L'immatériel comptabilisé et les difficultés liées à son évaluation.....	25
2-Typologie de l'immatériel et leur traitement comptable selon les normes IAS/IFRS.....	27
2-1-l'actif incorporel, immatériel qui répond au critère de comptabilisation.....	28
2-2-1-Le goodwill, immatériel acquis.....	30
2-2-3- autres éléments immatériels.....	39
2-3-Le goodwill généré en interne.....	40

Section 3 :L'évaluation de l'immatériel, une solution à la méconnaissance comptable de l'immatériel.....	41
1-l'intérêt de l'évaluation de l'actif immatériel.....	41
2-les méthodes d'évaluation de l'immatériel.....	42
2-1-les méthodes classiques d'évaluation de l'immatériel.....	43
2-2-l'évaluation à travers des données financières.....	43
2-3-constater et évaluer l'immatériel à travers le marché financier.....	46
2-4- l'évaluation de l'investissement immatériel facteur de réduction des coûts cachés.....	47
2-5-Evaluation séparative des actifs intellectuels.....	48
3-les nouvelles méthodes de l'évaluation de l'immatériel.....	48
3-1-la nouvelle méthode des flux actualisées.....	49
3-2-la méthode des 7D-value.....	50
chapitre 2: La performance de l'entreprise et de l'immatériel une appréhension théorique	
Section 1 : la performance de l'entreprise en tant que concept.....	56
1-La notion performance : une évolution conceptuelle.....	56
1-1-de la réduction du coût à la création de valeur.....	56
1-2-La performance : un concept multicritère.....	58
1-3- typologie de la performance.....	61
2-la performance et la responsabilité sociétale deux concepts qui se convergent.....	62
2-1- Des actionnaires, aux parties prenantes.....	62
2-2-Des rapports financiers aux rapports intégrés.....	63
3-La mesure de la performance, choix, conception, intérêt et difficulté d'évaluation.....	65
3-1-l'intérêt de l'évaluation de la performance.....	66
3-2- les indicateurs de performance, choix et conception.....	67
4-la mesure de la performance : vers des indicateurs non financiers.....	67
4-1- l'approche financière de la mesure de la performance.....	68
4-2-les limites de l'approche financière et le recours aux indicateurs non financier.....	69
4-3-l'approche moderne/ la performance élargie et ces indicateurs.....	71
Section 2 : L'immatériel un facteur de performance et de création de valeur.....	73
1-l'investissement immatériel et la croissance économique.....	73
1-1-l'immatériel en microéconomie, un créateur de valeur.....	74
1-2-L'immatériel en macroéconomie, une source de croissance économique.....	77

2- la théorie des ressources : ressource based view	78
2-1- Le capital humain comme un facteur de création de valeur.....	79
2-1-1- le capital humain : ressource et compétence comme fondement à la croissance.....	79
2-1-2- une compétence organisationnel au cœur de la création de valeur.....	81
2-2-l'innovation explicateur de croissance.....	82
2-3- La réputation de l'entreprise et sa performance.....	82
3-Performance sociale, performance économique et immatériel.....	83
4- l'actif immatériel et d'autres éléments, influence et relation.....	83
4-1-l'immatériel et le marché financier.....	83
4-1-1- la communication sur l'immatériel.....	84
4-1-2- information immatérielle, influence des lecteurs (share-holders).....	85
4-1-3- Information immatérielle et cours boursier.....	86
4-2-l'immatériel et la structure du capital.....	87
4-3-l'immatériel et la technologie.....	87
Section 3 : la performance et les risques liés aux actifs immatériels.....	89
1-la mesure de la performance des éléments immatériels.....	89
1-1-l'intérêt de l'évaluation de la performance des éléments immatériels.....	90
1-2- éléments immatériels, indicateurs de performance et leur mesure.....	91
1-2-1-Indicateurs proposés par Sveiby. K.E (1997).....	91
1-2-2-indicateurs proposés par Préjean. P et Proust. G (2016).....	92
2-risques liés aux actifs immatériels des destructeurs potentiels de valeurs.....	94
2-1- risque capital humain et impact sur la performance et actions correctives.....	95
2-2- Formation et risque de départ des employés.....	98
3- risque liés aux logiciels.....	99
4-l'entreprise face au risque réputation.....	101
4-1- les risques réputation.....	101
4-2- comportement pour faire face aux risques réputation.....	102
Chapitre 3 : l'investissement immatériel et la performance selon une lecture des rapports financiers.	
Section 1 : l'immatériel chez NCA Rouïba, une histoire de 10 ans.....	106
1- Qu'est-ce que NCA Rouïba fait pour le développement de sa richesse immatérielle selon ses rapports intégrés ?.....	106
1-1- stratégie d'investissement en capital humain par ordre chronologique.....	108

1-2-stratégie d'investissement en capital client/action commerciales.....	108
1-3-stratégie d'investissement en R & D et en logiciel.....	110
2-Impact des investissements immatériels chez ROUIBA sur la performance financière illustré par CA et VA.....	111
3-Comportement de NCA Rouiba face au risque réputation.....	116
Section 2 : modélisation de l'impact de l'investissement immatériel sur la performance des entreprises privées.....	118
1-Méthodologie.....	118
1-1-Les données de panel.....	118
1-2-test de spécification ou test d'homogénéité.....	119
1-3- Modèle à effets individuelles.....	119
1-3-1-le modèle à effets fixe et modèle à effets aléatoires.....	120
1-3-2-La détermination du meilleur estimateur.....	121
2-Analyse descriptive des données.....	121
2-1-Echantillon et collecte des données.....	121
2-2-Mesure des variables.....	122
2-3-Analyse descriptive de l'échantillon.....	122
3-analyse descriptive de la performance financière des entreprises privées.....	124
3-1-analyse descriptive de l'investissement immatériel.....	127
3-2-Analyse des corrélations bi variées entre les variables.....	128
4- Modèles et estimations.....	129
4-1-Estimation du premier modèle.....	131
4-2-Estimation du deuxième modèle.....	135
Section 3 : investissement immatériel risques et performance cas des entreprises performantes.....	139
I- les investissements immatériels réalisés et leurs effets sur la performance des éléments immatériels.....	140
1-1-Investissement en capital humain.....	140
1-2-Investissement en capital client.....	141
1-3-Investissement en capital fournisseurs.....	142
1-4-Investissement en capital environnemental.....	143
3-L'Oréal, investissement immatériel.....	145
3-1-Investissement en capital humain.....	146
3-2-Investissement en capital fournisseur.....	146

3-3-Investissement en capital sociale.....	146
3-4-Investissement en capital client.....	146
3-5-Innovation.....	146
Synthèse.....	147
II-les risques immatériels et les stratégies adoptées pour en faire face, cas de Danone et de Coca-cola HCB.....	149
1-Danone.....	149
1-1-L'identification des risques liés aux actifs intellectuels.....	149
1-2-stratégie adoptée.....	149
2-1-les risques qui affectent son image.....	150
2-2-stratégie adoptée.....	150
3-1-Risques liés à son capital fournisseur.....	151
3-2-stratégie adoptée.....	151
4-1-Risque liés à son capital humain.....	151
4-2-Stratégie adoptée.....	152
5-Risques liée à sa marque et à sa réputation.....	152
5-1-1-risques liés à sa position sur le marché.....	152
5-1-2-Stratégie adoptée.....	153
5-2-1-Risques liés à son système d'information.....	153
5-2-2-Stratégie adoptée.....	154
5-3-1-risks industrielles.....	154
5-3-2-Stratégie adoptée.....	154
2-Coca-cola HCB.....	155
2-1- Risques qui affectent la marque.....	155
2-1-1-Conséquences.....	155
2-1-2-Stratégie adoptée.....	155
2-2-Risques qui affectent le capital client.....	157
2-2-1-Conséquence.....	157
2-2-2-Stratégie adoptée.....	157
2-3-Risques qui affectent le capital humain.....	157
2-3-1-Conséquence.....	157

2-3-2-Stratégie adoptée.....	158
• Synthèse.....	158

Chapitre 4 : l'investissement immatériel chez les entreprises privées, importance, rentabilité et risque

Section 1: méthodologie, traitement et analyse exploratoire des données.....	162
1-1-Collecte des données.....	162
1-2-construction du modèle.....	164
2-Méthodologie utilisée.....	166
3-analyse descriptive de l'échantillon.....	167
3-1- Fréquence et pourcentage des postes occupées des répondants.....	169
3-2- le check up de la base de données.....	170
3-3-le teste de normalité.....	170
3-4-les valeurs aberrantes, influentes et multi-colinéarité.....	170
4-l'analyse factorielle exploratoire.....	171
6-la corrélation et la régression linéaire.....	176
6-1-la corrélation de Pearson.....	176
6-2-La régression linéaire simple.....	176
6-3-La régression linéaire multiple.....	180
Section 2 : Analyse confirmatoire et modèle de mesure.....	182
1-Modélisation d'équation structurel et analyse confirmatoire en théorie.....	182
2-les modèles structurels.....	187
Section 3 : modélisation de l'investissement immatériel chez les entreprises algériennes.....	189
1-modèles de mesure testés.....	189
1-1-Modèle de mesure lié à l'évaluation de l'investissement immatériel.....	189
1-2-Modèle de mesure lié à l'évaluation de la rentabilité immatérielle.....	193
1-3-Modèle de mesure lié à l'évaluation du risque immatériel.....	197
2-Modèle structurel général proposé pour l'évaluation de la rentabilité des investissements immatériels.....	207
Conclusion.....	208
Conclusion générale.....	209-2016
Annexes.....	217-239