MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEURE ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

L'ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention d'un diplôme de master en sciences financières et comptabilité

Option : Comptabilité et Finance

Thème :

L'influence des principaux indicateurs financiers sur la performance financière des entreprises

Cas des grandes entreprises privées en Algérie

Présenté par :

CHOUAT Abdelkader

Encadré par :

Pr. TARHLISSIA Lamine

Lieu de stage : KPMG Algérie

Période de stage : 15/02/2026 – 14/05/2026

Année universitaire : 2025-2026

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEURE ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

L'ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention d'un diplôme de master en sciences financières et comptabilité

Option : Comptabilité et Finance

Thème :

L'influence des principaux indicateurs financiers sur la performance financière des entreprises

Cas des grandes entreprises privées en Algérie

Présenté par :

CHOUAT Abdelkader

Encadré par :

Pr. TARHLISSIA Lamine

Lieu de stage : KPMG Algérie

Période de stage : 15/02/2026 – 14/05/2026

Année universitaire : 2025-2026

Remerciements

Avant toute chose, je tiens à exprimer ma profonde gratitude à Dieu Tout-Puissant, qui m'a accordé la force, la santé et la persévérance nécessaires pour mener à bien ce travail.

J'exprime ma profonde gratitude à mon encadrant, ***Pr. TARHLISSIA Lamine****, pour son accompagnement, ses conseils précieux et sa disponibilité durant la réalisation de ce travail.*

Je tiens également à remercier ***Pr. TARI Med Larbi*** *pour son accompagnement et son soutien tout au long de mon parcours.*

Je remercie également l'équipe de KPMG Algérie, notamment Monsieur ***BRAHIMI Yanis****, et Monsieur* ***MIMOUNI Ismail****, pour leur accueil chaleureux, leur soutien et leur encadrement durant ma période de stage.*

Je remercie également toutes les personnes qui ont contribué, de près ou de loin, à l'accomplissement de ce mémoire.

Merci

Dédicace

À ma ***mère*** *et à mon* ***père Morad,***
pour votre sourire, je donnerais ma vie,
et peut-être même ma place au paradis.

À mes frères, ***Habib Allah*** *et* ***Djebril****,*
je vous aime profondément.

À mes amis ***Zaid, Nadir, Mustapha, Yahia, Rayane, Said, Alaâ,***

Narimene, Aya et Hadjar, *et mon oncle* ***Mohamed,***
merci pour votre soutien et tous les moments partagés.

Abdelkader

Sommaire

REMERCIEMENTS

DEDICACE

SOMMAIRE ..... **I**

LISTE DES TABLEAUX ..... **II**

LISTE DES FIGURES ..... **III**

LISTE DES ANNEXES ..... **IV**

LISTE DES ABREVIATIONS ..... **V**

RESUME ..... **VI**

INTRODUCTION GENERALE ..... **A-E**

CHAPITRE I : Cadre conceptuel de la performance financière d'entreprise **1**

INTRODUCTION DU CHAPITRE 2
SECTION 01 : NOTION SUR LA PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE 3
SECTION 02 : LA PERFORMANCE FINANCIERE 15
CONCLUSION DU CHAPITRE 21

CHAPITRE II : Les indicateurs financiers **22**

INTRODUCTION DU CHAPITRE 23
SECTION 01 : GENERALITES SUR L'ANALYSE FINANCIERE 24
SECTION 02 : LES PRINCIPAUX INDICATEURS FINANCIERS 33
CONCLUSION DU CHAPITRE 46

CHAPITRE III : Étude empirique sur les grandes entreprises privées en Algérie **47**

INTRODUCTION DU CHAPITRE 48
SECTION 01 : METHODOLOGIE DE L'ETUDE ET OUTILS D'ANALYSE 49
SECTION 02 : ANALYSE STATISTIQUE DES DONNEES ET L'INTERPRETATION DES RESULTATS . 62
CONCLUSION DU CHAPITRE 72

CONCLUSION GENERALE **74**

BIBLIOGRAPHIE **78**
ANNEXES **82**
TABLE DES MATIERES ..... **I**

Liste des tableaux

Tableau N° 1.1: Les fonctions des indicateurs de la performance **5**
Tableau N° 1.2: La performance externe et la performance interne..... **9**
Tableau N° 1.3: Les critères de la performance **10**

Tableau N° 2.1: L'actif du bilan selon SCF **24**
Tableau N° 2.2: Le passif du bilan selon SCF..... **25**
Tableau N° 2.3: Tableau du compte de résultats par nature..... **26**
Tableau N° 2.4: Tableau du compte de résultats par fonction..... **27**
Tableau N° 2.5: Tableau des flux de trésorerie **28**
Tableau N° 2.6: Etat de variations des capitaux propres..... **29**

Tableau N° 3. 1: Répartition des entreprises objet d'étude par statut juridique..... **56**
Tableau N° 3. 2: Répartition des entreprises objet d'étude par Secteur d'activité..... **57**
Tableau N° 3. 3: statistiques descriptives de la variable à expliquer **62**
Tableau N° 3. 4: Statistiques descriptives pour les variables indépendantes..... **62**
Tableau N° 3. 5: Matrice des corrélations entre les variables du modèle. **63**
Tableau N° 3. 6: Test de multicolinéarité selon la méthode du VIF **64**
Tableau N° 3. 7: Test de Fisher..... **65**
Tableau N° 3. 8: Les résultats du test de Hausman..... **65**
Tableau N° 3. 9: Résultats du Test de Breusch-Pagan..... **66**
Tableau N° 3. 10: Test d'hétéroscédasticité..... **66**
Tableau N° 3. 11: Wooldridge test..... **67**
Tableau N° 3. 12: Les résultats de la régression..... **67**
Tableau N° 3. 13: Résumé des résultats des hypothèses..... **71**

Liste des figures

Figure N° 1.1: Le triangle de la performance **5**
Figure N° 1.2: Le concept d'efficacité, d'efficience, et de performance **7**
Figure N° 1.3: La structure stratégique de l'entreprise **8**
Figure N° 1.4: La démarche de l'évaluation de la performance **11**
Figure N° 1.5: Le triangle stratégie/acteur /processus d'action **18**

Figure N°2.1: Analyse financière statique **31**
Figure N°2.2: Analyse financière dynamique **32**
Figure N°2.3: Les trois niveaux de rentabilité **38**

Figure N° 3.1: Répartition des entreprises objet d'étude par le statut juridique **56**
Figure N° 3.2: Répartition des entreprises objet d'étude par le secteur d'activité **57**
Figure N° 3.3: Organigramme KPMG **58**
Figure N° 3.4: Les variables du modèle **59**

Liste des annexes

Annexe N°01: L'échantillon de l'étude **82**
Annexe N°02: Analyse descriptive des variables..... **88**
Annexe N°03: Matrice de corrélation des variables..... **88**
Annexe N°04: Matrice de multicolinéarité des variables..... **88**
Annexe N°05: Modèle a effet aléatoire..... **89**
Annexe N°06: Résultat du test de Fisher **89**
Annexe N°07: Résultat du test d'Hausman..... **90**
Annexe N°08: Résultat du test de Breuch-Pagan..... **90**
Annexe N°09: Résultat du test d'autocorrélation..... **91**
Annexe N°10: Résultat du test d'hétéroscédasticité **91**
Annexe N°11: Résultat de la régression sur données de panel **91**

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
ROA	Return on assets (rentabilité des actifs)
ROE	Return on equity (rentabilité des capitaux propres)
ROI	Return On Investment (Retour sur investissement)
Ke	Cout des capitaux propres (rentabilité exigée par les actionnaires)
Rf	Taux sans risque
β	Risque de l'entreprise par rapport au marché
Rm	Rendement du marché
d	Dividende attendu par action
P_0	Prix actuel de l'action
g	Taux de croissance des dividendes
CA	Chiffre d'affaires
RN	Résultat net
EBE	Excèdent brut d'exploitation
BFR	Besoin en fonds de roulement
CAF	Capacité d'autofinancement
KPI	Key performance indicator (indicateur clé de performance)
PME	Petite et moyenne entreprise
PCSE	Panel-corrected standard errors
FE	Fixed effects (effets fixes)
RE	Random effects (effets aléatoires)
OLS	Ordinary least squares (moindres carres ordinaires)
VIF	Variance inflation factor
SCF	Système comptable financier
PIB	Produit intérieur brut
EBITDA	Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization
STATA	Logiciel d'analyse statistique
N	Nombre d'observations
T	Période (temps)
i	Cout de la dette
M/CV	La marge sur couts variables
D	Dette
CP	Capitaux propres
IBS	Impôt sur les bénéfices des sociétés
FRNG	Fonds de roulement net global
BFR	Besoin en fonds de roulement
TN	Trésorerie nette
CNRC	Centre national du registre du commerce
TCR	Tableau des comptes de résultat
TFT	Tableau des flux de trésorerie
RH	Ressources humaines
RSE	Responsabilité sociétale des entreprises
ROI	Return on investment (retour sur investissement)
SR	Seuil de rentabilité
MS	Marge de sécurité
VA	Valeur ajoutée

Résumé

Cette recherche vise à analyser l'influence des principaux indicateurs financiers sur la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie. Dans un contexte économique caractérisé par une forte concurrence et des contraintes financières, l'étude met en évidence le rôle des indicateurs financiers dans l'évaluation et le pilotage de la performance des entreprises.

L'analyse empirique repose sur un modèle de régression appliqué à des données de panel, portant sur un échantillon de 45 entreprises sur une période de six ans (2018–2023)**.** Les données financières ont été extraites des états financiers et traitées à l'aide de méthodes économétriques appropriées.

Les résultats montrent que la rentabilité, mesurée par la marge nette, ainsi que l'efficacité d'utilisation des actifs et la solvabilité exercent un effet positif et significatif sur la performance financière. En revanche, certaines variables présentent un impact faible ou négatif, traduisant l'influence du contexte économique et des spécificités propres aux entreprises.

Ces résultats confirment le rôle central des indicateurs financiers dans l'explication de la performance des entreprises et soulignent leur importance en tant qu'outil d'aide à la décision. L'étude met ainsi en évidence la nécessité pour les entreprises algériennes d'améliorer l'utilisation de ces indicateurs afin d'optimiser leur performance et renforcer leur compétitivité.

Mots-clés : Indicateurs financiers, Performance financière, Rentabilité, Entreprises privées, Données de panel.

Abstract

This research aims to analyze the impact of key financial indicators on the financial performance of large private companies in Algeria. In an economic environment characterized by intense competition and financial constraints, the study highlights the role of financial indicators in evaluating and managing corporate performance.

The empirical analysis is based on a regression model applied to panel data, covering a sample of 45 companies over a period of six years (2018–2023). Financial data were collected from companies' financial statements and analyzed using appropriate econometric methods.

The results show that profitability, measured by net profit margin, as well as asset utilization efficiency and solvency, have a positive and significant effect on financial performance. However, some variables exhibit weak or negative impacts, reflecting the influence of the economic context and firm-specific characteristics.

These findings confirm the central role of financial indicators in explaining firm performance and emphasize their importance as decision-making tools. The study also highlights the need for Algerian companies to improve the use of these indicators in order to optimize their performance and enhance their competitiveness.

Keywords: Financial indicators, Financial performance, Profitability, Private companies, Panel data.

Introduction Générale

Introduction générale

Dans un monde économique international de plus en plus concurrentiel et marqué par des marchés toujours plus incertains, la problématique de la performance financière est au cœur des préoccupations des entreprises. Elle détermine non seulement leur capacité à résister à cet environnement compétitif, mais également leur potentiel à assurer leur croissance et leur résilience. Évaluer cette performance, c'est mesurer dans quelle mesure une entreprise réussit à créer de la valeur, à devenir rentable, à maintenir son équilibre financier et à soutenir son développement.

Pour cela, les indicateurs financiers revêtent une grande importance. Tirés des états financiers, ils permettent de mettre en évidence, de manière claire et structurée, le diagnostic économique et financier de l'entreprise. Qu'il s'agisse des indicateurs de rentabilité (tels que le ROA, le ROE ou la marge nette), de structure du capital ou de liquidité, chacun constitue un signal pertinent concernant la qualité de la gestion et la pertinence des décisions financières. L'analyse de ces ratios en fait un outil essentiel pour éclairer, par la suite, les choix managériaux et stratégiques.

Toutefois, l'impact réel de ces indicateurs sur la performance financière n'a jamais été uniforme. Il varie en fonction de plusieurs facteurs, la taille de l'entreprise ou encore le contexte économique d'exercice de cette dernière. En Algérie, le sujet est très sensible. Les entreprises sont confrontées à des chocs économiques notamment en raison des transformations liées à l'adoption du Système Comptable Financier (SCF). Alors, cela rend plus intéressant encore l'étude de ce lien.

A cette fin, ce travail a pour objet d'étudier la manière dont les plus importants indicateurs financiers influencent la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie. L'objectif est de savoir dans quelle mesure ces outils d'analyse et de pilotage ont effectivement contribué à expliquer la performance et la solidité financière des entreprises. En outre, ce travail vise à fournir des outils de réflexion sur le rôle de la gestion financière dans l'amélioration de la performance financière et à formuler des recommandations à l'intention des gestionnaires économiques et financiers.

La Problématique de l'étude

" Dans quelle mesure les principaux indicateurs financiers influencent-ils la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie ? "

Afin d'approfondir cette problématique, plusieurs sous questions peuvent être posées comme suit :

- **Q1 :** Quels sont les principaux indicateurs financiers utilisés pour évaluer la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie ?
- **Q2 :** Comment les ratios de rentabilité influencent-ils la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie ?
- **Q3 :** Quel est l'impact de la solvabilité sur la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie ?

- **Q4 :** Quelle est l'influence de l'efficacité de l'utilisation des actifs sur la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie ?

Hypothèses de l'étude

- **H1 :** Les principaux indicateurs financiers ont un impact significatif sur la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie.
- **H2 :** La rentabilité représente un facteur explicatif majeur de la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie.
- **H3 :** La solvabilité des entreprises a un effet positif et significatif sur la performance financière, en réduisant les risques financiers et en renforçant la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements.
- **H4** : L'efficacité dans l'utilisation des actifs contribue positivement à l'amélioration de la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie.

Objectifs de l'étude

L'objectif principal de cette recherche est de comprendre et d'explorer l'impact des indicateurs financiers clés sur la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie, afin d'évaluer à quel point ces indicateurs peuvent être utilisés en tant qu'outils fiables d'aide aux décisions et de suivi de la performance financière.

Elle s'attache à analyser les pratiques adoptées par les entreprises en matière d'utilisation des indicateurs financiers, afin d'identifier ceux qui exercent l'impact le plus significatif sur leur rentabilité. Cette recherche cherche à apprécier le degré d'intégration et d'utilisation des indicateurs financiers au sein des grandes entreprises privées en Algérie, en examinant leur rôle dans l'amélioration de la performance financière.

L'objectif ultime est de formuler des recommandations pratiques et adaptées aux grandes entreprises privées en Algérie, visant à renforcer leur rentabilité et à orienter leurs décisions stratégiques vers des choix plus efficaces et optimaux.

Les raisons de choix du thème

Le choix de ce thème s'explique par plusieurs raisons, à la fois théoriques et pratiques.

Sur le plan théorique, ce sujet permet d'approfondir les connaissances en finance d'entreprise, notamment en ce qui concerne l'analyse financière et le rôle des indicateurs dans l'évaluation de la performance. Il contribue également à enrichir la littérature existante en adaptant les concepts théoriques au contexte des grandes entreprises privées en Algérie.

Sur le plan pratique, l'étude des indicateurs financiers revêt une importance majeure pour les gestionnaires, les investisseurs et les institutions financières, car elle fournit des outils d'aide à la décision. Les analystes financiers puisque cela fournit des repères clairs pour apprécier la rentabilité, la solvabilité et la liquidité des entreprises.

En effet, une bonne compréhension des indicateurs financiers permet d'améliorer la gestion, d'optimiser la performance financière et de réduire les risques financiers.

La méthodologie utilisée

Le cadre théorique repose sur la méthode qualitative qui consiste à décrire les principaux indicateurs financiers utilisés pour mesurer la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie, ainsi que la présentation des concepts de la performance et de ses dimensions. En général, cette méthode cherche à présenter le cadre conceptuel et à identifier les relations possibles entre les variables de l'étude.

L'étude empirique repose sur la méthode quantitative qui cherche à mesurer l'influence réelle des indicateurs financiers sur la performance financière et de vérifier empiriquement l'existence ou non d'une relation significative. D'autre part, La collecte de données financières à partir du bilan et le compte de résultats permet de calculer les ratios financiers retenus.

Les études antérieures sur le thème

Plusieurs travaux antérieurs ont étudié la relation entre les indicateurs financiers et la performance financière des entreprises.

Les travaux de Modigliani et Miller (1958) ont montré que la structure financière influence la valeur de l'entreprise dans certaines conditions.

Myers (1977) a mis en évidence l'impact du niveau d'endettement sur les décisions d'investissement et la performance, en introduisant la théorie du financement hiérarchisé.

Jensen (1986) a démontré que l'endettement peut jouer un rôle disciplinaire en limitant les comportements opportunistes des dirigeants, mais peut également augmenter le risque financier.

Fama et French (1992) ont analysé les déterminants de la rentabilité des entreprises et ont montré que plusieurs facteurs financiers influencent significativement la performance.

Par ailleurs, plusieurs études empiriques récentes confirment l'existence d'une relation significative entre les indicateurs financiers et la performance financière des entreprises, bien que cette relation varie selon le contexte économique et sectoriel.

Dans le contexte algérien, certaines recherches ont également mis en évidence l'importance des indicateurs financiers dans l'évaluation de la performance des entreprises, en soulignant l'impact des contraintes financières et du contexte économique local.

Les limites de la recherche

Malgré l'intérêt de cette étude, certaines limites doivent être soulignées afin de mieux situer la portée des résultats obtenus.

Tout d'abord, l'étude empirique se base sur un échantillon limité d'entreprises privées en Algérie, ce qui peut restreindre la généralisation des résultats à l'ensemble du tissu économique

national. La disponibilité et la fiabilité des données financières constituent également une contrainte majeure, notamment en raison du manque de transparence de certaines entreprises.

Ensuite, cette recherche se concentre uniquement sur les indicateurs financiers, en négligeant d'autres facteurs non financiers susceptibles d'influencer la performance financière, tels que la gouvernance, la qualité du management, ou encore l'environnement concurrentiel.

Par ailleurs, les résultats peuvent être influencés par des variables externes non prises en compte, telles que les conditions macroéconomiques, les politiques publiques ou les fluctuations du marché.

Enfin, les méthodes économétriques utilisées, bien qu'adaptées à l'objectif de l'étude, présentent certaines limites liées aux hypothèses du modèle et aux spécificités des données de panel.

Ces limites ouvrent ainsi des perspectives pour des recherches futures, notamment en intégrant d'autres variables explicatives ou en élargissant le champ d'analyse à différents secteurs ou types d'entreprises.

Plan de travail

Afin de répondre à la problématique posée et de vérifier les hypothèses formulées, ce mémoire est structuré en trois chapitres complémentaires :

Le premier chapitre est consacré au cadre conceptuel de la performance financière de l'entreprise. Il présente les fondements théoriques liés à la notion de performance, ses différentes dimensions ainsi que les principaux concepts de la performance financière.

Le deuxième chapitre porte sur les indicateurs financiers. Il met en évidence les outils d'analyse financière, notamment les ratios de rentabilité, de solvabilité, de liquidité ainsi que les indicateurs d'équilibre financier, tout en expliquant leur rôle dans l'évaluation de la performance financière.

Le troisième chapitre est dédié à l'étude empirique. Il présente la méthodologie de recherche adoptée, les données utilisées ainsi que les techniques économétriques mobilisées. Ce chapitre analyse les résultats obtenus et permet de tester les hypothèses afin de déterminer l'influence des principaux indicateurs financiers sur la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie.

Chapitre I :
Cadre conceptuel de la performance financière d'entreprise

Introduction du chapitre

La performance financière représente bien plus qu'un simple indicateur chiffré, elle constitue le reflet vivant de la capacité d'une entreprise à atteindre ses objectifs tout en pérennisant son activité. Dans un environnement économique de plus en plus concurrentiel et complexe, notamment en Algérie ou le contexte de transition économique pose des défis particuliers aux entreprises privées, la mesure et l'analyse de la performance financière deviennent des enjeux stratégiques majeurs.

La question centrale que nous soulevons est la suivante : comment les entreprises en Algérie, en particulier les grandes structures du secteur privé, peuvent-elles évaluer, améliorer et maintenir une performance financière durable ? Pour répondre à cette question, il est indispensable de comprendre d'abord ce que représente véritablement la performance financière, d'identifier ses composantes essentielles, puis d'explorer les outils permettant de la mesurer et de l'analyser.

Ce chapitre, fondamental pour notre étude, pose les bases conceptuelles et méthodologiques de notre recherche. Il vise à clarifier les notions clés, à mettre en évidence l'importance de la performance financière pour les grandes entreprises privées en Algérie, ainsi qu'à présenter les principaux cadres d'analyse mobilisés afin d'examiner l'influence des indicateurs financiers sur cette performance. Ce chapitre sera composé de deux sections :

Section 01 : Notion sur la performance de l'entreprise

Section 02 : La performance financière

Section 01 : Notion sur la performance de l'entreprise

Cette section vise à définir la notion de performance de l'entreprise à travers les différentes approches théoriques, en présentant ses principales dimensions, ses formes, ses modes de mesure ainsi que les caractéristiques d'une entreprise performante.

1. Définitions de la performance

Le mot « performance » provient étymologiquement du verbe anglais « to perform » signifiant et accomplir, réaliser ou exécuter une action de manière satisfaisante.

En contexte managérial et organisationnel, la performance à long terme a été comprise comme l'atteinte des objectifs fixés par l'entreprise. Cependant, cette définition bien que pertinente s'avère trop réductrice pour appréhender la réalité complexe du fonctionnement d'une entreprise moderne.

Selon la littérature, les définitions se sont multipliées dans les ouvrages et études scientifiques, reflétant la diversité des dimensions du concept de performance d'entreprise, il ne prend véritablement sens qu'en fonction du contexte dans lequel il est utilisé. Dans le champ de la gestion, la notion de performance demeure imprécise et fait rarement l'objet d'une définition unanimement admise. Les chercheurs ne sont pas parvenues à s'accorder sur une pensée et des orientations idéologiques qui les distinguent. Afin d'illustrer cette diversité, il convient de présenter quelques définitions issues de la littérature.

Sur le volet économique et managérial : « La performance de l'entreprise désigne sa capacité à atteindre ses objectifs tout en assurant une utilisation optimale de ses ressources et une création de valeur durable ».[1]

« La performance d'une entreprise s'articule autour de tout ce qui contribue à améliorer le couple valeur-coût et qui tend ainsi vers la maximisation de la création nette de valeur. »[2]

Selon P. Lorino : « La performance est la contribution exclusive à l'amélioration du binôme valeur-coût. Elle exclut toute modification isolée (baisse de coût seule ou hausse de valeur seule) qui ne servirait pas les objectifs stratégiques. En somme, est performant ce qui fait progresser l'entreprise vers ses cibles à long terme de manière efficiente ».[3]

Selon Kaplan, R. S. & Norton « La performance est un concept multidimensionnel qui intègre à la fois des dimensions financières, économiques, sociales et organisationnelles ».[4]

Selon Lebas, « la performance en gestion ne se limite pas aux réalisations passées, mais prend également en compte l'avenir et la capacité de l'unité en cours d'évaluation, Ainsi, la performance est

---

[1] Henri BOUQUIN, « ***Le Contrôle De Gestion*** », Presses Universitaires De France, Paris, France, 2004, P.7

[2] Https://Www.Petite-Entreprise.Net/P-2288-136-G1-Definition-De-La-Performance-Des-Entreprises.Html , « Consulte Le 22/01/2026 A 21h33 ».

[3] Philippe LORINO, « ***Méthodes Et Pratiques De La Performance*** », Ed Organisation, Paris, France, 1998, Pp18-20.

[4] Robert KAPLAN S, & NORTON David P, « ***The Balanced Scorecard*** », Harvard Business School Press, Boston, Usa, 1996 P: 9.

définie comme le potentiel d'une future mise en œuvre réussie des actions en vue d'atteindre les objectifs et les cibles désignés ».[1]

Selon Lebas, *M* « La performance ne se limite pas aux résultats passés mais inclut le potentiel futur de l'organisation à atteindre ses objectifs ».[2]

BOURGUIGNON a synthétisé les différentes acceptions du terme « performance » en gestion autour de trois significations principales :

- La performance-succès, qui correspond à la réussite évaluée selon un référentiel précis ;
- La performance-résultat, qui se limite à l'appréciation ex post des résultats obtenus sans jugement de valeur ;
- La performance-action, qui se rapporte à l'action ou au processus et à la mise en œuvre d'un potentiel de l'entreprise.

Ces distinctions ne lèvent pas totalement l'incertitude conceptuelle entourant la performance, qui s'affirme comme une réalité multidimensionnelle difficile à figer dans une définition unique, reflétant sa nature subjective. Selon ISSOR, on peut toutefois identifier quatre points de convergence entre les différentes approches [3] :

- La performance est étroitement liée à l'évaluation et à la valeur, comme dans le pilotage ou le management et de la performance ;
- Elle comporte plusieurs dimensions, dont le nombre varie selon les auteures ;
- Elle est souvent associée à la cohérence et à la pertinence, qui constituent respectivement ses dimensions rationnelle et subjective ;
- La performance ne peut être de manière absolue ou objective, mais doit être envisagée comme un concept dépendant du contexte et de l'observation.

En résumé, la performance en gestion combine des éléments de résultat, de processus et de jugement de valeur, tout en restant un concept flexible et contextuel.

La performance est l'évaluation des résultats atteints par un individu ou un groupe. Il est essentiel pour une organisation de pouvoir la mesurer à plusieurs niveaux :

- Au niveau individuel : (individu, le salarié)
- Au niveau collectif : (un groupe de salariés, une équipe)
- Au niveau organisationnel : (l'entreprise)

---

[1] Michel J. LEBAS, ***« Performance Measurement And Performance Management »***, International Journal Of Production Economics, 1995, P.23.

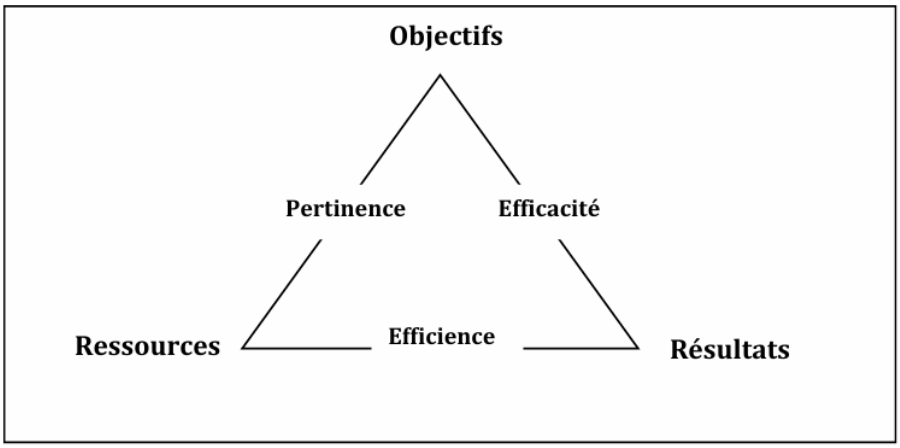
[2] Michel LEBAS, ***« La Performance De L'entreprise : Notions, Approches Et Indicateurs »***, *Gestion 2000*, N°1, Paris, France 1995 Pp. 25-35.

[3] Zineb ISSOR, ***« La Performance De L'entreprise : Un Concept Complexe Aux Multiples Dimensions »***, Projectifs Proyectica Projectique, N° 17, Bruxelles, Belgique 2017, P. 94.

2. Les critères de la performance

Selon Bartoli, la performance résulte de la mise en relation de trois notions fondamentales : les résultats obtenus, les moyens mobilisés et les objectifs fixés. Ces trois éléments permettent d'évaluer le degré d'efficacité et d'efficience d'une organisation et sont présentés dans la figure suivante :

Figure N° 1. 1: Le triangle de la performance



Source : LONING (L), MALLERET (V), PERSQUEUX (J), « Contrôle de gestion : Des outils de gestion aux pratiques organisationnelles », DUNOD, 4éme édition, 2013, P : 07.

La performance de l'entreprise est une notion globale qui recouvre plusieurs dimensions de fonctionnement. Elle se suit au cœur d'un triangle formé par les concepts d'efficacité, d'efficience et de pertinence.

Ces notions sont analysées à travers la relation entre les objectifs, les moyens et les résultats. Le lien entre les objectifs et les résultats permet de mesurer l'efficacité et indique la capacité de l'entreprise à atteindre les objectifs fixés. Le lien entre les résultats et les moyens sert à évaluer l'efficience, en montrant dans quelle mesure l'entreprise parvient à attendre ses objectifs tout en optimisant l'utilisation des ressources et en réduisant les couts. Enfin, le lien entre les moyens et les objectifs mesure la pertinence et permet d'apprécier si l'entreprise a adopté des stratégies, des méthodes et des outils appropriés pour atteindre ses objectifs.

Tableau N° 1. 1: Les fonctions des indicateurs de la performance

Indicateurs (performance)	Fonction
Pertinence	Adapté objectifs /moyens/contexte
Efficacité	Attendre objectifs
Efficience	Optimisé les moyens

Source : Élaboré par nos soins, inspiré de de Philippe LÖNING 2008, P 06

La performance « Est réputée performante une activité qui réalise au moindre coût (efficience) les objectifs stratégiques qui lui sont associés (efficacité) »[1].

La performance peut être décomposée en deux composants complémentaires : l'efficacité et l'efficience. L'efficacité mesure le degré d'atteinte des objectifs fixés tandis que l'efficience évalue la capacité à atteindre ces mêmes objectifs avec une utilisation minimale des ressources. Ainsi, une organisation performante celle qui non seulement réalise ses objectifs (efficacité), mais le fait en optimisant les moyens mis en œuvre (efficience). Cette relation peut être synthétisée par la formule :

Performance = Efficacité + Efficience

2.1 L'efficacité

L'efficacité se rapporte à la capacité d'une organisation ou d'un individu à attendre les objectifs qui ont été fixés. Elle repose donc sur la définition préalable de ces objectifs et sur la mesure ou l'évaluation du résultat obtenu. Autrement dit, un processus ou une activité est considérée efficace si le résultat attendu est atteint.

L'efficacité est liée à la relation entre le résultat atteint et l'objectif visé. Ce concept implique donc qu'un objectif soit défini au préalable et que le résultat obtenu soit mesuré ou au moins estimé.[2]

La performance d'une organisation peut ainsi être partiellement évaluée à travers son efficacité, selon la formule suivante :

Efficacité = Résultat réalisé / Objectifs fixé

Cette mesure permet de déterminer dans quelle mesure les actions entreprises ont permis d'attendre les objectifs visés et constitue un indicateur central dans l'évaluation de la performance globale.

2.2 L'efficience

L'efficience se rapporte à la capacité d'une organisation ou d'un individu à atteindre un résultat donné en utilisant de manière optimale les ressources disponibles. En d'autres termes, elle mesure le rapport entre le résultat réalisé et les moyens mobilisés pour y parvenir. Cela revient à mettre en relation l'output avec l'input. Contrairement à l'efficacité, qui se concentre sur l'attendre des objectifs, l'efficience intègre la notion d'optimisation et de minimisation des couts ou des efforts. L'efficience concerne le rapport entre le résultat obtenu et les moyens engagés.

---

[1] Simon Cornee, ***« Une Proposition D'évaluation Conjointe Des Performances Sociales Et Financières En Micro-Finance »***, Spi3 - Document De Travail N°3, Universite De Rennes 1, France2007, P.7.

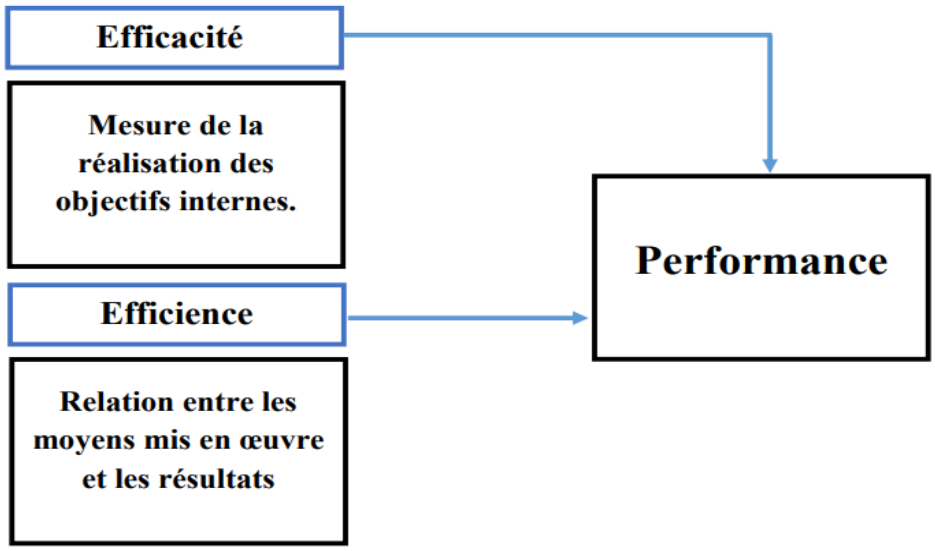
[2] Annie Bartouli & Catherine Blatrix, ***« Management Dans Les Organisations Publiques »***, 4e Edition, Dunod, 2010, Paris, France P. 113.

En termes économiques, il s'agit alors de mettre en relation l'output (l'extrant) et l'input (l'entrant). C'est donc un concept parfaitement distinct du précédent.[1]

Efficience = Résultat réalisé (output) / Ressource engagée (input)

Cette mesure permet d'apprécier si les moyens employés sont utilisés de façon rationnelle et si l'organisation parvient à maximiser ses résultats avec un minimum de ressource.

Figure N° 1. 2: Le concept d'efficacité, d'efficience, et de performance



Source : BESCOS P.L ET AL, « contrôle de gestion et management », Montchrestien, 4ème éd, paris, 1997, P. 42.

2.3 La pertinence

La pertinence est une notion difficile à mesurer de manière précise, car elle est subjective. Cependant, on peut considérer que la pertinence est la mesure dans laquelle les moyens et les actions mises en place sont conformes à l'objectif à atteindre. Autrement dit, être pertinent signifie atteindre efficacement et de manière efficiente l'objectif fixé. [2]

3. Les concepts clés liés à la démarche de la pratique de la performance

3.1 Finalité

Elle est la raison d'être de l'entreprise. Elle détermine son domaine d'intervention et en délimite le périmètre. Elle dicte les missions de l'organisation. La finalité peut prendre la forme de cibles globales, plus ou moins floues, donnant un sens général à l'action de l'entreprise à long terme.[3] Bien qu'elle constitue un point de référence, la finalité reste généralement moins définie.

---

[1] Annie BARTOULI & Catherine BALATRIX, Op.Cit, 2010 P.115

[2] Ikrame EL MEZOUARI, ***« Processus D'élaboration Des Budgets »,*** Projet De Fin D'études, Université Hassan Ii, Casablanca, Maroc 2014-2015, P 18.

[3] Philippe LORINO, ***« Méthodes Et Pratiques De La Performance »*** : Le Pilotage Par Les Processus Et Les Competences, Paris, France 2001, P. 117.

3.2 Objectifs

Ils traduisent la finalité définie en termes plus précis, souvent quantifiables, et dessinent des grands domaines d'action[1]. Par exemple : renouveler la moitié de notre gamme de produits d'ici 5 ans est plus précis que renouveler notre gamme de produits, réaliser un bénéfice de 10 ou 15% est plus précis que réaliser plus de profit. Les objectifs précisent la finalité. On n'est performant que par rapport à nos objectifs prédéfinis[2]. Pour pouvoir être réalisés, les objectifs requièrent des ressources.

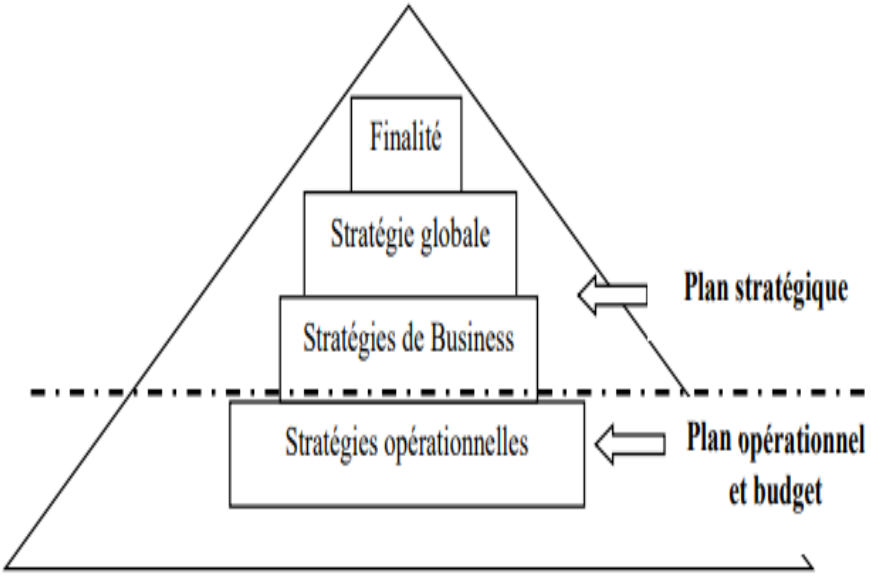
3.3 Ressources

« Les ressources sont des facteurs ou inputs utilisés nécessairement pour produire un produit, sous-produit, service, opération, … »[3] Emploient toute une gamme de concepts pour désigner les ressources mais on peut les classer dans deux (2) catégories principales. Les ressources tangibles (bâtiments, équipements, capital financier, fournitures…) et les ressources intangibles (marque, fonds de commerce, capacités organisationnelles, savoir-faire de l'entreprise…). Les ressources sont allouées de façon à obtenir une certaine position concurrentielle sur le marché choisi. Pour mieux utiliser ses ressources et réaliser ses objectifs, une stratégie doit être adéquatement définie.

3.4 Stratégie

Elle est la voie choisie par l'entreprise pour concrétiser ses objectifs [4] fixés et donc sa finalité avec plus des avantages concurrentiels sur le marché ciblé. La définit comme étant un plan global de différentes opérations à conduire pour atteindre les objectifs fixés.

Figure N° 1. 3: La structure stratégique de l'entreprise



Source : Élaboré par nos soins, inspirés des idées de (Porter M, 1982), (Lorino P, 2001) et (GHEDJGHOUDJ El Hadi, 2013).

[1] Philippe LORINO, Op-Cit, P. 117.
[2] Fabienne GUERRA, *« **Pilotage Stratégique De L'entreprise, Le Rôle De Tableau De Bord Prospectif** »*, Bruxelles, Belgique, 2007, P.86.
[3] Ibid, P.119.
[4] Idem, P.117.

4. Les dimensions de la performance

L'évaluation de la performance d'une entreprise varie selon les acteurs (client, manager, actionnaire, prêteur), en raison de leurs objectifs et perceptions distincts. Pour un dirigeant, la performance peut se mesurer par la compétitivité ou la rentabilité de son entreprise ; pour un actionnaire, elle peut être jugée selon la valeur des actions et le versement des dividendes ; et pour un client, elle peut être appréciée en fonction de sa satisfaction liée à la valeur offerte par le produit utilisé ou le service fourni.

B. MARTORY et D. CROZET distinguent deux catégories de sources au sein de l'entreprise :

- **Les ressources internes**
  Ces dernières englobent trois sortes de performances (performance humaine, performance technique, performance financière).

- **Les ressources externes**
  Il s'agit d'une performance intrinsèque ou dérivée de l'environnement qui dépend de toutes les modifications externes.

La performance, évaluée et perçue au niveau du collectif au sein de l'entreprise, découle de deux sources dont l'effet est combiné : l'une est interne tandis que l'autre provient de l'environnement.

Tableau N° 1. 2: La performance externe et la performance interne

Critères de comparaison	Performance Interne	Performance Externe
Destinataires	Prioritairement destinée aux managers et opérationnels.	Orientée vers les actionnaires, investisseurs et tiers (banques, État).
Objet de l'analyse	Se concentre sur le processus de création de valeur et l'utilisation optimale des ressources.	Analyse les résultats globaux et la rentabilité, qu'ils soient passés ou prévisionnels.
Objectif informatif	Fournit des indicateurs précis pour faciliter la prise de décision immédiate.	Produit une information standardisée pour justifier la situation financière.
Impact opérationnel	Conduit à l'identification de leviers d'action concrets pour améliorer les processus.	Permet d'évaluer les grands équilibres financiers et la solvabilité de l'entité.
Cohérence et Vision	Repose sur une vision unifiée pour aligner tous les acteurs sur les objectifs stratégiques.	Fait l'objet de négociations et de débats entre les différentes parties prenantes.

Source : DORIATH, B et GOUJET, CH : gestion prévisionnelle et mesure de la performance Edition Dunod, Paris, France, 2002, p.p.168-169.

5. Le caractère multidimensionnel de la performance

Tenant compte des éléments précédemment évoqués, la performance est marquée par sa complexité, son aspect subjectif et sa diversité, étant donné qu'elle est tributaire du contexte et des buts visés par les auteurs. On identifie généralement quatre catégories de performance :

Tableau N° 1. 3 : Les critères de la performance

Type de Performance	Indicateurs & Leviers Clés	Objectifs
Stratégique	Formule : E = PS × R × Moer. Exploitation des ressources et compétences.	Assurer la réussite, la durabilité et l'augmentation des parts de marché tout en gérant les risques.
Socio-économique	Ventes, économie/finance, social et organisationnel.	Offrir une vision transverse de la santé de l'entreprise.
Commerciale	Quantitatifs : Part de marché, CA, bénéfice. Qualitatifs : Fidélité, satisfaction, notoriété, innovation.	Minimisation des coûts, amélioration de la qualité et génération de valeur client.
Économique & Financière	ROI (Rentabilité des investissements), profitabilité, productivité.	Satisfaire les actionnaires et investisseurs. Doit être couplée à d'autres indicateurs pour la compétitivité.
Sociale	Climat social, formation, embauche, bien-être au travail, rémunération.	Servir les exclus, garantir la responsabilité envers les employés et améliorer l'image de marque.
Organisationnelle	Cohésion des départements, flux d'information, souplesse, respect de la structure.	Éviter les dysfonctionnements internes pouvant nuire à la performance globale.
Environnementale	Bilans carbone, audits, gestion des déchets, efficacité énergétique.	Respecter les lois, améliorer la rentabilité à long terme et l'image écologique.
Globale	Fusion des dimensions économique, sociale, sociétale et environnementale.	Placer la responsabilité sociétale au cœur de la gouvernance et de la stratégie.

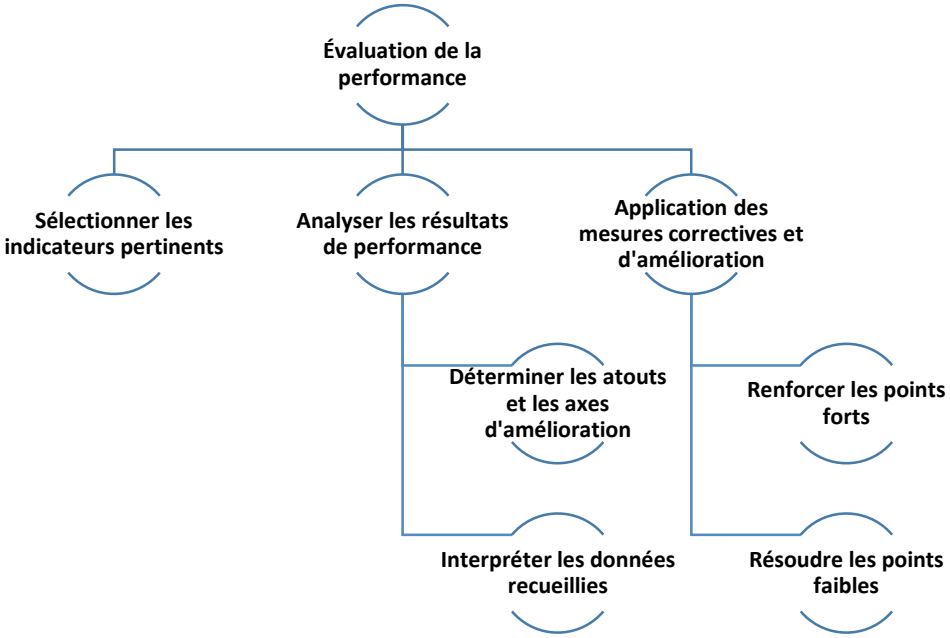
Source : Élaboré par nos soins sur la base des informations collectées.

6. L'évaluation de la performance

Le concept de performance est vague et vaste, tout comme celui de l'évaluation de la performance qui concerne les ressources employées pour parvenir aux résultats escomptés. Effectivement, toute entreprise, peu importe son domaine d'activité, doit procéder à une évaluation de sa performance. La notion d'évaluation a pour objectif de quantifier les facteurs employés,

d'analyser les résultats obtenus et de faciliter l'identification des écarts et des erreurs par les entreprises, ainsi que de mettre en œuvre les mesures nécessaires à leur rectification.[1]
La démarche de la performance financière est présentée comme suit :

Figure N° 1. 4: La démarche de l'évaluation de la performance



Source : Élaboré par nos soins sur la base des informations collectées.

L'évaluation de la performance constitue une phase cruciale dans le processus d'examen, puisqu'elle offre la possibilité de mesurer les données et d'obtenir une vision plus nette et spécifique, rendant par conséquent l'analyse et l'élaboration de réponses appropriées plus aisées. Nous avons opté pour une description approfondie de ce concept, qui revêt une importance particulière dans notre travail.

7. La mesure de la performance

Selon Neely et al, bien que le concept de mesure de la performance soit largement discuté, il est rarement défini. Ils définissent littéralement la mesure de la performance comme le processus de quantification de l'action, où la mesure est le processus de quantification et où l'action mène à la performance.

Ces auteurs proposent une approche alternative en définissant la mesure de la performance comme un processus visant à quantifier, par le biais d'indicateurs précis, l'efficacité et l'efficience des actions entreprises. « Il s'agit […] de passer d'une vision de la performance finale à un système d'indicateurs de gestion ».[2]

[1] Hadj BELBOUL & Boualem OUALHI « ***Financial Disclosure As An Approach To Evaluating The Financial Performance Of The Economic Corporation*** », Case Study: Hodna Milk In M'sila During The Period 2015-2017, P.88.
[2] Françoise GIRAUD, Olivier SAULPIC, Et Autres, « ***Contrôle De Gestion Et Pilotage De La Performance*** ». Gualino Editor, Paris, France, 2002. P 21.

L'évaluation du rendement peut offrir des indications essentielles pour aider la direction à surveiller les performances, à faire le point sur l'évolution réalisée, à renforcer la motivation et la communication, et à repérer les difficultés.[1]

Historiquement, les systèmes d'évaluation de la performance ont évolué comme un outil pour surveiller et garantir le contrôle organisationnel, dans le but d'assurer l'atteinte des objectifs et des buts de l'organisation. Ainsi, l'évaluation de la performance reflète « la culture et la philosophie de l'organisation et décrit la qualité du travail réalisé en termes de coût, de temps et de qualité ».[2] Grâce à l'utilisation d'un système de mesure de performance approprié, une organisation est en mesure d'évaluer la mise en œuvre de ses plans afin de déterminer leur degré de succès et déceler les possibilités d'amélioration.

Les critères de performance d'une entreprise sont variés. Élaborés selon la méthodologie SMART (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes et Temporels), ces indicateurs servent à évaluer avec précision l'efficacité et l'efficience des actions menées.

Il existe quatre grands groupes d'indicateurs : Indicateurs financiers (chiffre d'affaires, taux de rentabilité, etc.), indicateurs de l'activité commerciale et de marketing (comme le taux de transformation, de satisfaction client ou la notoriété de la marque), indicateurs de gestion des ressources humaines (comme le taux d'absentéisme ou le taux de turn-over), et indicateurs de responsabilité sociale et sociétale (impact environnemental et qualité de vie au travail).

Les KPI d'une société offrent des renseignements cruciaux concernant son état général, c'est-à-dire l'efficacité de ses opérations et de sa gouvernance. Ils représentent un tableau de bord essentiel et fonctionnent comme des instruments d'assistance à la prise de décision pour les dirigeants, tant dans l'administration quotidienne que dans la gouvernance stratégique. Ces indicateurs se présentent généralement sous la forme d'informations chiffrées.

- Ils permettent de savoir si l'entreprise : atteint ses objectifs (efficacité)
- Obtient les meilleurs résultats possibles compte tenu des moyens mis en œuvre (efficience).

8. Les grands groupes d'indicateurs de performance

8.1 Indicateurs financiers

Ils sont utilisés pour juger de la solidité financière de l'entreprise, de son potentiel d'expansion et font office de signalement en cas de problème. Ils sont essentiels pour la gestion interne et servent à la mise en comparaison des entreprises.

Le chiffre d'affaires, premier indice de performance, sert à évaluer le volume d'activité. Cela représente le total des ventes effectuées par l'entreprise. On peut l'évaluer de manière globale, par produit ou service, entre autres. Parmi les principaux indicateurs financiers pour apprécier la santé d'une entreprise figurent le taux de rentabilité (analysé via des indicateurs comptables tels que le taux

[1] David WAGGONER, Andrew NEELY, & Mike KENNERLEY, (1999). « ***The Forces That Shape Organizational Performance Measurement Systems*** ». An Interdisciplinary Review. International Journal of Production Economics, Amsterdam, Pays-Bas Volumes 60–61, P 53.

[2] Tatikonda, LAKSHMI U. & Tatikonda, Rao J**.** (1998). « ***We Need Dynamic Performance Measures. Management Accounting*** », Vol. 80 No. 3 (September), Montvale (New Jersey), États-Unis, P. 49.

de marge ou l'excédent brut d'exploitation), les besoins en fonds de roulement ou en liquidité (réserve de fonds accessibles), et les délais de paiement à ses clients et fournisseurs.

8.2 Indicateurs de performance en marketing et vente

Ils fournissent des données précises sur la provenance du chiffre d'affaires en suivant les revenus générés pour chaque ligne de produits, le taux de conversion des clients (nombre de prospects qui sont devenus clients), le niveau de satisfaction et l'engagement des clients, l'efficacité des actions promotionnelles (publicité), la popularité des produits ou de la marque sur les médias sociaux, ainsi que l'évolution des parts du marché comparativement à la concurrence.

8.3 Indicateurs RH

On retrouve notamment le taux d'absentéisme, le taux d'accidents professionnels, le taux de rotation du personnel, la quantité et la qualité des formations dispensées ainsi que les indices de salaires. Ces indices peuvent contribuer à l'amélioration des conditions de travail et servir d'instrument de recrutement.

8.4 Indicateurs de Responsabilité Sociale et Sociétale des Entreprises (RSE)

Ces indicateurs offrent des renseignements sur la qualité des processus de production en ce qui concerne leur impact environnemental (usage d'eau ou d'énergie, pollution, etc.) ainsi que les conditions et le bien-être au travail (instauration de l'égalité hommes-femmes, systèmes de gestion du risque psychosocial, égalité des opportunités et diversité). L'approche RSE vise à générer un impact bénéfique pour la société, et de multiples recherches montrent aussi son attrait économique.[1]

9. Les objectifs de la mesure de la performance

L'évaluation de la performance vise plusieurs buts, dont celui d'orienter le comportement des gestionnaires en leur fournissant des données précises sur l'efficacité et l'efficience de l'entreprise dans l'atteinte des objectifs définis. Cela permet aux gestionnaires de saisir plus précisément les atouts et les lacunes de leur structure, en vue de concevoir des mécanismes d'encouragement et de gouvernance adaptés selon cette évaluation.

- Parvenir aux buts établis (efficacité) : La performance sert à évaluer si l'entreprise atteint les buts qu'elle s'est fixés (chiffre d'affaires, parts de marché, qualité, délais, etc.).
- Améliorer l'efficacité de l'utilisation des ressources : Elle cherche à obtenir les résultats optimaux en mobilisant le minimum de ressources (financières, humaines, matérielles), dans le but de minimiser les dépenses et d'éviter le gaspillage.
- Améliorer la profitabilité et la situation financière : Un but principal de la performance est de garantir la rentabilité, la solvabilité et la durabilité financière de l'entreprise.
- Assister dans le processus de décision et au pilotage : Les indicateurs de performance fonctionnent comme des instruments d'aide à la prise de décisions pour guider la stratégie, rectifier les déviations et optimiser la gestion.
- Augmenter la satisfaction des parties prenantes : les consommateurs (en termes de qualité), les employés (conditions de travail, stimulation), les associés et actionnaires.

[1] Https://Www.Vie-Publique.Fr/Fiches/270247-Les-Indicateurs-De-Performance-De-Lentreprise. « Consulter Le 24/01/2026 A 16h27 ».

- Garantir la durabilité et l'évolution de la société : s'ajuster à son milieu, Faire preuve d'innovation, Se développer de manière durable sur le long terme.
- Incorporer la responsabilité sociale et environnementale : La performance ne se mesure plus uniquement en termes de résultats financiers : elle englobe désormais le respect environnemental, l'éthique et la qualité de vie professionnelle.

10. Les caractéristiques d'une entreprise performante

Une entreprise efficace se distingue par plusieurs caractéristiques fondamentales qui dépassent largement des simples performances financières : elle est durablement rentable, stable et concurrentielle, capable de produire et commercialiser mieux et plus rapidement que ses rivales tout en réalisant ses objectifs dans les temps impartis. Elle s'appuie sur une efficacité élevée grâce à une structure agile, à une prise de décision rapide et à une aptitude à générer constamment de la valeur.

Les entreprises qui réussissent le mieux se caractérisent également par leur aptitude à innover, leur réactivité et leur progression durable, leur capacité à s'ajuster rapidement aux évolutions du marché et leur maintien d'une position de leader. Ces entités élaborent des indicateurs de performance appropriés (KPI) évaluant ce qui les rend uniques et facilitent l'alignement de tous les intervenants sur les résultats.

D'un point de vue organisationnel et humain, une entreprise réussie stimule une forte motivation, promeut l'intelligence collective et combine efficacement le bien-être avec la performance. Elle est aussi aisée à communiquer parce qu'elle repose sur des principes, de l'indépendance, une stratégie définie et une perspective à long terme.

De manière générale, une entreprise qui réussit n'est pas uniquement performante sur le plan financier, elle fait également preuve d'une performance globale englobant les aspects sociétaux, environnementaux, technologiques et qualitatifs.

Bref, une entreprise performante c'est une entité économiquement viable et pérenne qui, sur le long terme, parvient à créer de la valeur tout en maintenant un équilibre social et économique où chaque individu peut mener une existence digne. Elle se démarque par son aptitude à générer et écouler plus efficacement et rapidement que ses rivaux, à réaliser ses objectifs dans les échéances établies et à maintenir sa compétitivité sur son secteur. Elle repose sur la flexibilité des employés, une prise de décision rapide et une grande capacité d'adaptation. De plus, elle se caractérise par son innovation, sa dynamique et son évolution constante. Une société de ce type bénéficie d'une clientèle dévouée, d'un portefeuille de commandes robuste et d'un réservoir de prospects, tout en se basant sur des KPI pertinents pour guider ses décisions stratégiques à long terme. Elle encourage un environnement où le bien-être, la motivation et l'intelligence collective sont étroitement associés à la performance, ce qui améliore l'efficacité, la compétence et la compétitivité. En définitive, son objectif est d'atteindre une performance globale et intégrale qui allie les aspects financiers, sociétaux, environnementaux, technologiques et qualitatifs. Elle envisage l'avenir en se basant sur des valeurs solides, une stratégie bien définie et une vision durable[1].

[1] Https://Www.Anse.Fr/Francais/Qu-Est-Ce-Qu-Une-Entreprise-Performante/ «Consulter Le 18/01/2026 A 18:39

Section 02 : La performance financière

La performance financière mesure la réussite économique d'une entreprise à travers sa faculté à générer des profits, en lien avec les objectifs qu'elle s'est fixés. Elle permet d'évaluer dans quelle mesure les ressources engagées (humaines, matérielles, financières) ont été utilisées efficacement pour créer de la valeur.

Concrètement, une entreprise performante sur le plan financier est capable de dégager des bénéfices, de maîtriser ses coûts, de maintenir une rentabilité durable et d'assurer sa solidité à long terme. Cette performance est souvent comparée à celle de ses concurrents, ce qui permet de juger de sa compétitivité.

Mais la performance financière ne se limite pas à la rentabilité pure. Elle englobe également la gestion de la trésorerie, la solvabilité, la capacité à investir ou encore la croissance du chiffre d'affaires. Autant d'éléments qui témoignent de la santé économique d'une entreprise et de sa capacité à se projeter dans l'avenir.[1]

1. Définition de la performance financière

D'après P. PAUCHER (1993), une entreprise performante est celle qui fait des investissements de manière constante, c'est-à-dire qu'elle effectue des dépenses immédiates en anticipation de revenus futurs pour garantir sa pérennité et son expansion. Néanmoins, l'écrivain précise que le financement de ces dépenses à court terme ne sera réalisable que si l'entreprise a préalablement accumulé un excédent financier ou une épargne.[2]

La gestion des ressources financières allouées à l'entreprise influe sur sa performance financière. Cette gestion détermine la rentabilité des fonds initialement investis et le renouvellement des opérations les plus bénéfiques pour l'entreprise.
De nos jours, l'entreprise ne vise plus seulement à réaliser des bénéfices pour elle-même, mais doit également tenir compte des impacts de ses opérations sur toutes ses parties prenantes.[3]

Selon Joseph Gaide : « La performance financière traduit l'aptitude d'une organisation à optimiser ses ressources pécuniaires. Elle sert d'étalon pour juger de la rentabilité, de la profitabilité et de la création de valeur à destination des actionnaires. Cette évaluation s'appuie sur une batterie d'indicateurs clés, notamment le chiffre d'affaires, la marge nette, le rendement des investissements ou encore le niveau d'endettement »[4].

2. Les déterminants de la performance financière

2.1 La politique financière

« La politique financière représente le pilotage stratégique des structures financières de l'organisation. Elle vise à planifier et à exécuter les décisions nécessaires pour remplir l'objectif fondamental de création de valeur et de maximisation de la richesse. Cela suppose la définition et la

---

[1] Https://Www.Edcparis.Edu/Fr/Blog/Performance-Financiere « Consulter Le 3/01/2026 »

[2] Pierre PAUCHER. « ***Mesure De La Performance Financière De L'entreprise*. Alger** », Office Des Publications Universitaires Algérie P. 20.

[3] Ghozlene OBIYA « ***Contribution A L'étude Des Déterminants De La Performance De L'entreprise : Impact De La Création De La Valeur Pour Le Client Sur La Performance Des Entreprises Hôtelières En Tunisie*** », Thèse En Gestion Et Management Université Cote D'azur, Français, 2016, P24

[4] Https://Agicap.Com/Fr/Glossaire/Performance-Financiere-Definition/ « Consulter Le 22/01/2026 A 23h38»

mise en place d'instruments de mesure et d'évaluation adaptés. Cela nécessite donc de choisir les critères et les sous-objectifs pour les décisions intermédiaires. Cela implique, enfin, d'organiser les circuits d'information et les relais de mise en œuvre. »[1]

La politique financière consiste à préparer et à prendre les décisions utiles en vue d'atteindre l'objectif de maximiser ses richesses qui est l'excédent d'argent que l'entreprise perçoit après avoir acquitter de ses différentes charges.

« La politique financière se définit comme une démarche stratégique finalisée par l'atteinte d'objectifs précis. Elle s'impose comme l'un des leviers majeurs de la performance globale de l'entreprise. Son déploiement s'articule autour de plusieurs axes fondamentaux : l'optimisation des besoins de financement, la captation de ressources au meilleur coût, ainsi que l'arbitrage entre investissement rentables et distribution de dividendes. Elle intègre également une dimension de maîtrise des risques et de planification rigoureuse, avec pour ultime finalité la maximisation de la valeur de la firme ».[2]

2.2 La création de valeur

Selon SAVALL et ZARDE : « La création de la valeur économique est au cœur de l'activité des organisations et elle est au centre de leur vocation, de leur raison d'être et de leur stratégie ».[3]

D'un point de vue théorique, de la valeur est créée lorsque la rentabilité des capitaux investis par les actionnaires excède le coût de ces capitaux[4]

Traditionnellement, la création de valeur est liée à l'aptitude d'une entreprise à augmenter sa productivité et à stimuler la croissance au bénéfice des actionnaires et des investisseurs. L'objectif principal est donc d'augmenter les bénéfices des dirigeants tout en garantissant la satisfaction des clients, créant ainsi une situation mutuellement bénéfique. C'est une stratégie de fond authentique qui, lorsqu'elle est correctement mise en œuvre, contribue à garantir la durabilité de l'entreprise. Il n'est donc pas question de viser des profits à court ou moyen terme. Le but sera davantage de générer assez de valeur pour assurer la pérennité de l'entreprise et lui permettre de se distinguer parmi les compétiteurs. La génération de valeur est cruciale pour l'expansion de la société, elle constitue alors un avantage compétitif réel.

La création de valeur devrait conduire à l'établissement d'un système de gestion axé sur la valeur qui régira toutes les procédures au sein d'une entreprise, comme la gestion du budget et la distribution des ressources. Elle est donc utilisée à chaque instance de prise de décision pour guider l'ensemble du personnel vers l'optimisation de la performance financière.[5]

---

[1] Christian PRIRRAT **« *La Politique Financière De L'entreprise*** », Edition La Découverte, Paris, France, 1996, P.3

[2] Https://Moodle.Luniversitenumerique.Fr/Pluginfile.Php/4244/Mod_Resource/Content/0/Leon_6_Aunege_La_Politique_Financire_De_Lentreprisev2.Pdf , « Consulte Le 25/01/2026 A 01h07 ».

[3] Laurent CAPPILLOTI, Djamel KHOUATRA**,** « ***La Mesure De La Création De Valeur Organisationnelle : Le Cas D'une Entreprise Du Secteur De La Gestion De Patrimoine*** », Technologie Et Management De L'information : Enjeux Et Impacts Dans La Comptabilité, Le Contrôle Et L'audit, 2002, Paris, France, P. 07.

[4] Berland (N) Et François-Xavier SIMON, « ***Le Contrôle De Gestion En Mouvement*** », Collectif - Editions D'organisation, Paris France, 2010, P. 92.

[5] Https://Www.Mataf.Net/Fr/Edu/Glossaire/Creation-De-Valeur , « Consulte Le 25/01/2026 A 15h11 ».

2.3 La compétitivité

« Peut se définir comme la capacité, pour une firme, à vendre ses produits à un prix tel que l'entreprise puisse assumer ses engagements vis-à-vis des tiers et assurer son développement ».[1]

La compétitivité représente de manière plus générale la capacité d'une économie ou d'une entreprise à rivaliser avec la concurrence internationale. Par conséquent, la compétitivité d'une entreprise est déterminée par ses performances à long terme et sa croissance en fonction de trois facteurs : le prix, la qualité et le coût. Ainsi, une entreprise qui est concurrentielle affiche des résultats au-dessus de la moyenne.

Parmi les éléments qui affectent la compétitivité, on compte notamment le taux d'imposition, la qualité de la production et des travailleurs, l'existence d'infrastructures, et ainsi de suite. On fait principalement la distinction entre la compétitivité en termes de prix et la compétitivité hors prix.

La compétitivité-prix se réfère à la capacité de fabriquer des produits et services à des coûts plus bas que ceux de la concurrence tout en maintenant une qualité comparable. Elle est conditionnée par les coûts de production, en particulier le coût de la main-d'œuvre.

La compétitivité hors prix ou structurelle fait référence à la capacité d'imposer ses produits ou services sans tenir compte de leur coût. Ce type de compétitivité est influencé par des facteurs tels que la qualité, l'image de marque et la méthode de commercialisation.

3. Présentation des indicateurs de la performance financière

Selon Chantal Bonnefous nous définirons un indicateur de la performance « comme une information devant aider un acteur, individuel ou plus généralement collectif à conduire le cours d'une action vers l'atteint d'un objectif ou devant lui permettre d'en évaluer le ré out en constituant un outil d'évaluation de la performance finale ».[2]

L'indicateur se trouve en quelque sort au centre d'un « triangle stratégie traduite en objectifs / processus d'action / acteur ».

Ainsi, l'indicateur de performance occupe une place centrale dans le système de gestion de l'entreprise. Il constitue un outil de mesure permettant d'évaluer le niveau d'atteinte des objectifs fixés par la stratégie de l'organisation. En fournissant des informations quantitatives et qualitatives, il facilite le suivi des résultats obtenus et l'appréciation de l'efficacité des actions engagées. L'indicateur assure également la liaison entre les acteurs, les processus d'action et les orientations stratégiques de l'entreprise. Il permet d'identifier les écarts entre les performances réalisées et les performances attendues afin de mettre en œuvre les actions correctives nécessaires.

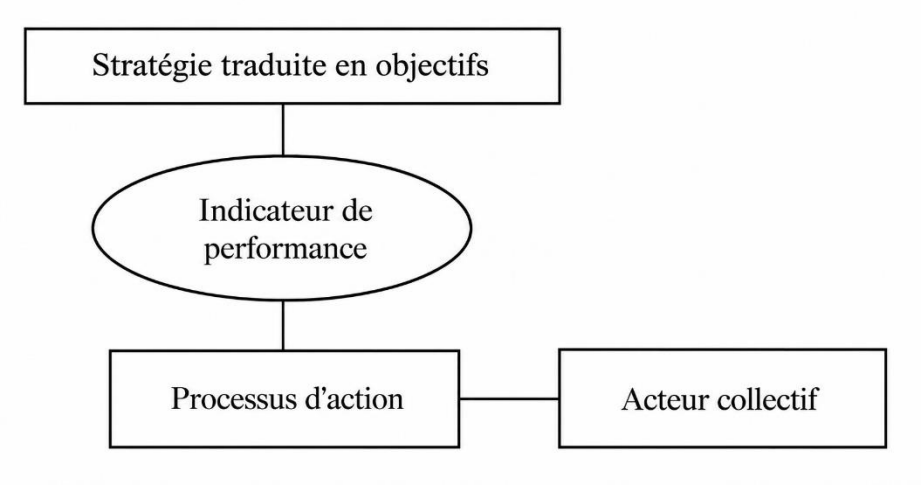
Par ailleurs, il contribue à améliorer la qualité de la prise de décision en fournissant des informations pertinentes et fiables. Ainsi, les indicateurs de performance représentent un instrument essentiel pour le pilotage et l'amélioration continue de la performance globale de l'entreprise.

---

[1] Bernard PARANQUE**, « *Compétitivité Des Entreprises Et Forces Concurrentielles* »**, Paris, France 1995, P.122

[2] Chantal BONNEFOUS & Allain COURTOI**, « *Indicateur De La Performance* »**, Edition Hermes Science Europe Ltd, 2001, Paris, France, P25

Figure N° 1. 5 : Le triangle stratégie/acteur /processus d'action



Source : Chantal Bonnefous, Allain Courtois « Indicateur de la performance », Edition HERMES Science Europe Ltd (2001), Paris, France, p. 27.

Un indicateur est plus qu'une simple donné, c'est un outil de gestion élaboré réunissant une série d'information, notamment[1] :

- Sa raison d'être : l'objectif stratégique auquel il se rattache, la cible chiffrée et datée qui lui est impartie, éventuellement des références comparatives ;
- La désignation d'un acteur chargé de le produire ;
- La désignation d'un acteur responsable de son niveau et censé maitriser les leviers d'action correspondant ;
- La périodicité de production et de suivi de l'indicateur.

Sur le plan méthodologique : « un indicateur est une information chiffrée qui sert à décrire une situation en mutation, une intervention ou les répercussions d'une intervention, afin de les apprécier et de les mettre en parallèle avec leur condition à plusieurs moments différents. L'aspect essentiel de l'indicateur est qu'il véhicule une signification qui va au-delà de la simple donnée quantitative fournie ».[2]

Le terme anglais Key Performance Indicator, abrégé en KPI, signifie Indicateur Clé de Performance. Cela signifie « indicateur clé de performance ». On pourrait les caractériser par des indicateurs qui aident les entreprises à évaluer l'efficacité d'un projet. Autrement dit, ils sont utilisés pour vérifier si nous nous approchons de l'objectif que nous avons établi. Les KPI sont aussi utilisés pour détecter les faiblesses d'un projet, permettant ainsi de comprendre ce qui marche ou ne marche pas.

Ils facilitent la prise de décisions pour atteindre efficacement des objectifs. Les indicateurs clés de performance peuvent être appliquées dans une multitude de secteurs différents. C'est la raison

[1] Philippe LORINO**,** Op.Cit, 2001, P148
[2] Florence DEPOERS, **« *Comment Mesurer La Performance Durable Des Entreprises ? Proposition D'une Grille D'indicateurs* »,** Revue, Gestion 2000, 2003, Belgique, P. 20.

pour laquelle il est nécessaire de déterminer ces indicateurs pour chaque nouveau projet que nous désirons évaluer. On identifie deux catégories de KPI :

- D'une part, on trouve les « Activity metrics ». Ces derniers sont directement liés aux opérations de l'entreprise. Ils sont par exemple employés pour évaluer le niveau de contentement des employés, la quantité de produits transférés d'un département à un autre, etc.
- On trouve de l'autre côté les « Impact metrics ». Ils sont utilisés pour juger l'impact des mesures prises par la société sur son marché. Ces derniers facilitent l'évaluation des effets positifs ou défavorables d'une stratégie déployée pour booster les ventes ou freiner le taux de départ, par exemple.

4. La création de valeur actionnariale avec le ROE

Le retour sur capitaux propres (ROE) évalue la rentabilité générée pour vos actionnaires. Il rapporte le résultat net aux capitaux propres. Il permet de mesurer la capacité de votre entreprise à valoriser les fonds investis par les propriétaires. Le ROE doit être comparé au coût moyen pondéré du capital pour déterminer si votre entreprise crée ou détruit de la valeur. Le ROE est un indicateur important pour les investisseurs car il révèle l'efficacité avec laquelle une entreprise gère ses ressources propres. Un ROE élevé indique généralement qu'une entreprise est performante pour générer des bénéfices à partir de ses fonds propres. Il est donc primordial pour une société de préserver un ROE élevé afin d'attirer de nouveaux investisseurs et de fidéliser ceux qui sont déjà présents.

Il convient de souligner que le ROE peut varier significativement d'une entreprise à l'autre et d'un secteur à un autre. Ainsi, une entreprise évoluant dans un secteur nécessitant un important capital pourrait présenter un ROE inférieur à celui d'une société dans un secteur moins gourmand en capitaux. Ceci s'explique par le fait que les entreprises du premier type exigent davantage de capitaux propres pour leur exploitation.

Il est également pertinent de considérer que le ROE est susceptible d'être influencé par les décisions de la direction. À titre d'exemple, une entreprise pourrait augmenter artificiellement son ROE en accroissant son endettement, ce qui a pour effet de diminuer les capitaux propres. Cela peut toutefois accroître le risque financier auquel l'entreprise est exposée. Il est donc primordial d'examiner le ROE en le mettant en perspective avec d'autres indicateurs financiers afin de se forger une vue d'ensemble de la performance de l'entreprise.

Bref, si le ROE est une donnée de la rentabilité, il ne prend pas en compte d'autres aspects tels que l'évolution du chiffre d'affaires, la régularité des bénéfices ou la qualité de la gestion. Il est donc primordial de ne pas se baser exclusivement sur le ROE pour juger de la santé d'une entreprise.[1]

[1] Https://Www.Talentia-Software.Com/Fr/Les-Indicateurs-Cles-De-Performance-Financiere-Pour-Piloter-La-Rentabilite-De-Votre-Entreprise/ « Consulte Le 25/01/2024 A 20h25 ».

5. Le partage de la valeur financière

Les divers acteurs d'une entreprise ont fréquemment des intérêts divergents, engendrant ainsi des attentes contradictoires. Il incombe au dirigeant de l'entreprise de trancher entre ces diverses attentes. [1]

- D'un côté, les employés aspirent à de meilleures conditions de travail et à une augmentation de salaire, alors que les dirigeants et les actionnaires visent à obtenir des profits. Cependant, rehausser les salaires pourrait provoquer une diminution des bénéfices. Toutefois, sans l'impulsion des employés, la performance de l'entreprise ne peut atteindre son sommet.

- Par ailleurs, les bénéfices peuvent être répartis entre les actionnaires sous forme de dividendes, ou être retenus en réserve pour financer l'entreprise à l'avenir. Les dividendes compensent les risques que prennent les actionnaires, et leur diminution pourrait les décourager. Cependant, les responsables aspirent aussi à avoir un autofinancement stable et sans coût pour soutenir les projets à venir.

Il est donc essentiel que la décision sur l'allocation des profits trouve un équilibre entre ces deux enjeux, afin de garantir à la fois le financement futur de l'entreprise et la satisfaction des détenteurs de parts.

[1] Https://Www.Assistancescolaire.Com/Eleve/1stmg/Sciences-De-Gestion-Et-Numerique/Reviser-Le-Cours, « Consulte Le 25/01/2026 A 23h33 ».

Conclusion du chapitre

En conclusion, Le concept de performance est complexe et ne peut être défini de manière unique selon Adrien Payette. En effet, la performance est un concept multidimensionnel qui englobe des critères tels que l'efficacité, l'efficience et l'effectivité. Il est donc inutile de chercher une définition universelle et globale de la performance.

La performance financière est mesurée à travers différents indicateurs financiers, qui aident les parties prenantes à évaluer la rentabilité et la viabilité financière de l'entreprise.

Il y a des années, la performance globale de l'entreprise était uniquement perçue comme la création de valeur. Suite à l'émergence des entreprises divisées, la performance a évolué et a acquis une dimension multidimensionnelle.

Actuellement, L'évaluation de la performance des entreprises a évolué d'une approche purement financière vers des modèles plus holistiques, intégrant désormais les enjeux sociaux et environnementaux.

Ce premier chapitre a permis de poser les fondements théoriques nécessaires pour analyser, dans les chapitres suivants, les principaux indicateurs financiers, qui constituent le cœur de cette étude.

Chapitre II :
Les indicateurs financiers

Introduction du chapitre

Après avoir présenté dans le premier chapitre le cadre conceptuel de la performance financière et les fondements théoriques de l'analyse financière, il apparaît nécessaire d'approfondir l'étude des principaux indicateurs financiers et d'examiner leur rôle explicatif dans l'évaluation de la performance financière de l'entreprise.

En effet, la performance financière ne constitue pas un résultat isolé, mais l'aboutissement d'un ensemble de décisions stratégiques, financières et opérationnelles traduites à travers différents indicateurs mesurables. Les ratios de rentabilité, les indicateurs de structure financière, les mesures de liquidité ainsi que la capacité d'autofinancement représentent des outils essentiels permettant d'apprécier la solidité financière et l'efficacité de gestion d'une entreprise.

L'analyse de ces indicateurs, qu'elle soit statique ou dynamique, permet non seulement d'évaluer la situation financière à un moment donné, mais également d'apprécier son évolution dans le temps et d'identifier les facteurs influençant positivement ou négativement la performance financière.

Ainsi, l'objectif de ce chapitre est d'analyser les principaux indicateurs financiers et de mettre en évidence leur influence sur la performance financière de l'entreprise, en démontrant le lien direct existant entre l'équilibre financier, la rentabilité, la solvabilité et la création de valeur. Ce chapitre sera structuré en deux sections :

Section 01 : Généralités sur l'analyse financière

Section 02 : Les principaux indicateurs financiers

Section 01 : Généralités sur l'analyse financière

L'analyse financière permet d'évaluer la situation et la performance financière d'une entreprise à partir des états financiers. Elle vise principalement à mesurer la rentabilité, la solvabilité et l'équilibre financier afin d'aider à la prise de décision.

1. Les sources d'information de l'analyse financière

1.1 Le bilan

Il informe sur la structure et la situation financière de l'entreprise a un moment donné, il représente d'une part les emplois (actif) et d'une autre part les ressources (passif).

1.1.1. Présentation du bilan comptable

Tableau N° 2. 1: L'actif du bilan selon SCF

ACTIF	N. Brut	N. Amort-Prov.	N. Net	N-1. Net
ACTIF NON COURANT				
Écart d'acquisition-Godwill positif ou négatif				
Immobilisations incorporelles				
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Bâtiments				
Autres immobilisations incorporelles				
Immobilisation en concession				
Immobilisation en cours				
Immobilisation financière				
Titres mis en équivalence				
Autres participations et créances rattachées				
Autres titres immobilisés				
Prêts et autres actifs financiers non courants				
Impôts différés actif				
TOTAL ACTIF NON COURANT				
ACTIF COURANT				
Stocks et encours				
Créances et emplois assimilés				
Clients				
Autres débiteurs				
Impôts et assimilés				
Autres créances et emplois assimilés				
Disponibilités et assimilés				
Placements et autres actifs financiers courants				
Trésorerie				
TOTAL ACTIF COURANT				
TOTAL GÉNÉRAL ACTIF				

Source : Journal officiel de la république algérienne, N°19 arrêtés du 25/03/2009 p : 24

- Les actifs non courants, avec les immobilisations (corporelles, incorporelles, financières), mais aussi les impôts différés d'actifs et les actifs financiers non courants.
- Les actifs courants, avec les stocks, les créances et assimilées, et la trésorerie, cette dernière incluant les actifs financiers courants.[1]

Tableau N° 2. 2: Le passif du bilan selon SCF

PASSIF	N	N-1
CAPITAUX PROPRES Capital émis Capital non appelé Primes et réserves - Réserves consolidées (1) Écarts de réévaluation Écart d'équivalence (1) Résultat net 1 - Résultat net part du groupe (1) Autres capitaux propres - Report à nouveau		
Part de la société consolidante (1)		
Part des minoritaires (1)		
TOTAL CAPITAUX PROPRES I		
PASSIFS NON COURANTS Emprunts et dettes financières Impôts (différés et provisionnés) Autres dettes non courantes Provisions et produits constatés d'avance		
TOTAL PASSIFS NON COURANTS II		
PASSIFS COURANTS Fournisseurs et comptes rattachés Impôts (différés et provisionnés) Autres dettes non courantes Trésorerie Passif		
TOTAL PASSIFS COURANTS III		
TOTAL GÉNÉRAL PASSIF		

Source : Journal officiel de la république algérienne, N°19 arrêtés du 25/03/2009, p : 25

(1) A utilisé uniquement pour la présentation des états financiers consolidés

- Les capitaux propres, (avec le résultat de l'exercice et sans les provisions),
- Les dettes non courantes, (dettes financières, impôts différés, provisions et autres dettes non courantes),
- Les dettes courantes (dettes fournisseurs, impôts, autres dettes, …)[2]

[1] KPMG Algérie. (2025). « ***Guide Investir En Algérie 2025*** » Alger, Algérie P. 189. KPMG Algérie. Https://Kpmg.Com/Dz/Fr/Insights/Dirigeants/Guide-Investir-En-Algerie-2025.Html

[2] Ibid, P 190

1.2 Le tableau du compte de résultats

Il permet d'avoir une vue d'ensemble de période déterminer (généralement un an) de la vie de l'entreprise sur le plan technique, économique et commerciale.

1.2.1. Le compte de résultats par nature

Tableau N° 2. 3: Tableau du compte de résultats par nature

	N	N-1
Chiffre d'affaires		
Variation stocks produits finis et en cours		
Production immobilisée		
Subventions d'exploitation		
I- PRODUCTION DE L'EXERCICE		
Achats consommés		
Services extérieurs et autres consommations		
II- CONSOMMATIONS DE SERVICE		
III- VALEUR AJOUTÉE D'EXPLOITATION (I – II)		
Charges de personnel		
Impôts, taxes et versements assimilés		
IV- EXCÈDENT BRUT D'EXPLOITATION		
Autres produits opérationnels		
Autres charges opérationnelles		
Dotations aux amortissements et aux provisions		
Reprise sur pertes de valeur et provisions		
V- RÉSULTAT OPÉRATIONNEL		
Produits financiers		
Charges financières		
VI- RÉSULTAT FINANCIER		
VII- RÉSULTAT ORDINAIRE AVANT IMPÔTS (V + VI)		
Impôts exigibles sur résultats ordinaires		
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires		
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITÉS ORDINAIRES		
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITÉS ORDINAIRES		
VIII- RÉSULTAT NET DES ACTIVITÉS ORDINAIRES		
Éléments extraordinaires (produits) (à préciser)		
Éléments extraordinaires (charges) (à préciser)		
IX- RÉSULTAT EXTRAORDINAIRE		
X- RÉSULTAT NET DE L'EXERCICE		
Part dans les résultats nets des sociétés mises en équivalence (1)		
XI- RÉSULTAT NET DE L'ENSEMBLE CONSOLIDE (1)		
Dont part des minoritaires (1)		
Part du groupe (1)		

Source : Journal officiel de la république algérienne, N°19 arrêtés du 25/03/2009, p : 27

(1) A utilisé uniquement pour la présentation des états financiers consolidés

Pour le compte de résultats, le choix est laissé aux entreprises entre une présentation par nature ou une présentation par fonction (voir infra). La présentation par nature proposée est inspirée à la fois par l'actuelle présentation française (rappelons que le SCF est le fruit de la collaboration du CNC

algérien et de son homologue français) et par la présentation IFRS. Elle fera apparaître successivement :

- La production de l'exercice (vente, production stockée et production immobilisée) ;
- La valeur ajoutée (après déduction des consommations de biens et services) ;
- L'excédent brut d'exploitation (proche de l'EBITDA anglo-saxon) ;
- Un résultat opérationnel (après dotations) ;
- Un résultat financier (distinct du résultat d'opérations) ;
- Un résultat ordinaire brut puis net (après IBS) ;
- Un résultat extraordinaire (c'est-à-dire un résultat exceptionnel, défini de manière notablement plus restrictive qu'auparavant) ;
- Un résultat net final.[1]

1.2.2. Le compte de résultats par fonction

Tableau N° 2. 4: Tableau du compte de résultats par fonction

	N	N-1
Chiffres d'affaires		
Coûts des ventes		
MARGE BRUTE		
Autres produits opérationnels		
Coûts commerciaux		
Charges administratives		
Autres charges opérationnelles		
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL		
Fournir le détail des charges par nature		
(Frais de personnel, dotations aux amortissements)		
Produits financiers		
Charges financières		
RÉSULTAT ORDINAIRE AVANT IMPÔT		
Impôts exigibles sur les résultats ordinaires		
Impôts différés sur résultats ordinaires (variations)		
RÉSULTAT NET DES ACTIVITÉS ORDINAIRES		
Charges extraordinaires		
Produits extraordinaires		
RÉSULTAT NET DE L'EXERCICE		
Part dans les résultats nets des sociétés mises en équivalence (1)		
RÉSULTAT NET DE L'ENSEMBLE CONSOLIDE (1)		
Dont part des minoritaires (1)		
Part du groupe (1)		

Source : Journal officiel de la république algérienne, N°19 arrêtés du 25/03/2009, p : 26

(1) A utilisé uniquement pour la présentation des états financiers consolidés.

[1] KPMG Algérie, Op-Cit. P 190, P 191

Dans la présentation par fonction (d'essence anglo-saxonne), c'est tout le processus de formation du résultat d'opérations qui est présenté selon une logique propre :

- Ventes et coûts des ventes définissent la marge brute ;
- Après déduction des coûts commerciaux et d'administration, on aboutit au résultat opérationnel ;
- Un détail des rubriques par nature (personnel, dotations, …) doit être donné, par ailleurs.

Le bilan et le compte de résultat du SCF sont complétés par le tableau de variations des capitaux propres et le tableau des flux de trésorerie. Nous ne les examinerons pas en détail. Notons, cependant, qu'ils sont, dans leur définition, très proches des principes et recommandations des IFRS. De ce fait, le SCF facilitera la compréhension des comptes par les tiers ou les investisseurs internationaux, qui se sentiront immédiatement en « terrain connu ».[1]

1.3 Présentation du tableau des flux de trésorerie

« Le tableau de flux de trésorerie ou cash-flow statèrent est une technique comptable qui permet de réconcilier les résultats de l'exercice avec la trésorerie de l'entreprise. La méthode consiste donc identifier les facteurs de variation des flux de liquidité de l'entreprise d'une période comptable à une autre »[2]

Tableau N° 2. 5: Tableau des flux de trésorerie

Opération	Montant
***Opération d'exploitation** +CAF – Δ BFR	
FTE	
Opération d'investissement – Acquisitions d'immobilisations + Cessions d'immobilisations + Subventions d'investissements reçus +/- Incidence de la variation de trésorerie sur opérations d'investissements	
FTI	
Opération de financement + Augmentation de capital en numéraire – Réduction de capital – Dividendes versés + Emissions d'emprunts – Remboursement d'emprunt	
FTF	
FTT= FTE + FTI+ FTF	

Source : SALVADOR Ballada, JEAN-CLAUDE Coille, Outils et mécanismes de gestion financière, Edition MAXIMA, 1992, Paris P 148.

[1] KPMG Algérie, Op-Cit, P 192

[2] Albert CORHAY & Mbangala MAPAPA, « ***Fondements De Gestion Financière*** », Les Editions De L'université De Liege, Belgique, 2007, P 97

1.3.1. Objectifs du tableau des flux de trésorerie (TFT)

Le tableau des flux de trésorerie a pour principale objectif d'analyser les mouvements de trésorerie d'une entreprise au cours d'une période donnée Voici les principaux objectifs de flux de trésorerie :

- Il permet de mettre en évidence les choix stratégiques de l'entreprise
- De monter la cohérence des politiques suivies par l'entreprise
- Il analyse les origines des déficits et des excédents de trésorerie.
- Déterminé la solvabilité de l'entreprise
- De montrer le degré de maîtrise des dirigeants sur leur trésorerie.

1.4 L'état de variation des capitaux propres

« Le tableau de variation des capitaux propres constitue une analyse des mouvements ayant affecté chacune des rubriques constituant les capitaux propres de l'entité au cours de l'exercice »[1].

Tableau N° 2. 6: Etat de variations des capitaux propres

Note	Capital Social	Prime d'émission	Ecart de réévaluation	Ecart d'évaluation	Réserve et Résultat	Total
Solde au 31/12/N-2						
Changement de méthodes						
Correction des erreurs						
Autres provisions et charges						
Affectations des résultats						
Opération en capital						
Résultat net de l'exercice						
Solde au 31/12/N-1						
Changement de méthodes						
Correction des erreurs						
Autres provisions et charges						
Affectations des résultats						
Opération en capital						
Résultat net de l'exercice						
Solde au 31/12/N						

Source : Journal officiel de la république algérienne, N°19 arrêtés du 25/03/2009, p : 33.

[1] **Journal Officiel De La République Algérienne,** N° 27, 2009, P : 22

1.5 L'annexe

L'annexe des états financiers est composée d'une suite de tableau qui fournissent les informations nécessaires à la compréhension du bilan et de tableau et de compte résultat, il présente à la fois les documents obligatoires.[1]

1.5.1. L'objectif de l'annexe comptable

- D'apporter des informations supplémentaires afin d'aider à la compréhension du bilan comptable et de compte de résultat
- Elle contient des informations extracomptables ou non telles que les règles et méthodes comptables exploitées par l'entreprise, ainsi que diverses explications sur les charges et les produits.

2. Les démarches de l'analyse financière

L'examen financier d'une société implique l'étude et l'interprétation de sa condition financière via ses états comptables. Une gestion efficace devrait s'appuyer sur une analyse approfondie et une compréhension claire de l'entreprise, ce qui permettrait également d'identifier rapidement les problèmes potentiels. L'analyse financière repose essentiellement sur la collecte et le traitement des informations, tout en formulant des recommandations basées sur les données suivantes, L'approche de l'examen financier implique généralement deux phases cruciales :

2.1 L'étude des aspects qualitatifs

Collecter et examiner les données économiques et stratégiques ; Détermine les données stratégiques de la société pour examiner l'environnement interne et externe (son domaine d'activité, concurrents...) de l'entreprise et déterminer les objectifs majeurs de l'analyse.[2]

2.2 L'étude des aspects quantitatifs

L'étude des états financiers de l'entreprise implique une analyse de la dimension chiffrée de l'entreprise, à savoir ses états financiers et ses objectifs majeurs, par le biais de :

- L'étude de la rentabilité de l'entreprise.
- Comprendre la structure financière de l'entreprise.
- Comprendre de la composition de ses actifs.

[1] Farouk BOUYAKOUB **« *L'entreprise Et Financement* »** Edition Casbah, Alger 2000, P97
[2] Bernard COLASSE, & Bruno. OXIBAR**, « *L'analyse Financiere Des Entreprises* »**. Paris, France, La Découverte, 2021 P.3

3. Les modalités de l'analyse financière

3.1 L'analyse statique

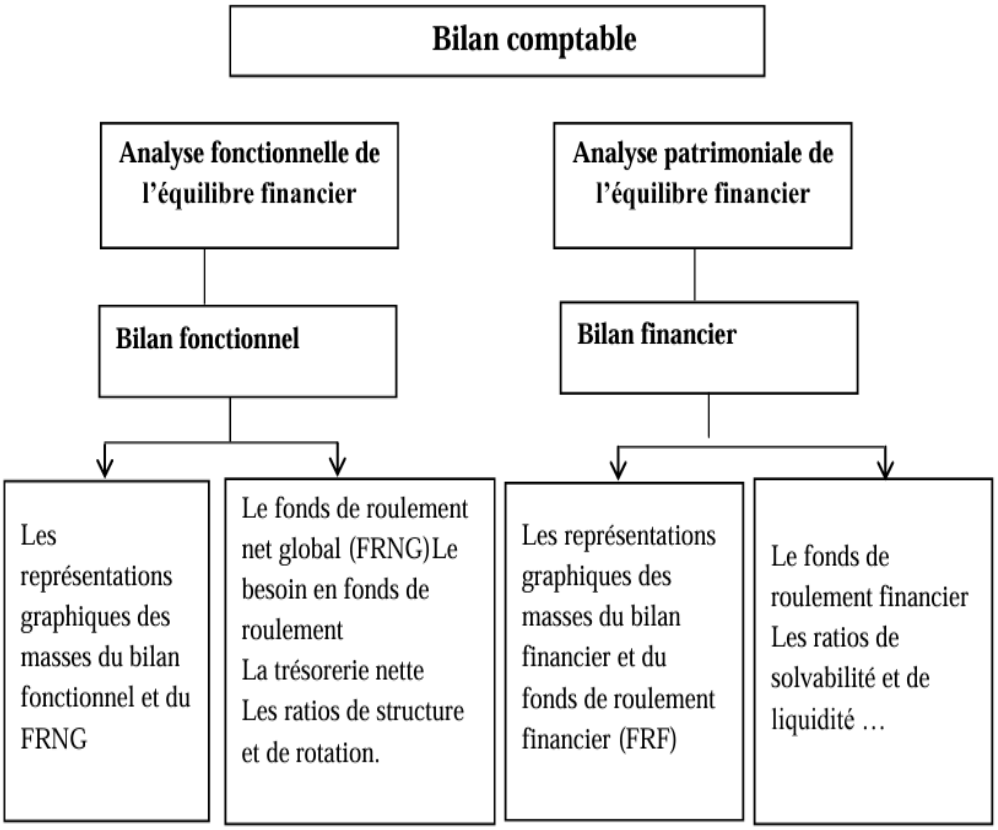
Il s'agit d'une analyse des techniques et des normes de vérification et d'amélioration des documents comptable élaborés à une période spécifique.

Il est possible de réaliser diverses analyses à partir d'un unique bilan :

L'analyse fonctionnelle, qui privilégie les concepts de ressources ou d'emplois distinguant le cycle opérationnel du cycle d'investissement, facilite également le calcul des valeurs structurelles des ratios.

Une analyse financière focalisée sur les concepts de liquidité et patrimoine de l'entreprise et de calcule les ratios financiers.[1]

Figure N°2. 1 : Analyse financière statique



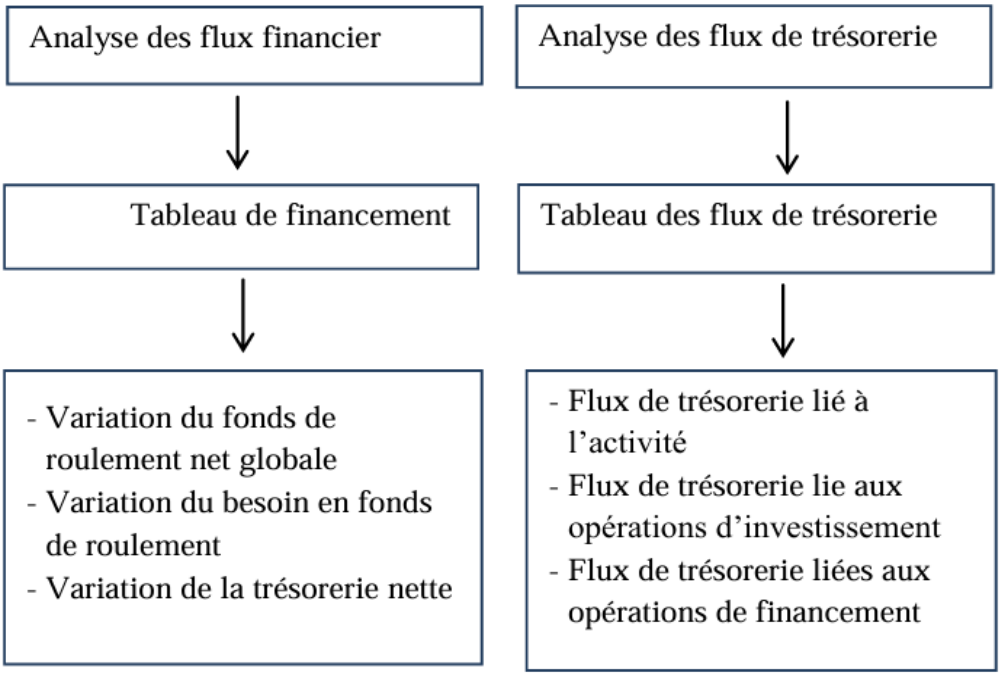
Source : GRANDGUILLOT Beatrice et Francis « L'analyse financière » 21ème Edition Gualino, 2018, P21

[1] Maroua AMOURA, Malika BOUKHARI**,** Mémoire Fin De Cycle « ***Importance Des Indicateurs Financier Dans La Gestion Financière De L'entreprise*** » Ummto Promotion Oran, Algérie, 2018-2019

3.2 L'analyse dynamique

Cette méthode repose principalement sur la réalisation de comparaisons entre les différents éléments ou groupes de comptes, permettant ainsi d'identifier les tendances d'évolution et les variations par rapport aux montants précédents. Comparer les bilans de l'entreprise avec ceux d'entreprises similaires pour évaluer la situation financière et la gestion de l'entreprise. Il est possible de comparer plusieurs bilans successifs d'une même entreprise.

Figure N°2. 2 : Analyse financière dynamique



Source : GRANDGUILLOT Beatrice et Francis « L'analyse financière » 21eme Edition Gualino, 2018, P.22

L'analyse financière constitue un outil fondamental dans l'évaluation de la performance et de la pérennité des entreprises. Elle permet de transformer les données comptables en informations pertinentes facilitant la prise de décision. En effet, elle est essentielle pour les différents acteurs économiques. Pour les investisseurs, elle sert à apprécier la rentabilité et le niveau de risque avant toute décision d'investissement, en évaluant la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices durables. Pour les prêteurs, notamment les banques, elle permet d'analyser la solvabilité et la liquidité de l'entreprise afin d'estimer sa capacité de remboursement et de réduire le risque de défaut. Du point de vue des gestionnaires, l'analyse financière représente un outil de pilotage interne permettant d'identifier les forces et les faiblesses de l'entreprise et d'optimiser l'utilisation des ressources. Enfin, elle offre aux autres parties prenantes une vision globale de la stabilité financière de l'entreprise, influençant ainsi leur niveau de confiance. Ainsi, l'analyse financière apparaît comme un instrument indispensable à la prise de décisions rationnelles et à la continuité de l'activité de l'entreprise.

Section 02 : Les principaux indicateurs financiers

Cette section est consacrée à la présentation des principaux indicateurs financiers utilisés dans l'analyse financière des entreprises. Elle met en évidence les indicateurs liés à la rentabilité, à la solvabilité, à la liquidité, à l'activité ainsi qu'à la structure financière, afin de mieux apprécier la performance financière des entreprises.

1. Définition d'un indicateur financier

Les indicateurs financiers sont des instruments d'évaluation qui permettent d'apprécier la santé financière d'une société en se basant sur les données présentes dans ses états financiers[1].

Un indicateur financier est une information quantitative qui sert à évaluer l'efficacité d'une entreprise. Il sert à confirmer la faisabilité d'un projet ou à assurer sa solidité financière à un moment donné. C'est également un instrument de comparaison avec des structures similaires ou avec les projections financières.[2]

Les ratios financiers, aussi connus sous le nom d'indicateurs financiers, constituent des instruments essentiels pour l'évaluation de la performance financière. Ils servent à évaluer la profitabilité, la capacité de remboursement, la liquidité et l'efficacité d'une société. Grâce à ces éléments, on peut examiner si une société a la capacité de produire des bénéfices, de respecter ses engagements financiers, ou encore d'exploiter ses ressources de manière efficace. Par exemple, le taux de rentabilité (tel que le retour sur capitaux propres) nous informe de la capacité de la société à produire des gains notables en comparaison avec ses investissements. Il est courant de rencontrer une situation paradoxale où une forte rentabilité peut se présenter en même temps qu'une liquidité insuffisante, mettant en évidence une mauvaise gestion des flux de trésorerie.[3]

2. Objectifs des indicateurs financiers

- Évaluer la performance économique et financière de l'entreprise en examinant sa rentabilité et son efficacité opérationnelle ;
- Examiner la constitution financière de l'organisation et évaluer son niveau d'équilibre entre capitaux propres et dettes ;
- Évaluer la capacité de la société à respecter ses obligations à court et à long terme ;
- Analyser la solvabilité et la liquidité afin de prévenir les risques d'insolvabilité ;
- Suivre l'évolution financière dans le temps en réalisant une analyse comparative des exercices successifs ;
- Autoriser l'analyse comparative sectorielle pour positionner l'entreprise face à ses concurrents ;
- Créer un instrument d'assistance pour les décisions stratégiques, financières et opérationnelles ;

---

[1] Elie COHEN, *« **Analyse Financière** »*. Paris, France, Economica, 2019, P.23.

[2] Timothee RAMBAUD Https://Www.Legalstart.Fr/Fiches-Pratiques/Comptabilite-Entreprise/Indicateur-Financier/#Qu-Est-Ce-Qu-Un-Indicateur-Financier « Consulte Le 28/02/2026 A 22h32 ».

[3] Https://Www.Auguste-Patrimoine.Fr/Lexique/Indicateurs-Financiers « Consulte Le 28/02/2026 A 00h22 ».

- Identifier les déséquilibres financiers et repérer les zones de vulnérabilité ;
- Identifier les déséquilibres financiers et consolider la crédibilité financière de l'entreprise vis-à-vis des partenaires externes (banques, investisseurs, fournisseurs) ;
- Déterminer les zones de vulnérabilité ;
- Faciliter l'accès au financement et assurer la conformité aux obligations contractuelles.

3. Les principaux indicateurs financiers

3.1 Les indicateurs de l'équilibre financier

3.1.1. Le Fond de Roulement Net Globale

Selon PEYRARD Josette : « Le fonds de roulement constitue une marge de sécurité pour l'entreprise ; c'est la partie des fonds à long terme qui financent des actifs circulants »[1]

Selon GRANGUILLOT Béatrice, Francis : « Le fonds de roulement net global représente une ressource durable ou structurelle mise à la disposition de l'entreprise pour financer des besoins du cycle d'exploitation ayant un caractère permanant »[2]

Le Fonds de Roulement Net (FRN) représente l'excédent des ressources stables une fois l'intégralité des emplois durables financée. Véritable indicateur de l'équilibre financier à long terme, il constitue une marge de sécurité destinée à couvrir les besoins du cycle d'exploitation. Pour les créanciers, le FRN fait office de gage de solvabilité, garantissant la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements à court terme.

- Par le haut du Bilan : **FRNG = Capitaux permanant – Actif immobilisé**

- Par le bas du Bilan : **FRNG = Actif circulant – Passif circulant**

Celui peut augmenter quand l'entreprise fait une augmentation du capital (émission des actions ou obligation, emprunt à long terme. Comme elle peut l'entreprise vente ces titres de participations ou faire un désinvestissement. Inversement il diminue.

Un FRNG positif signifie que l'entreprise a suffisamment de ressources stables pour soutenir ses investissements et une portion de son cycle d'exploitation.

Un FRNG négatif signifie que les capitaux permanents ne couvrent pas toutes les immobilisations, l'entreprise utilise des dettes à court terme pour les financer. Comme ces dettes ne se transforment pas facilement en liquidités, la situation financière devient délicate

Lorsque le FRNG est nul, les ressources stables couvrent juste les emplois durables, sans excédent. L'entreprise doit alors financer son BFR par des dettes à court terme, comme un découvert bancaire.

---

[1] F. GRANDGUILLOT & B. GRANDGUILLOT, *« **Analyse Financière : Tout Pour Réussir Une Analyse Financière Ou Un Diagnostic Financier*** », Gualino, Paris, France, 2022, P121

[2] GRANDGUILLOT, Béatrice et Francis, « ***L'essentiel de l'analyse financière*** », Gualino Éditeur, Paris, France, 2014-2015 (12e édition), P92

3.1.2. Le Besoin de Fonds de Roulement

« Le besoin en fonds de roulement est lié directement aux valeurs d'exploitations, aux valeurs réalisables et aux dettes à court terme. Nous pouvons dire que c'est la part des actifs circulants dont le financement n'est pas assuré par les passifs circulants. Ce financement se trouve, par suite, à la charge de l'entreprise, par le biais de son fonds de roulement »[1]

« Le besoin en fonds de roulement représente le volume de capitaux circulants à financer, il se décompose en besoin en fonds de roulement d'exploitation et en besoin en fonds de roulement hors exploitation ou hors cycle »[2]

BFR = Stocks moyens + Encours moyens des créances clients – Encours moyens des dettes d'exploitation

Une hausse significative du besoin en fonds de roulement est un indicateur de détérioration de la santé financière, capable de mener rapidement l'entreprise vers des problèmes de liquidités irréversibles.

Un BFR positif signifie que l'entreprise à la possibilité de subvenir à ses exigences financières à court terme en puisant soit dans son fonds de roulement, soit en s'engageant dans des dettes financières à court terme (comme les crédits bancaires courants ou découverts bancaires).

Un BFR négatif signifie que l'entreprise génère un surplus de ressources, inférieur à la quantité d'emplois, qui contribue à alimenter sa trésorerie nette.
Lorsque le BFR est nul, l'entreprise n'a pas besoin de financement supplémentaire, car elle couvre entièrement ses emplois grâce à ses ressources d'exploitation.

3.1.3. La Trésorerie Net

« La trésorerie de l`entreprise est la différence entre la somme des ressources dont dispose l'entreprise et la somme des besoins à couvrir »[3]

« La confrontation des emplois et des ressources correspondant à des opérations financières à court terme, permet de dégager la « situation de trésorerie », ou plus simplement la trésorerie ».[4]

- La première méthode : La trésorerie est la différence entre le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement.[5]

TN = FRNG – BFR

- La deuxième méthode : La trésorerie est la différence entre les valeurs disponibles et les dettes financières à court terme.[6]

Trésorerie nette = Trésorerie actif – Trésorerie passif

[1] Farouk BOUYAKOUB, *« **L'entreprise Et Le Financement Bancaire*** », Edition Casbah, Algérie, 2000, P175
[2] Serge EVRAERT **« *Analyse Et Diagnostic Financier* »,**2eme Edition, Paris, France, 1992, P 107
[3] Farouk BOUYAKOUB, Op-Cit, P185.
[4] Elie COREN, **« *Analyse Financière* »**, Edition Economica, 4 Eme Edition, Paris, 2004, P286.
[5] Bernard COLASSE, **« *Gestion Financière De L'entreprise* »**, 3emeedition, Paris, 1993, P78
[6] Lotmani N, **« *Analyse Financière* »**Edition Pages-Blues, Alger, 2003, P03

« Une trésorerie positive correspond à la situation dans laquelle le fonds de roulement net est suffisamment élevé pour assurer, non seulement le financement stable du cycle d'exploitation, mais également une aisance de trésorerie (liquidité) qui permet de détenir des valeurs disponibles ou d'effectuer des placements auprès de partenaires financiers ».[1]

« Une trésorerie négative signifie que le besoin en fonds de roulement ne peut être entièrement financé par des ressources à long et moyen terme. L'entreprise est donc dépendante des ressources financières à court terme ».[2]

« Si l'on tient au cas d'une égalité arithmétique stricte entre le FRN et le BFR, une telle hypothèse ne peut pas être mentionnée. En effet cette situation ne peut être que passagère. En revanche, le maintien d'une trésorerie voisine à zéro, même si elle subit les fluctuations à la hausse ou à la baisse, pour apparaitre comme l'expression d'une logique de gestion financière autrement comme significative ».[3]

3.2 Les indicateurs de rentabilité

« La rentabilité est la capacité d'un capital placé ou investi à procurer des revenus exprimés en terme financiers »[4]

3.2.1. Ratio de marge bénéficiaire

Le taux de marge bénéficiaire mesure la capacité d'une entreprise à générer un bénéfice net à partir de son chiffre d'affaires. Il reflète l'efficacité de la gestion, le contrôle des coûts et permet de comparer la rentabilité entre entreprises. Une marge élevée indique une bonne performance et une création de valeur importante.[5]

Ratio de marge bénéficiaire = Résultat net / Chiffre d'affaires HT

Il évalue la facilité avec laquelle les ventes de l'entreprise génèrent un bénéfice.

3.2.2. Rentabilité financière

« La rentabilité financière est à la fois le souci de l'investisseur et la condition de toute croissance de l'entreprise. Son étude vise à apprécier l'enrichissement de l'exercice qui revient aux associés par rapport aux sommes qu'ils ont apportées »[6]

La rentabilité financière, ou ROE, mesure l'efficacité d'une entreprise à transformer les fonds apportés par ses actionnaires en profit net. C'est l'indicateur clé pour les investisseurs, car il reflète la rémunération de leur capital et la performance globale de la gestion.[7]

---

[1] Coren Elie, Op-Cit, Page133
[2] Ahmed BOUKHELIF, **« *Analyse Financière* »**, Edition Houma, 2000, P48
[3] Elie COREN, Op-Cit, Page280
[4] SILEM Ahmed, Albertini Jean-Marie ***« Lexique D'économie »***10eme Edition Dalloz Italie, 2008, P 668
[5] VERNIMMEN, Pierre, ***« Finance D'entreprise »***, Dalloz, Paris, France, 2022, P. 112.
[6] ALVADOR Balada, Jean-Claude Coille, ***« Outils Et Mécanismes De Gestion Financière »***, Edition Maxima, 1992, Paris, France, P 253
[7] Brigham, EUGENE, **« *Financial Management: Theory & Practice* »,** Cengage Learning, Boston, États-Unis, 2021, P.145.

ROE = Résultat net / Capitaux propres **ROE = Résultat avant impôt / Capitaux propres**

C'est un ratio qui mesure la rentabilité de l'entreprise pour les apporteurs de capitaux (les actionnaires). Si le ratio dépasse 5%, on peut considérer que la rentabilité financière est satisfaisante.

a) L'arbitrage entre performance réalisée (ROE) et attentes du marché (Ke)

La création de valeur pour l'actionnaire ne se résume pas à la simple génération d'un bénéfice ; elle réside dans la capacité de l'entreprise à dégager une rentabilité supérieure au coût du risque consenti. Cette dynamique s'analyse par la confrontation du ROE et du taux de rendement exigé Ke.

b) Le taux de rendement Exigé et la mesure du risque

Le Ke représente le coût d'opportunité des capitaux propres. Il est le rendement minimal attendu par les investisseurs pour compenser le risque systématique lié à l'actif. Deux modèles prévalent pour son évaluation :

- Le MEDAF (Modèle d'Évaluation des Actifs Financiers) **:** Il lie le rendement au risque de marché via le coefficient bêta :

Ke = Rf + β (Rm-Rf)

- Le Modèle de Gordon-Shapiro **:** Utilisé pour les entreprises à dividendes stables, il intègre le taux de croissance (g).

Ke = (d/P0) + g

c) La Création de Valeur : L'Écart de Rentabilité (Spread)

Le lien fondamental entre ces deux indicateurs détermine la trajectoire stratégique de l'entreprise :

- Création de valeur (ROE > Ke) **:** L'entreprise surperforme les attentes du marché. L'excédent de richesse renforce la structure financière et l'attractivité du titre.
- Destruction de valeur (ROE < Ke) **:** Bien que l'entreprise puisse être bénéficiaire en apparence, elle ne rémunère pas suffisamment le risque pris par l'actionnaire. À terme, cela conduit à une dépréciation de la valeur de marché de la firme.[1]

3.2.3. Le retour sur investissement

Le ROI mesure la rentabilité des investissements réalisés par l'entreprise. Il indique le gain obtenu par rapport aux ressources investies.

ROI = Résultat net / Investissement total

Selon Philip Kotler, le ROI constitue un indicateur essentiel pour évaluer l'efficacité économique des investissements et mesurer la création de valeur pour l'entreprise.

3.2.4. Rentabilité économique

La rentabilité économique mesure l'efficacité avec laquelle une entreprise utilise l'ensemble de ses actifs (moyens de production) pour générer du profit. Contrairement à la rentabilité financière,

[1] VERNIMMEN, Pierre, Alain, François, **« *Finance D'entreprise* »**, Paris, Dalloz, 2017, P. 312-315

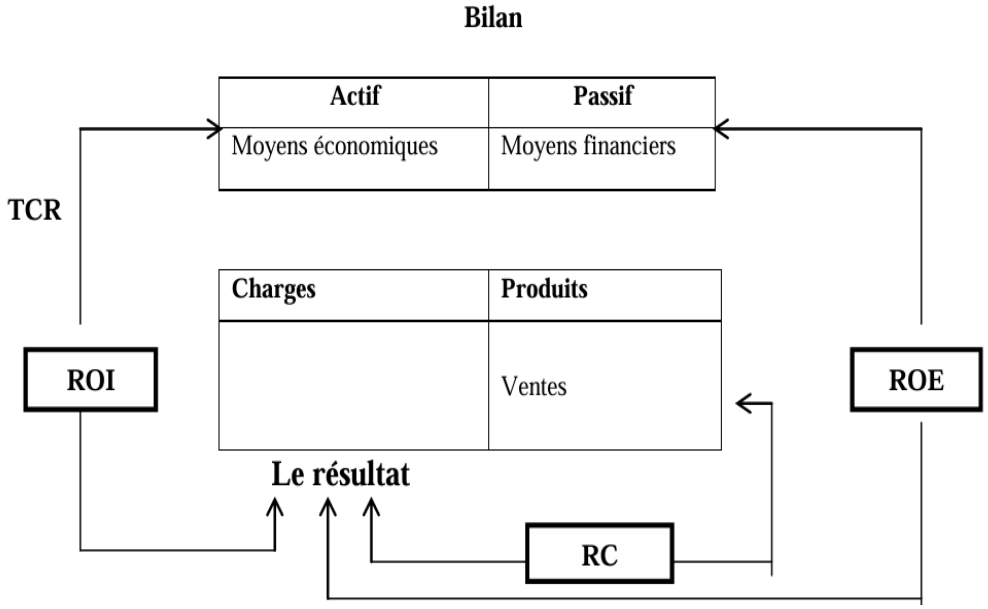
elle évalue la performance brute de l'exploitation, indépendamment du mode de financement choisi. Un taux élevé indique que les ressources possédées sont exploitées de manière optimale pour créer de la valeur.[1]

ROA = (Résultat net + Intérêts des emprunts) / (Capitaux propres +Dettes financières)

ROA = EBE / (Capitaux propres +Dettes financières)

C'est un ratio qui rappelle que les capitaux investis (capitaux propres et dettes financières) ont un rendement qui comprend à la fois le résultat net (rémunération des associés) et des charges financières (rémunération des banques).

Figure N°2. 3 : Les trois niveaux de rentabilité



Source : BOUBKEUR, « Extrait du cours de finance d'entreprise », 2ème année finance et comptabilité, Université de Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou ,2017.

3.2.5. L'effet de levier

« L'effet de levier se manifeste par l'augmentation de la rentabilité financière due à une augmentation de l'endettement, à un taux inférieur à celui de la rentabilité économique. L'endettement influence la rentabilité des capitaux investis, et l'analyse du levier financier permet d'évaluer l'impact soit positivement ou négativement d'endettement sur la rentabilité »[2]

$$ROE = ROA + [(\mathbf{1} - \boldsymbol{t}) \times (ROA - \boldsymbol{i})] \times (\boldsymbol{D}/\boldsymbol{CP})$$

$$ROE - ROA = [(\mathbf{1} - \boldsymbol{t}) \times (ROA - \boldsymbol{i})] \times (\boldsymbol{D}/\boldsymbol{CP})$$

$\boldsymbol{t}$ = IBS

[1] GINGLINGER, Edith, **« *Finance D'entreprise* »,** Economica, Paris, France, 2020, P. 98.
[2] Gerard MELYON, **« *Gestion Financière* »**, Breal, 4e Ed, France, 2007, P.232.

De cette dernière on conclut que l'effet de levier ce calcule comme suit :

Effet de levier = ROE – ROA
Où : **Effet de levier =** $[(1 - t) \times (ROA - i)] \times (D/CP)$

- **Effet de levier positif (RE > i)**
  L'endettement augmente la rentabilité financière donc situation favorable.
- **Effet de levier négatif (RE < i)**
  L'endettement diminue la rentabilité financière donc situation risquée, à limiter.
- **Effet neutre (RE = i)**
  L'endettement n'a aucun effet sur la rentabilité financière donc situation indifférente.

3.2.6. Ratio de valeur ajoutée

Le taux de valeur ajoutée mesure la richesse réelle créée par une entreprise en soustrayant ses achats externes de sa production. Il indique son efficacité et son degré d'autonomie dans le processus de fabrication.[1]

RVA = Valeur ajoutée / Production de l'exercice

Ce ratio permet de mesurer l'importance économique de l'entreprise et sa capacité à créer des richesses. La Valeur Ajoutée représente les richesses créées par l'entreprise au cours de l'année.

3.2.7. Capacité d'autofinancement (CAF)

« Elle peut être décrite comme la différence entre les revenus encaissables et les dépenses décaissables, ou comme la somme des bénéfices réalisés au cours de la période et des charges non payées qui ne nécessitent pas de décaissements immédiats ».[2]

- **La méthode additive**

CAF = Résultat net + Dotations – Reprises

- **La méthode soustractive**

CAF = EBE + produits encaissables – charges décaissables

3.2.8. Autofinancement

L'autofinancement est la part de la richesse générée que l'entreprise conserve après avoir payé ses dividendes. Véritable moteur de croissance interne, il permet de financer le développement sans dépendre de banques ou d'investisseurs.[3]

Autofinancement = Capacité d'autofinancement – Dividendes

Il correspond au véritable enrichissement de l'entreprise, une fois que les actionnaires auront perçu le dividende qui leur revient.

---

[1] COLASSE, Bernard, **« *Analyse Financière De L'entreprise* »**, La Découverte, Paris, France, 2019, P. 67.
[2] Serge EVRAERT, **« *Analyse Et Diagnostic Financier* »**, 2eme Edition, Paris, France, 1992, P. 107.
[3] VERNIMMEN, Pierre, Op-Cit, 2022, P. 220.

3.2.9. Ratio de capacité d'autofinancement

« Ce ratio mesure la part des ressources internes (CAF) par rapport aux capitaux propres pour évaluer l'autonomie financière de l'entreprise. Il indique sa capacité à financer son développement par sa propre activité, limitant ainsi le recours à l'endettement ».[1]

Ratio de capacité d'autofinancement = Capacité d'autofinancement / Capitaux propres

Ce ratio exprime l'enrichissement des fonds propres de l'entreprise et la manière dont elle contribue à sa solvabilité par ses propres moyens internes.

3.2.10. Seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité correspond au niveau d'activité (chiffre d'affaires) qui permet de couvrir l'intégralité des charges (fixes et variables) sans dégager ni profit, ni perte. À ce point précis, le résultat de l'entreprise est égal à zéro.

Pour calculer le seuil de rentabilité, il faut suivre ces étapes :

Calculer la marge sur coûts variables : $\boldsymbol{M/cv}$ **= CA – CV** Calculer le taux de marge sur coûts variables : $\boldsymbol{T\ M/cv}$ **=** $\boldsymbol{M/cv}$ **/ CA**

SR = Cout fixe / Taux de marge sur cout variables

Le point d'équilibre est le niveau de chiffre d'affaires à partir duquel l'entreprise parvient à couvrir l'ensemble de ses coûts fixes et variables.
Si le seuil de chiffre d'affaires est atteint, l'entreprise ne fait ni bénéfice ni perte.
Au-dessus de ce seuil, chaque transaction apporte un gain, alors qu'en dessous, la société ne parvient pas à couvrir ses dépenses et subit des pertes.

a) Le calcul du point mort

Le point mort correspond à la période à laquelle le seuil de rentabilité a été atteint ou sera atteint, que ce soit en réalité ou en prévision. On considère généralement que l'activité est répartie de manière régulière sur les 12 mois de l'année ou sur 360 jours.

Point mort = (SR / CA)*360

b) La marge de sécurité

La marge de sécurité représente la portion du chiffre d'affaires qui dépasse le seille de rentabilité. On la détermine en retirant le seuil de rentabilité du chiffre d'affaires effectivement réalisé ou anticipé.

MS = CA – SR

Une marge élevée traduit une plus grande sécurité d'exploitation.

[1] VERNIMMEN, Pierre, Op-Cit, 2022, P. 215.

3.3 Les indicateurs de structure

3.3.1. Ratio d'autonomie financière

Ce ratio exprime la part des fonds propres dans le financement total de l'entreprise. Il sert de baromètre de sécurité financière, prouvant sa capacité à assumer ses engagements sans subir la pression de l'endettement extérieur.[1]

Ratio d'autonomie financière = Capitaux propres / Dettes financières

Il doit être supérieur à 1 car les ressources internes (capitaux propres) doivent être supérieures aux capitaux empruntés. Ce ratio est à rapprocher du ratio d'indépendance financière.

3.3.2. Ratio d'indépendance financière

L'indépendance financière exprime la proportion de fonds propres dans le financement global. Elle reflète la capacité de l'entreprise à opérer de manière autonome, garantissant une solvabilité élevée et un risque de défaut réduit pour les créanciers.[2]

Ratio d'indépendance financière= Capitaux propres / (Capitaux propres + Dettes financières)

Normalement, l'entreprise se finance plus par capitaux propres que par emprunt, donc ce ratio doit être supérieur à 0,50.

3.3.3. Capacité d'endettement

La capacité d'endettement définit la limite de crédit d'une entreprise en fonction de ses fonds propres. Elle garantit que l'endettement reste soutenable, préservant ainsi l'indépendance financière et la confiance des institutions bancaires.

Capacité d'endettement = Fonds propres / Dettes à long et moyen terme (DLMT)

Ce ratio évalue si l'entreprise possède assez de ressources propres pour faire face à ses engagements durables. Un score supérieur à 1 est un gage d'indépendance, tandis qu'un score inferieure 1 marque une dépendance aux prêteurs qui limite les projets futurs.

3.3.4. L'indicateur de solvabilité

La solvabilité globale vérifie que l'Actif total est supérieur aux Dettes totales. C'est l'indicateur ultime de sécurité pour les créanciers, Il garantit que le patrimoine de l'entreprise permet de rembourser l'ensemble de ses engagements. Un ratio élevé est le gage d'une structure financière saine et d'un risque de faillite quasi nul.

Ratio de solvabilité = Actif total / Dettes totales

[1] VERNIMMEN, Pierre, Op-Cit, 2022, P.189.
[2] Ibid, 2022, P. 190.

Un ratio supérieur à 1 garantit la couverture intégrale des dettes par l'actif, assurant la solvabilité, tandis qu'un ratio inférieur à 1 signale une situation d'insolvabilité et un risque de faillite élevé.

3.3.5. Le taux d'endettement financier

Il exprime le poids de la dette face aux fonds propres pour mesurer l'autonomie financière et le risque de défaut.

Taux d'endettement financier = Dettes financières / Capitaux propres

3.3.6. Ratio d'immobilisation de l'actif

Il exprime le poids des investissements durables pour déterminer le degré de flexibilité ou de lourdeur de l'appareil productif.[1]

Ratio d'immobilisation de l'actif = Immobilisations brutes / Actif total

Il met en évidence la sur-immobilisation ou la sous-immobilisation de l'actif. Variable selon les secteurs, il est relativement faible dans les entreprises commerciales car elles ont peu d'immobilisations.

3.3.7. Ratio de liquidité de l'actif

Il exprime la proportion d'actifs transformables en cash à court terme pour garantir la réactivité et la flexibilité financière de la société.[2]

Ratio de liquidité de l'actif = Actif circulant / Actif total

C'est l'inverse du ratio précédent. Il montre quelle est la part de l'actif pouvant se transformer assez rapidement en argent.

3.3.8. Ratio de financement des immobilisations

Il vérifie le respect de la règle d'équilibre financier minimum. Il compare les ressources stables aux actifs fixes pour assurer que les investissements de long terme ne sont pas financés par de la dette à court terme.[3]

Ratio de financement des immobilisations = Ressources stables / Emplois stables

Ce ratio doit être supérieur à 1 car les investissements de l'entreprise (actifs stables) doivent être financés par des ressources stables (capitaux propres et emprunts essentiellement). Un ratio supérieur à 1 est équivalent à un FRNG positif.

[1] VERNIMMEN, Pierre, Op-Cit, 2022, P. 185.
[2] Ibid, 2022, P. 186.
[3] Idem, P. 230.

3.3.9. Ratio de couverture des capitaux investis

Ce ratio évalue si les ressources stables de l'entreprise (capitaux propres et dettes à long terme) sont suffisantes à financer non seulement les actifs immobilisés, mais aussi le cycle d'exploitation (BFR).[1]

Ratio de couverture des capitaux investis = Ressources stables / (Actifs stables + BFR)

Si ce ratio est supérieur à 1, alors la trésorerie de l'entreprise est positive. Plus il est élevé, plus la trésorerie l'est aussi.

3.4 Les indicateurs de délais

3.4.1. Crédit clients en jours

Il exprime le temps moyen de transformation des créances clients en cash, impactant directement la santé de la trésorerie.[2]

Crédit clients en jours = (Créances clients / CA TTC) × 360

Plus le ratio est élevé, plus les clients tardent à payer.

3.4.2. Crédit fournisseurs en jours

Il représente le délai de crédit obtenu des fournisseurs, agissant comme un levier de financement gratuit pour le cycle d'exploitation.[3]

Crédit fournisseurs en jours = (Dettes fournisseurs / Achats TTC) × 360

Plus le ratio est élevé, plus l'entreprise tarde à payer ses fournisseurs.

3.4.3. Stockage des matières premières en jours

Indicateur qui mesure la durée moyenne pendant laquelle les matières premières restent en stock avant d'être utilisées dans le processus de production. Il permet d'évaluer l'efficacité de la gestion des approvisionnements et du stockage. Cet indicateur reflète la politique d'achat et d'organisation de la production de l'entreprise.[4]

Stockage des matières premières en jours = [Stock / (Achats de matières 1ères + Variation de stocks)] × 360

Le ratio représente la durée de stockage moyen des matières premières. Plus le ratio est élevé, plus l'entreprise immobilise durablement de l'argent dans ses stocks.

[1] VERNIMMEN, Pierre, Op.cit., 2022, P. 235
[2] Ibid, Pp. 276–278
[3] Idem, Pp. 276–278
[4] Idem, Pp. 280–282.

3.4.4. Stockage des produits finis en jours

L'indicateur de stockage des produits finis en jours évalue la période moyenne durant laquelle les produits finis sont conservés en inventaire avant leur vente. Cela permet d'apprécier l'efficience de la gestion commerciale et logistique au sein de l'entreprise. Cet indicateur illustre l'aptitude de la société à vendre sa production sur le marché.[1]

Stockage des produits finis en jours = (Stock / (Ventes de produits finis + Production stockée)) × 360

Le ratio représente la durée de stockage moyen des produits finis. Si le ratio est trop élevé, cela peut traduire des difficultés à écouler les stocks.

3.5 Les indicateurs de liquidités

3.5.1. Liquidité générale

Évalue la capacité d'une entreprise à régler ses dettes à court terme grâce à ses actifs circulants. En incluant les stocks, les créances et la trésorerie, il mesure la solidité financière immédiate de la structure. Un niveau suffisant garantit ainsi une gestion de trésorerie saine et une stabilité opérationnelle durable.[2]

Liquidité générale = Actif circulant / Passif circulant

Capacité de l’entreprise à honorer ses échéances grâce à la totalité de son actif circulant. Si ce ratio est supérieur à 1, alors l’entreprise est solvable à court terme.

3.5.2. Trésorerie à échéance (liquidité réduite)

Le ratio de liquidité réduite mesure la capacité d'une entreprise à rembourser ses dettes à court terme sans dépendre de la vente de ses stocks. En se concentrant uniquement sur les créances clients et la trésorerie disponible, il offre une vision plus prudente de la solvabilité immédiate. Un ratio élevé confirme ainsi une solide santé financière et une aptitude à honorer ses engagements sans délai.[3]

Trésorerie à échéance (liquidité réduite) = Actif circulant hors stocks / Dettes à court terme

Capacité de l’entreprise à honorer ses échéances sans vendre ses stocks.

3.5.3. Trésorerie immédiate (liquidité immédiate)

Ce ratio mesure la capacité d'une entreprise à rembourser ses dettes immédiates en utilisant exclusivement ses liquidités disponibles en caisse ou en banque. En excluant les stocks et les créances clients, il représente l'indicateur le plus rigoureux de la solvabilité à très court terme. Un niveau élevé

[1] VERNIMMEN, Pierre, Op-Cit, Pp. 280–282.
[2] Ibid, Pp. 184–186.
[3] Idem, Pp. 184–186.

garantit ainsi une aptitude maximale à honorer ses engagements financiers urgents sans dépendre d'encaissements futurs.[1]

Trésorerie immédiate (liquidité immédiate) = Disponibilités / Dettes à court terme

Capacité de l'entreprise à régler ses dettes à court terme avec les seuls fonds détenus en banque ou en caisse (disponibilités).

3.6 Les ratios de gestion de l'activité

Ces indicateurs aident à évaluer la performance de gestion de l'entreprise, en corrélant des éléments du bilan et du compte de résultats pour examiner le développement des opérations de l'entreprise.

3.6.1. Taux de croissance du chiffre d'affaires

L'évolution des revenus fournit une indication du taux de croissance de l'entreprise et, par conséquent, de son potentiel opérationnel. C'est un indice de la direction de l'évolution de l'activité : croissance prononcée ou modeste, stagnation et récession.

Taux de croissance CA = [CA (n) − CA (n − 1)] /CA (n − 1)

3.6.2. Taux de croissance de la valeur ajoutée

L'évolution de la VA est également un indicateur de croissance de la richesse générée par l'entreprise

Taux de croissance du VA = [VA (n) − VA (n − 1)]/ VA (n − 1)

3.6.3. Taux d′intégration

Ce rapport évalue l'implication de l'entreprise dans le processus de production ainsi que la proportion de ses coûts externes.

Taux d′intégration = Valeur ajoutée / Chiffre d ′affaire (HT)

3.6.4. Taux de marge commerciale

Ce ratio mesure l'évolution de la performance de l'activité commerciale de l'entreprise.

Taux de marge commerciale = Marge commerciale / Ventes de marchandises

3.6.5. Rotation des actifs

Le ratio de rotation des actifs est un indicateur d'activité qui mesure l'efficacité avec laquelle une entreprise utilise l'ensemble de ses ressources pour générer des revenus.

Rotation des actifs = CA / Total actifs

Plus le ratio de rotation des actifs est élevé, plus l'entreprise utilise efficacement ses actifs pour générer du chiffre d'affaires.

[1] VERNIMMEN, Pierre, Op-Cit, 2022, Pp. 184–186.

Conclusion du chapitre

En conclusion, les indicateurs financiers représentent des outils essentiels permettant d'analyser et d'interpréter la situation financière d'une entreprise. À travers l'étude des indicateurs d'équilibre financier, de rentabilité, de structure, de liquidité et d'activité, ce chapitre a mis en évidence leur rôle déterminant dans l'évaluation de la performance financière.

En effet, ces indicateurs offrent une lecture synthétique et pertinente des décisions de gestion, en permettant d'apprécier la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices, à maintenir son équilibre financier et à honorer ses engagements. Ils constituent ainsi un instrument d'aide à la décision aussi bien pour les dirigeants que pour les partenaires externes.

Par ailleurs, l'analyse combinée de ces indicateurs permet de mieux comprendre les facteurs explicatifs de la performance financière et d'identifier les leviers d'amélioration. Ainsi, ce chapitre met en évidence que la performance financière d'une entreprise est étroitement liée à la maîtrise et à l'évolution de ses principaux indicateurs financiers, ce qui justifie pleinement leur intégration dans l'analyse empirique du mémoire.

Chapitre III :
Étude empirique sur les grandes entreprises privées en Algérie

Introduction du chapitre

Après avoir présenté le cadre conceptuel de la performance financière ainsi que les principaux indicateurs financiers dans les chapitres précédents, ce troisième chapitre est consacré à l'étude empirique de la relation entre ces indicateurs et la performance financière des entreprises. L'objectif principal est de vérifier, à partir de données réelles, l'existence et la nature de l'influence des indicateurs financiers sur la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie.

Dans cette perspective, il s'agit d'analyser comment certains indicateurs tels que la rentabilité, la solvabilité, L'efficacité de la gestion des actifs, la taille des entreprises et le mode de financement des immobilisations peuvent expliquer les variations de la performance financière. Cette démarche permet ainsi de confronter les apports théoriques aux réalités pratiques du contexte économique algérien.

Ce chapitre est structuré en deux sections. La première section présente la méthodologie de l'étude, en précisant l'échantillon, les variables retenues ainsi que les outils d'analyse utilisés. La deuxième section est consacrée à l'analyse statistique des données, à la présentation des résultats obtenus et à leur interprétation, afin de mettre en évidence leurs implications en matière de gestion financière.

Section 01 : Méthodologie de l'étude et outils d'analyse

Section 02 : Analyse statistique et interprétation des résultats

Section 01 : Méthodologie de l'étude et outils d'analyse

Pour répondre à la problématique et tester les hypothèses, nous présentons dans cette section le choix du modèle économétrique et les méthodes d'estimation associées. En nous appuyant sur un assortiment d'instruments statistiques et d'indicateurs financiers, nous avons privilégié l'utilisation des données de panel. Cette approche méthodologique offre une robustesse accrue par rapport aux coupes instantanées, en tenant compte à la fois des spécificités individuelles et de l'évolution temporelle des données.

1. La spécification du modèle économétrique

Notre étude s'appuie sur une structure de données bi-dimensionnelle, combinant une dimension individuelle de 45 grandes entreprises privées en Algérie et une observation temporelle étalée sur six années (T=6). Afin d'analyser l'influence des principaux indicateurs financiers sur la performance financière de ces entités, nous avons opté pour la régression linéaire sur données de panel, en privilégiant l'estimateur des Moindres Carrés Ordinaires (MCO). Ce choix méthodologique, largement validé par la littérature empirique portant sur la performance financière, permet d'exploiter la richesse des informations transversales et longitudinales de notre échantillon. Le recours aux MCO offre ici un cadre d'analyse robuste pour isoler l'impact des variables de gestion sur la rentabilité des entreprises, tout en assurant une cohérence avec les standards de recherche appliqués aux économies émergentes.

Notre échantillon est constitué d'un panel de 270 observations annuelles relatives aux entreprises étudiées, ce qui implique le recours à une démarche économétrique spécifique adaptée aux données de panel. Cette démarche débute par la présentation de la méthode retenue, de ses principaux avantages, ainsi que des différentes étapes nécessaires à sa mise en œuvre et à son application empirique.

2. Définition de modèle PANEL

Dans le domaine de l'économétrie, les données de panel, également appelées données longitudinales, regroupent des observations répétées dans le temps portant sur différentes variables économiques et sociales relatives à des unités d'observation telles que les individus, les entreprises ou encore les pays. Ce type de données permet de suivre l'évolution de chaque unité observée au fil du temps et d'analyser les comportements socioéconomiques en tenant compte simultanément des spécificités propres à chaque entité ainsi que des variations temporelles.[1]

2.1 Avantage de modèle PANEL

- Cette approche implique l'évaluation des unités en tant que données transversales, ciblant "n" entreprises, tout en permettant une extension sur une durée "t". Elle intègre à la fois les dimensions individuelles et temporelles, offrant ainsi une vision complète des unités d'observation à travers différentes périodes.

[1] ROGNON. A, « ***L'économétrie Des Panels En Perspective*** », Revue D'économie Politique, Vol.113, N°6, 2003, Pp.727-748.

- En suivant les mêmes unités sur plusieurs périodes, cette méthode fournit une caractérisation plus détaillée pour chaque individu et facilite l'observation directe des changements et des tendances au fil du temps.
- L'utilisation de données de panel facilite l'application de divers modèles économétriques, notamment ceux à effets fixes et à effets aléatoires, afin de s'adapter aux spécificités des données.

3. Test de spécification du modelé (Test de Fisher)

Lors de l'analyse économétrique des données de panel, la première étape consiste à examiner le degré d'homogénéité ou d'hétérogénéité des données étudiées. D'un point de vue économétrique, cette démarche nécessite la réalisation de tests permettant de vérifier si les coefficients du modèle sont identiques ou non entre les différentes unités individuelles.

La phase de spécification du modèle vise ainsi à distinguer l'effet individuel de l'effet commun. Cette distinction est effectuée à travers le test d'homogénéité des constantes. À cet effet, la statistique de Fisher est utilisée afin d'évaluer l'homogénéité globale du modèle et de déterminer l'existence éventuelle d'effets spécifiques propres à chaque individu.

$$\boldsymbol{F = \frac{(SCR_1 - SCR)/((n-1)(K+1))}{SCR/(nT - n(K+1))}}$$

Avec :

$\boldsymbol{n}$: Le nombre d'individus

$\boldsymbol{T}$: Le nombre d'observation dans le temps

$\boldsymbol{K}$: Le nombre de variables explicatives (hors constantes)

$\boldsymbol{SCR}$: Somme des carrés des résidus du modèle non contraint, soit **SCR**=$\sum_{i=1}^{N} \boldsymbol{SCR_i}$

$\boldsymbol{SCR_1}$: Somme des carrés des résidus du modèle contraint (modèle d'homogénéité totale).

Les hypothèses formulées dans le cadre du test de Fisher sont les suivantes :

$$\begin{cases} \boldsymbol{H0 : absence\ d'effets\ individuels} \\ \boldsymbol{H1 : présence\ d'effets\ individuels} \end{cases}$$

La décision se fait sur la comparaison entre la statistique F calculée et la valeur critique de la distribution de Fisher. Si la statistique F est inférieure à la valeur critique correspondante (F <$\boldsymbol{F_{v,w}}(\alpha)$, où le seuil α est typiquement de 5%, l'hypothèse nulle (H0) est rejetée au profit de l'hypothèse alternative (H1), ce qui suggère la présence d'effets spécifiques à chaque individu. À l'inverse, si la statistique F est supérieure à ce seuil, cela indique l'absence d'effets individuels significatifs.

4. Modèles d'estimation

Dans le contexte de l'analyse économétrique, notamment en travaillant avec des données de panel, les principaux modèles d'estimation se distinguent par leur capacité à traiter les effets spécifiques à chaque unité et les variations temporelles. Ces modèles sont :

4.1 Absence de l'effet individuel

Les modèles à effets individuels sont des modèles statistiques dans lesquels l'hétérogénéité entre les unités d'analyse est exclusivement capturée par des constantes individuelles, tandis que les coefficients associés aux variables explicatives restent les mêmes, mais des constantes individuelles distinctes. Si l'on désigne par bi les coefficients, alors pour chaque i compris entre 1 et n, bi est un nombre réel et égal à b pour tous ces i, chaque unité est caractérisée par une constante individuelle unique. Ainsi, pour n'importe quel couple d'individus (i, j), leurs constantes individuelles respectives, αi et αj, sont différentes, signifiant que $\alpha i \neq \alpha j$.

4.2 Présence de l'effet individuel

L'effet individuel dans un modèle statistique ajuste pour les particularités fixes et spécifiques à chaque unité d'analyse, améliorant la précision et la validité en contrôlant les différences non observées entre les unités qui affectent la variable dépendante.

4.2.1. Le modèle à effets fixes

Dans ce modèle, on considère que l'effet des variables indépendantes observées ($\boldsymbol{Xkit}$) sur la variable dépendante ($\boldsymbol{Yit}$) est uniforme pour tous les individus i et ce, indépendamment de la période observée ($\boldsymbol{bkit} = \boldsymbol{bk}$). Néanmoins, la spécificité de chaque individu est reconnue et intégrée au modèle à travers une constante individuelle (β0i) qui est unique à chaque individu et qui ne varie pas au fil du temps.[1]

Ce modèle est également connu sous le nom de modèle de covariance ou modèle de régression des moindres carrés avec variables muette (MCVM), car il emploie des variables muettes pour estimer les effets fixes à chaque individu. Cet estimateur est appelé aussi estimateur à variables muettes indicatrices, LSDV (Least Square Dummy Variables). Lorsque nous analysons N individus au cours de T périodes temporelles, en utilisant K variables explicatives, l'équation du modèle se présente de la manière suivante :[2]

$$\boldsymbol{Y_{it}} = \beta_{0i} + \sum_{k=1}^{k} \mathbf{b}_k \boldsymbol{X_{kit}} + \boldsymbol{u_{it}} \qquad \boldsymbol{i = 1,\dots,N \ \ et \ t = 1,\dots,T}$$

Dans ce cas notre modèle est :

$$\boldsymbol{Y_{it}} = \beta_{0i} + \sum_{k=1}^{6} \mathbf{b}_k \boldsymbol{X_{kit}} + \boldsymbol{u_{it}} \qquad \boldsymbol{i = 1,\dots,45 \ \ et \ t = 1,\dots,6}$$

[1] I. CADORET Et Autres, *« **Econométrie Appliquée** »*, 2ère Edition, Edition De Boeck Université, Bruxelles, 2009, P 269.
[2] D-N. GUJARATI, *« **Econométrie** »*, 1ère Edition, Edition De Boeck Université, Bruxelles, 2004, P 640.

β_{0i} : Une constate spécifique à chaque individu et qui ne varie pas dans le temps

$\mathbf{b}_k$: Les coefficients des variables explicatives

u_{it} : Le terme d'erreur aléatoire retenu pour l'entreprise i et l'année t

X_k : les variables explicatives de model

4.2.2. Le modèle à effets aléatoire

En économétrie, il est couramment reconnu que de nombreux facteurs influencent la variable cible, mais pour diverses raisons, comme la difficulté à les identifier ou à les quantifier, ces facteurs ne sont souvent pas inclus explicitement en tant que variables explicatives dans l'analyse. Les facteurs non inclus de manière explicite sont habituellement représentés à travers les résidus. On reconnaît trois catégories principales de ces facteurs omis : le premier type affecte de façon variable chaque individu et chaque période, la deuxième influence uniformément tous les individus mais son effet change avec le temps, et le troisième souligne des différences structurelles constantes entre les individus, sans variation temporelle. Ainsi, selon Hsiao (1986), le résidu d'un modèle de données de panel, désigné par εit, se divise en trois composants principaux pour chaque i allant de 1 à N, et pour chaque t dans l'intervalle [1, T].[1]

$$\varepsilon_{it} = \alpha_i + \gamma_t + \vartheta_{it}$$

Avec :

γ_t : Les variables aléatoires qui représentent les effets temporels, identiques pour tous les individus.

α_i: Les effets individuels désignent les caractéristiques uniques et constantes de chaque individu affectant la variable endogène, considérées comme aléatoires.

ϑ_{it}: Représente la partie du résidu total ε_{it} qui est indépendante des effets individuels et temporels.

5. Test de Hausman

Suite à la confirmation de la présence d'un effet individuel, il est nécessaire de préciser la nature de cet effet, soit fixe soit aléatoire, en recourant au test de Hausman.

Le test d'Hausman, introduit en 1978, est largement utilisé en économétrie pour aborder les questions de spécification, en particulier pour identifier l'endogénéité dans les modèles de données de panel. Il permet de teste si les coefficients estimés par les modèles à effets fixes et à effets aléatoires diffèrent significativement. L'objectif est d'examiner l'existence potentielle d'une corrélation ou d'une erreur de spécification, manifestée entre les effets individuels et les variables explicatives. L'hypothèse nulle ne repose sur l'idée que, en l'absence de corrélation, les estimateurs à effets fixes et à effets aléatoires sont tous deux cohérents, avec une plus grande efficacité attribuée à l'estimateur à effets aléatoires. Par contre, selon l'hypothèse alternative qui postule l'existence d'une corrélation, seul l'estimateur à effets fixes reste cohérent et se révèle être le plus efficace.

[1] Christophe HURLIN. « ***L'économétrie Des Données De Panel Modèles Linéaires Simples*** », Ecole Doctorale Edocif. P 33

Le test de spécification de Hausman est basé sur les hypothèses suivantes :

$$\begin{cases} \boldsymbol{H0} : \boldsymbol{E(u_i/x_i) = 0} \quad (\boldsymbol{présence\ d'effets\ aléatoire}) \\ \boldsymbol{H1} : \boldsymbol{E(u_i/x_i) \neq 0} \quad (\boldsymbol{présence\ d'effets\ fixe}) \end{cases}$$

Si le p-value est inférieur au niveau de signification choisi (généralement 5%), nous rejetons l'hypothèse nulle *H*0, privilégiant ainsi le modèle à effets fixes. Dans le cas contraire, le modèle à effets aléatoires est alors retenu.[1]

6. Les tests de validité du modèle

Les tests de validité du modèle sont essentiels en économétrie pour s'assurer que le modèle spécifié est approprié et fiable pour l'analyse des données.

6.1 Test de Breusch Pagan

Le test de Breusch-Pagan, également connu sous le nom de test du multiplicateur de Lagrange, est utilisé pour valider la pertinence d'un modèle à effets aléatoires de manière empirique, avec sa statistique calculée suite à l'estimation du modèle pour examiner la significativité de celui-ci. Le test est basé sur les hypothèses suivantes :

$$\begin{cases} \boldsymbol{H0} : \boldsymbol{\sigma_u{}^2 = 0} \quad (\boldsymbol{absence\ d'effets\ aléatoire}) \\ \boldsymbol{H1} : \boldsymbol{\sigma_u{}^2 \neq 0} \quad (\boldsymbol{présence\ d'effets\ aléatoire}) \end{cases}$$

Si la probabilité associée à la statistique de Breusch-Pagan est inférieure à 5% (p-value > 5%), cela indique le rejet de l'hypothèse nulle et confirme ainsi la présence des effets aléatoires.[2]

6.2 Test d'homoscédasticité

L'homoscédasticité est une hypothèse fondamentale des modèles de régression et des séries temporelles, stipulant que la variance des erreurs reste constante pour toutes les observations. À l'inverse, l'hétéroscédasticité survient lorsque cette variance fluctue, ce qui invalide l'hypothèse d'uniformité des résidus et rend les estimations par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) moins performantes. Bien que les coefficients restent sans biais, l'estimation de leur variance devient peu fiable, faussant ainsi les tests de significativité et les intervalles de confiance. Ce test repose sur les hypothèses suivantes :

$$\begin{cases} \boldsymbol{H0} : \boldsymbol{Les\ résidus\ sont\ homoscédastiques} \\ \boldsymbol{H1} : \boldsymbol{Les\ résidus\ sont\ hétéroscédastiques} \end{cases}$$

Comme ce phénomène est couramment observé dans les ensembles de données, il est essentiel de vérifier la validité de l'une de ces hypothèses en utilisant le test de White modifié proposé par Wooldridge. Si la probabilité est inférieure à 5 % (p-value <5%), cela indique le rejet de l'hypothèse nulle et confirme ainsi la présence d'hétéroscédasticité.[3]

---

[1] Mohamed GOAIED & Seifallah SASSI, *« **Econométrie Des Données De Panel Sous Stata** »*, I.H.E.C, 2012, Pp 30-31
[2] M. Goaied & S. Sassi, Op.Cit. 2012, P 37.
[3] Https://Www.Xlstat.Com/Fr/Solutions/Fonctionnalites/Heteroscedasticity-Tests **«** Consulté Le 08/03/2026 ». À 15h33

6.3 Test de multi-colinéarité

La multicollinéarité se produit lorsque l'une des variables explicatives dans un modèle est linéairement dépendante de l'une ou plusieurs autres variables explicatives présentes dans le même modèle. Ce phénomène rend l'évaluation et l'analyse des résultats plus complexes, puisqu'il est susceptible d'augmenter la variance des coefficients de régression, ce qui les rend instables. Il constitue également une sorte de désorganisation au sein des informations. Quand de telles corrélations sont présentes, les déductions statistiques basées sur ces données pourraient s'avérer peu fiables.[1]

L'approche classique pour identifier la multicollinéarité consiste à examiner les facteurs d'inflation de la variance (VIF). Un indice de facteur d'inflation (VIF) supérieur à 10 $(VIF > 10)$ ou, en autre termes, $^{1}/_{VIF} < 0{,}1$ suggère que la variable en question pourrait être une combinaison linéaire de l'une ou plusieurs autres variables du modèle (indication de multicollinéarité). Des valeurs élevées de VIF indiquent généralement une importante différence entre les coefficients estimés et les coefficients réels de la régression.[2]

6.4 Test d'autocorrélation

Dans le cadre de l'élaboration de modèles de panel, la vérification de l'indépendance des erreurs ou résidus est primordiale. En effet, la détection d'une autocorrélation linéaire peut non seulement fausser les estimations des paramètres du modèle et les écarts-types, mais aussi diminuer l'efficacité des résultats, ce qui rend moins sûrs les tests statistiques traditionnels. Il est donc essentiel d'identifier et de rectifier l'autocorrélation afin de garantir la validité et la crédibilité des résultats du modèle.[3]

Pour réaliser cela, nous utilisons le test de Wooldridge, fondé sur les hypothèses ci-après :

$$\begin{cases} \boldsymbol{H0} : \boldsymbol{\rho = 0} & (\boldsymbol{absence\ d'autocorrélation\ dans\ les\ résidus}) \\ \boldsymbol{H1} : \boldsymbol{\rho \neq 0} & (\boldsymbol{présence\ d'autocorrélation\ dans\ les\ résidus}) \end{cases}$$

Si la valeur p descend en dessous du seuil critique fixé (p value $< 5\%$)), on rejette l'hypothèse nulle (H0), ce qui nous conduit à déduire qu'il y a une autocorrélation présente parmi les résidus. Il est crucial de cette conclusion pour garantir la précision des estimations et l'intégrité des tests statistiques effectués sur le modèle.

Ces tests de corrélation en série sont très pertinents pour les macro-panels de plus de 20-30 ans, car la corrélation en série peut fausser les résultats en diminuant les erreurs-types et en amplifiant le R^2. Pour les micro-panels sur une courte période, tel notre échantillon de 6 ans, ces tests ne sont pas indispensables.

---

[1] Http://Larmarange.Github.Io/Analyse-R/Multicolinearite.Html « Consulté Le 03/04/2026). À 17h20»

[2] V. LINDERHOF Et Autres, « ***Manual For The Tests Of Spatial Econometric Model, Spatial Analysis Of Rural Development Measures*** », August 2011, P 29

[3] Https://Fastercapital.Com/Fr/Contenu/Analyse-Residuelle--Detection-D-Autocorrelation-Dans-Les-Erreurs-Du-Modele.Html « Consulté Le 07/04/2027 A 11h37 ».

7. Description de l'échantillon

Notre échantillon est constitué de 45 grandes entreprises privées en Algérie sous la forme juridique SARL et SPA, tiré d'une liste obtenue de Centre National du Registre du Commerce (CNRC). Cet échantillon est composé de deux sous échantillons indépendants. Le premier contient 25 grandes entreprises privées qui agit dans le secteur industriel. Elles ont été sélectionnées à partir d'une liste initiale autour 250 SARL et 172 SPA industrielles algériennes.

Le deuxième contient également 20 grandes entreprises privées qui agit dans le secteur commercial sélectionnées à partir d'une liste autour 350 SARL et 83 SPA commerciales.

Pour réaliser notre étude empirique, nous avons besoin des états financiers, notamment des bilans et des tableaux du compte de résultat, collectés à partir de la base de données CNRC (Centre National du Registre du Commerce) sur la période 2018 - 2023, ainsi que des données complémentaires (forme juridique de l'entreprise, secteur d'activité, …). Les entreprises éliminées ne possèdent pas la totalité des données comptables pour notre étude. Nous avons collecté 270 (45*6) observations pour toutes les variables du modèle.

La sélection des entreprises étudiées a été basée sur les critères suivants :

- La disponibilité et la transparence de l'information sur la base des données du CNRC.
- L'entreprise possède des états financiers, notamment des bilans et des comptes de résultat, pour les périodes 2018 à 2023.
- L'entreprise est en situation ordinaire d'activité et n'est pas actuellement en cours de faillite ou liquidation, en cessation d'activité.
- La population ciblée est constituée des grandes entreprises privées.

7.1 La présentation de l'échantillon

Suite à la sélection basée sur les critères précisés précédemment, l'échantillon final est constitué d'un panel de 45 grandes entreprises privées en Algérie. Ces entreprises ont été retenues en fonction de leur disponibilité en données financières sur la période d'étude ainsi que de leur appartenance aux catégories définies dans la méthodologie.

L'échantillon est réparti selon deux statuts juridiques et deux secteurs d'activité distincts, ce qui permet d'assurer une certaine hétérogénéité structurelle et de mieux refléter la diversité du tissu économique privé en Algérie. Cette classification est présentée de manière détaillée dans les tableaux ci-après.

Cette composition permet de disposer d'une base de données équilibrée et exploitable pour l'analyse économétrique des déterminants de la performance financière des entreprises étudiées.

La diversité des entreprises composant l'échantillon constitue un atout pour l'analyse empirique menée dans cette étude. En effet, la présence d'entreprises appartenant à différents secteurs d'activité et statuts juridiques permet de mieux appréhender les facteurs susceptibles d'influencer leur performance financière. Cette diversité contribue également à améliorer la représentativité de l'échantillon et à renforcer la pertinence des résultats obtenus. Ainsi, l'analyse des données recueillies permettra de mettre en évidence les relations existantes entre les indicateurs financiers retenus et la rentabilité des entreprises étudiées.

7.1.1. La répartition des entreprises selon le statut juridique

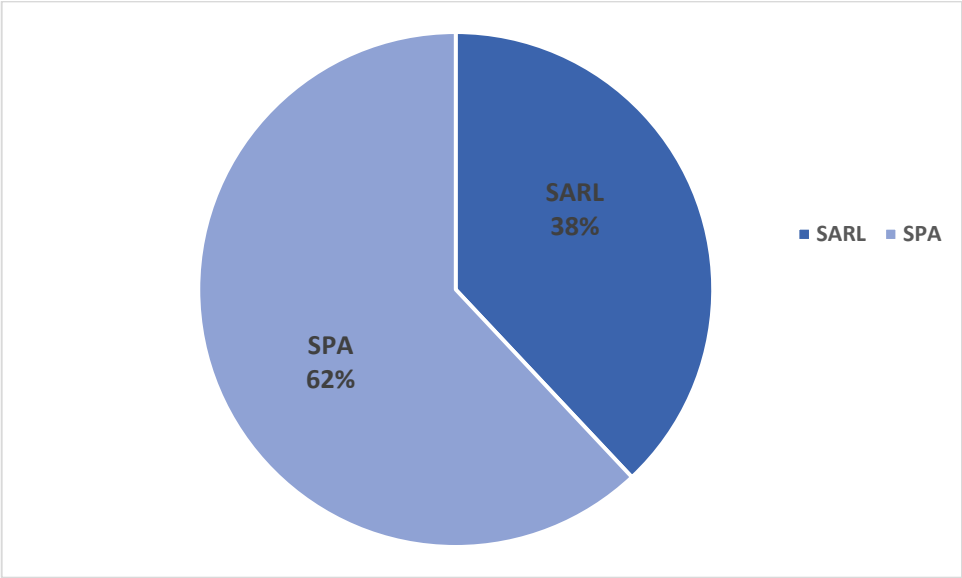
Tableau N° 3. 1 : Répartition des entreprises objet d'étude par statut juridique

Statut juridique	Nombre d'entreprises	Pourcentage
SPA	28	62%
SARL	17	38%
Total	**45**	**100%**

Source : Élaboré par nos soins à partir de la base de données.

Cette répartition est illustrée graphiquement ci-dessous :

Figure N° 3. 1: Répartition des entreprises objet d'étude par le statut juridique



Source : Élaboré par nos soins à partir de l'analyse de l'échantillon étudié.

Le tableau précédent montre que l'échantillon étudié se compose essentiellement de deux formes juridiques. Il comprend 17 entreprises constituées en sociétés à responsabilité limitée (SARL) et 28 entreprises organisées sous forme de sociétés par actions (SPA). Ces deux catégories représentent respectivement 38 % et 62 % de l'ensemble des grandes entreprises privées analysées.

Cette répartition montre une prédominance des sociétés par actions (SPA) au sein de l'échantillon étudié. Cette situation peut s'expliquer par le fait que les grandes entreprises privées privilégient généralement la forme SPA afin de faciliter la mobilisation des capitaux et le développement des activités à grande échelle. En revanche, les SARL restent présentes mais dans une proportion plus limitée.

7.1.2. La répartition des entreprises selon le secteur d'activité

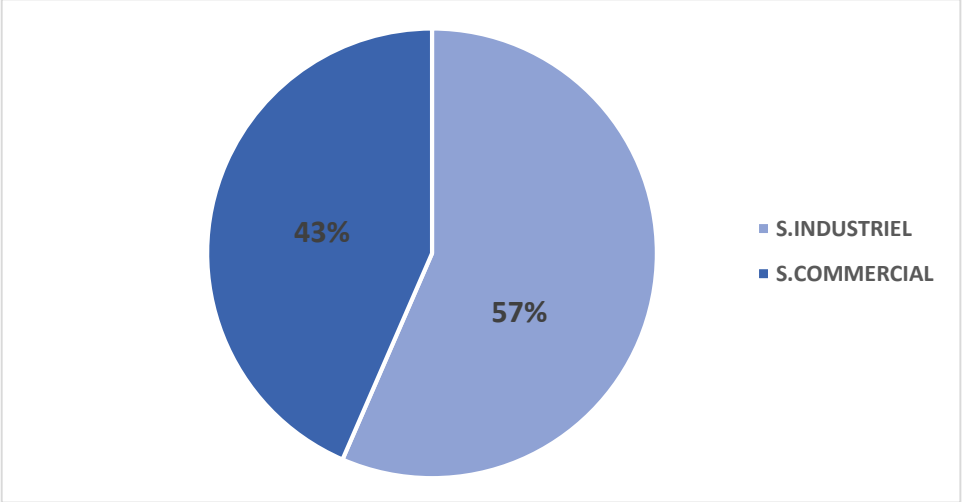
Tableau N° 3. 2: Répartition des entreprises objet d'étude par Secteur d'activité

Secteur d'activité	Nombre d'entreprises	Pourcentage
Secteur industriel	25	57 %
Secteur commercial	20	43 %
Total	**45**	**100 %**

Source : Élaboré par nos soins à partir de la base de données.

La répartition des entreprises de l'échantillon par secteur d'activité est illustrée dans le graphe suivant :

Figure N° 3. 2: Répartition des entreprises objet d'étude par le secteur d'activité



Source : Élaboré par nos soins à partir de l'analyse de l'échantillon étudié.

L'analyse se concentre essentiellement sur deux domaines : l'industrie et le commerce. Dans l'étude, le secteur industriel compte pour 57% de l'ensemble des entreprises examinées, alors que le secteur commercial en regroupe 43%.

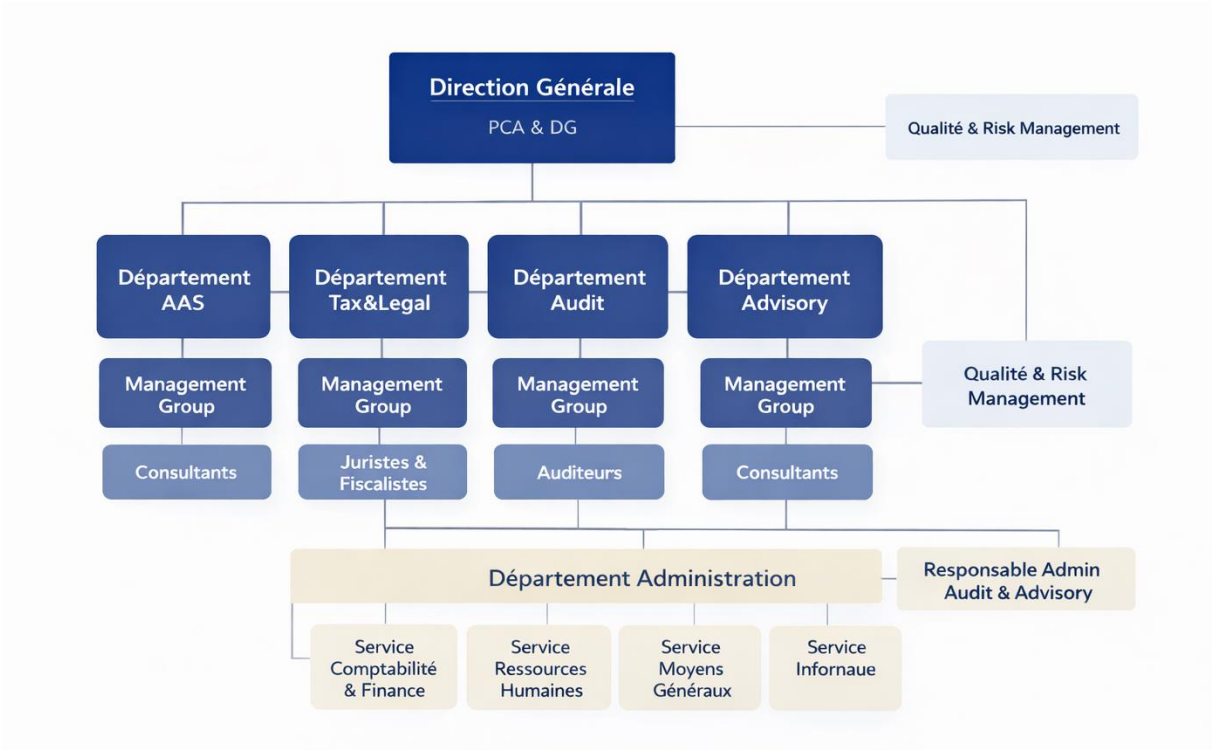
La prédominance du secteur industriel dans l'échantillon étudié reflète l'importance des activités de production dans la création de valeur et la performance financière des grandes entreprises privées. Le secteur commercial demeure également significatif, compte tenu de son rôle dans la distribution et la dynamique économique nationale.

7.2 Lieu de stage

KPMG Algérie est un cabinet d'audit et de conseil, membre du réseau international KPMG, l'un des leaders mondiaux dans les services professionnels. Il accompagne les entreprises opérant en Algérie, qu'elles soient publiques, privées ou filiales de groupes multinationaux. Le cabinet propose des prestations couvrant principalement l'audit et le commissariat aux comptes, le conseil financier et organisationnel, la fiscalité ainsi que l'assistance juridique.

Grâce à l'appui du réseau KPMG mondial, KPMG Algérie bénéficie de méthodologies, d'outils et de normes professionnelles conformes aux standards internationaux. Le cabinet contribue à l'amélioration de la performance financière, de la gouvernance et de la transparence financière des entreprises clientes. Composé de professionnels qualifiés et expérimentés, KPMG Algérie se positionne comme un partenaire de confiance, participant activement au développement du tissu économique et financier national.

Figure N° 3. 3: Organigramme KPMG



Source : Document interne de KPMG.

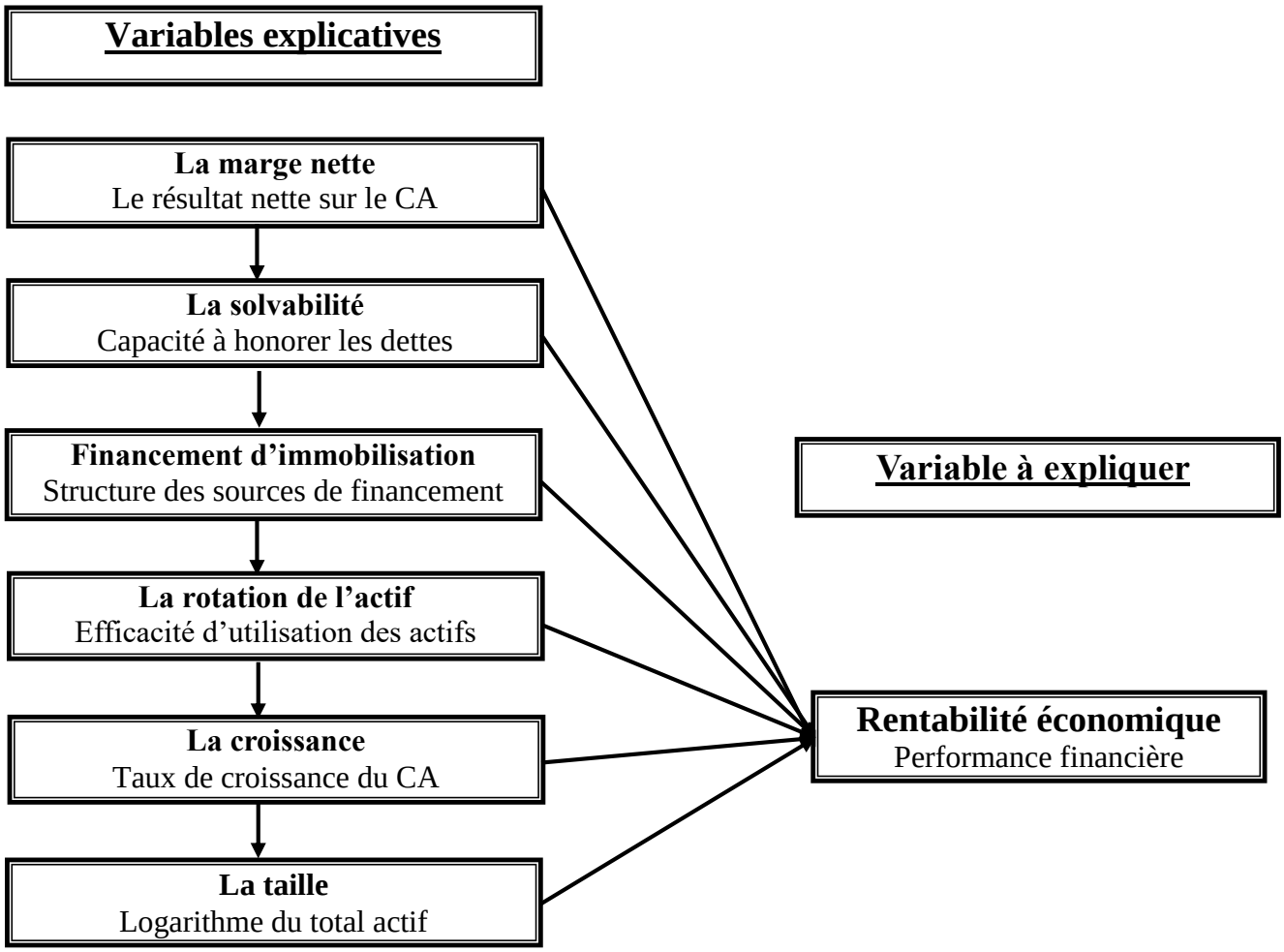
Par ailleurs, l'environnement professionnel offert par KPMG Algérie permet une meilleure compréhension des pratiques réelles appliquées dans les grandes entreprises algériennes, notamment en matière de gouvernance financière, de contrôle interne, d'optimisation des ressources et de prise de décision stratégique. Cette expérience professionnelle a constitué une valeur ajoutée importante pour la réalisation de notre étude empirique et l'interprétation des résultats économétriques obtenus.

7.3 Les variables du modèle

Dans le cadre de cette recherche, le choix des variables explicatives repose sur une revue approfondie de la littérature empirique et théorique portant sur les déterminants de la performance financière des entreprises. Les travaux antérieurs ont permis d'identifier un ensemble de facteurs susceptibles d'exercer une influence significative sur la rentabilité économique, justifiant ainsi leur intégration dans notre modèle d'analyse.

La variable dépendante retenue est la rentabilité économique, considérée comme un indicateur synthétique de la performance financière de l'entreprise. Quant aux variables indépendantes, elles englobent La marge nette, la solvabilité, La rotation de l'actif, le financement des immobilisations, la croissance, la taille de l'entreprise. Chacune de ces variables fera l'objet d'une définition conceptuelle et opérationnelle afin de préciser son mode de mesure et son rôle dans l'explication de la performance financière.

Figure N° 3. 4: Les variables du modèle



Source : Élaboré par nos soins.

7.3.1 Variable à expliquer

La variable à expliquer est le ROA**,** un indicateur de rentabilité économique qui mesure l'aptitude de l'entreprise à transformer l'ensemble de ses ressources en richesse brute, attestant ainsi de sa performance opérationnelle globale.

ROA = Résultat net / Total actifs

7.3.2 Variables explicatives

a) Marge nette

La rentabilité d'une entreprise dépend avant tout de sa capacité à transformer son chiffre d'affaires en bénéfice après couverture de toutes les charges. Une marge nette élevée témoigne d'une maîtrise des coûts opérationnels et financiers.

Marge nette = Résultat net / Chiffre d'affaires HT

Selon Eugene Paulo Nunes, F. Brigham et Joel F. Houston, l'amélioration de la marge bénéficiaire contribue directement à l'augmentation de la rentabilité de l'entreprise et à l'optimisation de sa performance financière.

H1 : Il existe une relation positive et significative entre la marge nette et la rentabilité des actifs (ROA).

b) La Rotation des Actifs

Au-delà de la marge, la performance économique repose sur l'intensité avec laquelle l'outil de production est utilisé. Le ratio de rotation des actifs permet de mesurer combien de dinars de ventes sont générés par chaque dinar investi dans l'actif.

Rotation des actifs = CA / Total actifs

Selon Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield et Jeffrey Jaffe, une gestion efficace des actifs améliore la capacité de l'entreprise à générer des revenus et influence positivement la rentabilité économique.

H2 : L'efficacité de la gestion des actifs (rotation) influence positivement la performance financière.

c) La Solvabilité

La structure financière et la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements à long terme constituent des gages de stabilité. Une bonne solvabilité peut rassurer les partenaires et réduire les coûts liés au risque, favorisant ainsi la rentabilité.

Ratio de solvabilité = Actif total / Dettes totales

Selon Michael C. Jensen et William H. Meckling, une structure financière solide réduit les risques financiers et favorise une meilleure performance de l'entreprise. Une bonne solvabilité améliore également la crédibilité de l'entreprise auprès des partenaires financiers.

H3 : La solvabilité financière constitue un facteur de soutien à la rentabilité des actifs (ROA).

d) Le Financement des Immobilisations

L'équilibre financier, à travers la manière dont les investissements à long terme sont couverts par les capitaux permanents, influence la flexibilité de l'entreprise. Un endettement mal maîtrisé pour financer les actifs peut peser sur la rentabilité.

Ratio de financement des immobilisations = Ressources stables / Emplois stables

Selon Modigliani Franco et Merton Miller, la structure de financement influence la valeur et la performance de l'entreprise. Un financement stable des immobilisations améliore l'équilibre financier et réduit les risques de liquidité

H4 : Le mode de financement des immobilisations a un impact positif sur la rentabilité des actifs (ROA).

e) Les Opportunités de Croissance

Le dynamisme d'une entreprise se traduit souvent par ses perspectives d'expansion. Si une croissance rapide peut engendrer des coûts initiaux élevés, elle est censée, à terme, booster la performance globale.

Taux de croissance CA = [CA (n) − CA (n − 1)] /CA (n − 1)

Selon Myers Stewart, les entreprises présentant des opportunités de croissance importantes disposent d'un potentiel plus élevé de création de valeur et de rentabilité future. Les perspectives d'expansion influencent donc positivement la performance financière.

H5 : Les opportunités de croissance futures stimulent la rentabilité actuelle.

f) La Taille de l'Entreprise

La théorie de l'agence et les économies d'échelle suggèrent que la dimension d'une organisation joue un rôle crucial dans sa performance. Les grandes entreprises disposent souvent de plus de ressources et d'un meilleur pouvoir de négociation.

Taille = Ln (Total actifs)

Selon Michael Porter, les grandes entreprises bénéficient davantage d'avantages concurrentiels et d'économies d'échelle, ce qui peut améliorer leur rentabilité et leur performance financière.

H6 : La taille de l'entreprise impacte positivement le ROA via les économies d'échelle.

Section 02 : Analyse statistique des données et l'interprétation des résultats

Cette section est consacrée à l'analyse statistique des données collectées ainsi qu'à l'interprétation des résultats obtenus à partir du modèle économétrique retenu. Elle vise à présenter les principales caractéristiques des variables de l'étude, à vérifier la validité statistique du modèle et à analyser l'influence des indicateurs financiers sur la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie.

1. Statistique descriptive des variables à expliquer

La statistique descriptive constitue une étape préliminaire indispensable à toute analyse de données, car elle permet de dresser un panorama global de l'échantillon avant d'engager les tests économétriques. Nous nous focaliserons sur les indicateurs de tendance centrale (moyennes) et de dispersion (écarts-types, minimums et maximums), calculés à partir des données financières extraites des bilans et des comptes de résultats.

Le tableau suivant présente les statistiques descriptives de la variable à expliquer :

Tableau N° 3. 3: statistiques descriptives de la variable à expliquer

Variable	ROA
Observations	270
Moyenne	0,796
Ecart type	0,1
Minimum	-0,295
Maximum	0,498

Source : l'analyse statistique par logiciel STATA 19. (Voir Annexe N°02)

Les statistiques descriptives des variables dépendantes montrent que la rentabilité économique (ROA) est proche de (0.796) avec une valeur maximale de (0.498) et une valeur minimale de (-0.295).

2. Statistique descriptive des variables explicatives

Tableau N° 3. 4: Statistiques descriptives pour les variables indépendantes

Variables	Margen	Rotati	Solvab	Latail	Finimmo	Oppdc
N	270	270	270	270	270	270
Moyenne	0,774	1,033	2,403	23,603	2,387	0,888
Ecart type	0,156	0,506	1,771	1,055	1,962	0,237
Minimum	-1,071	0,109	0,939	21,190	0,0001	-0,782
Maximum	0,514	2,732	14,022	27,042	10,856	2,404

Source : l'analyse statistique par logiciel STATA 19. (Voir Annexe N°02)

L'analyse descriptive de notre échantillon, composé de 270 observations sur la période 2018-2023, révèle une rentabilité économique (ROA) moyenne de 7,96 %, bien que marquée par une forte hétérogénéité des performances individuelles. Cette dynamique s'appuie sur une marge nette moyenne de 7,74 % et une rotation des actifs de 1,03, témoignant d'une efficacité opérationnelle globale satisfaisante malgré des disparités dans la maîtrise des coûts. Sur le plan structurel, les entreprises affichent une situation financière solide avec un ratio de solvabilité de 2,40 et une couverture adéquate des immobilisations par des ressources stables (2,38).

Enfin, l'échantillon présente une relative homogénéité en termes de taille (moyenne de 23,60) et un potentiel de développement réel, illustré par un taux d'opportunités de croissance moyen de 8,88 %.

3. Analyse des corrélations

Dans une régression de données de panel, il est important d'élaborer la matrice de corrélation, afin de définir les relations pouvant exister entre les différentes variables de régression. En effet, un ensemble de variables trop corrélées pourrait affecter le modèle et créer des problèmes de multicolinéarité. Pour vérifier la présence ou l'absence de multicolinéarité, nous avons élaboré la matrice de corrélation entre les différentes variables prises dans le modèle.

Tableau N° 3. 5: Matrice des corrélations entre les variables du modèle.

	ROA	Margen	Rotati	Solvab	Latail	Finimmo	Oppdc
ROA	1,000						
Margen	0,648*	1,000					
Rotati	0,295*	-0,004	1,000				
Solvab	0,249*	0,155*	-0,088	1,000			
Latail	-0,032	-0,026	-0,569*	0,214*	1,000		
Finimmo	0,098	0,120	0,213*	0,062	-1,163*	1,000	
Oppdc	0,054	0,062	0,050	0,031	0,005	0,035	1,000

Source : l'analyse statistique par logiciel STATA 19. (Voir Annexe N°03)

Ce tableau présente les corrélations entre les différentes variables retenues dans notre modèle empirique. La matrice de corrélation de Pearson nous permet d'examiner l'intensité et le sens des liaisons avant de procéder à l'estimation du modèle.

Nous remarquons, tout d'abord, que notre variable à expliquer, la rentabilité économique (ROA), est significativement et positivement corrélée avec la marge nette (0,648), la rotation des actifs (0,295) et la solvabilité (0,249). Ces résultats, marqués par une étoile dans le tableau, confirment que l'efficacité opérationnelle et une structure financière saine sont des vecteurs essentiels de la performance. En revanche, le ROA affiche une corrélation très faible et non significative avec la taille de l'entreprise, le financement des immobilisations et les opportunités de croissance,

suggérant que ces facteurs n'ont pas d'impact linéaire direct immédiat sur la rentabilité dans notre échantillon.

Concernant les relations entre les variables explicatives, nous observons que la taille (Lataille1) est négativement et significativement corrélée avec la rotation des actifs (-0,569). Ce lien indique que les entreprises de plus grande dimension de notre panel ont tendance à avoir une rotation de leurs actifs plus lente. Nous notons également une corrélation positive entre la solvabilité et la taille (0,214), ce qui pourrait signifier que les grandes structures bénéficient d'une assise financière plus robuste.

De plus, le ratio de financement des immobilisations (Finimmo) est positivement lié à la rotation des actifs (0,213) mais négativement à la taille (-0,163), reflétant des disparités dans les modes de financement selon la dimension de l'entreprise.

Enfin, après cette analyse, nous observons que les corrélations entre les variables explicatives restent modérées (toutes inférieures au seuil critique de 0,70). Cette observation suggère une absence de multicolinéarité majeure, ce qui sera confirmé ou infirmé ultérieurement par le test VIF.

4. Multicolinéarité des variables explicatives

Tableau N° 3. 6: Test de multicolinéarité selon la méthode du VIF

Variables	Tolérance	VIF
Margen	0,642	1,56
Rotati	0,656	1,52
Solvab	0,920	1,09
Latail	0,931	1,07
Finimmo	0,956	1,05
Oppdc	0,990	1,01
Mean VIF		**1.22**

Source : l'analyse statistique par logiciel STATA 19. (Voir Annexe N°04)

Les résultats du test de multicolinéarité montrent que les valeurs du VIF varient entre 1,01 et 1,56, avec une moyenne de 1,22, largement inférieure au seuil critique de 10. De plus, les coefficients de tolérance sont compris entre 0,642 et 0,990, soit des valeurs supérieures à 0,1. Ces résultats indiquent l'absence de multicolinéarité entre les variables explicatives. Par conséquent, les variables retenues peuvent être intégrées simultanément dans le modèle économétrique sans risque de biais lié à une forte corrélation entre elles.

5. Présentation des tests et résultats de l'étude

Notre recherche nous a menés à un certain nombre de résultats. Ces derniers ont été obtenus en utilisant le logiciel STATA 19. Dans ce qui suit, nous allons présenter toutes les étapes que nous avons suivi afin d'atteindre ces résultats.

5.1 Test de Fisher

Avant de commencer notre estimation, la première chose à connaitre est quel est le meilleur modèle d'estimation, c'est-à-dire, est-ce que notre modèle est de type MCO ou est-ce qu'il comprend un effet individuel (fixe ou aléatoire). Pour se faire, nous avons recours au test de Fisher. Les résultats obtenus à la suite du test de Fisher sont les suivants :

Tableau N° 3. 7: Test de Fisher

TEST DE FISHER		
Fixed-effects (within) regression		Number of obs = 270
Group variable: enterprises		Number of groups = 45
F test that all u_i =0:	**F(44, 219) = 9,35**	**Prob > F = 0.0000**

Source : l'analyse statistique par logiciel STATA 19. (Voir Annexe N°05)

D'après ce test, nous remarquons que la probabilité F est inférieure à 5%, ce qui signifie l'existence d'un effet individuel (fixe ou aléatoire). Cela nous indique que les entreprises sont différentes les unes des autres.

5.2 Test de Hausman

Après avoir constaté l'existence d'un effet individuel pour les deux modèles, test de Hausman pour savoir si l'effet individuel est fixe ou aléatoire. Nous pouvons obtenir ce test avec le programme STATA 19, à travers l'estimation des variables par le modèle à effets fixes, puis sauvegarder le résultat, ensuite estimer le modèle à effets aléatoires et sauvegarder encore une fois, et enfin en introduisant les instructions nécessaires pour le test de Hausman. Les résultats obtenus sont les suivants :

Tableau N° 3. 8: Les résultats du test de Hausman

TEST DE HAUSMAN
Test of Ho: difference in coefficients not systematic
chi2(6) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B) = 11,08
Prob>chi2 = 0,0858

Source : l'analyse statistique par logiciel STATA 19. (Voir Annexe N°07)

Le test de Hausman donne une probabilité de 0.0858, supérieure au seuil de 5 %. Ainsi, l'hypothèse nulle est acceptée, ce qui indique que les effets individuels sont aléatoires. Par conséquent, le modèle à effets aléatoires est retenu comme étant le plus approprié pour l'estimation.

5.3 Test de Breusch-Pagan

Le test de Breusch-Pagan (Lagrange Multiplier) permet de vérifier l'existence d'un effet individuel dans les données de panel, et donc de déterminer si un modèle de panel est préférable à un modèle de régression simple (pooled OLS). Après introduction des instructions dans STATA19, les résultats obtenus sont les suivants :

Tableau N° 3. 9: Résultats du Test de Breusch-Pagan

Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects
roa[id_e,t] = Xb + u[id_e,t] + e[id_e,t]
Chibar2(01) = 212,07
Prob > chibar2 = 0.0000

Source : l'analyse statistique par logiciel STATA 19. (Voir Annexe N°08)

Nous pouvons remarquer qu'effectivement, il y a un effet individuel aléatoire car (Prob = 0.0000) est inférieure à 5%, ce qui nous conduit à rejeter l'hypothèse nulle (H0). Une fois le modèle de régression à effets individuel aléatoire a été retenu comme le modèle le plus significatif, nous passerons à la réalisation des tests d'autocorrélation et d'hétéroscédasticité.

5.4 Test d'hétéroscédasticité

Tableau N° 3. 10: Test d'hétéroscédasticité

Modified Wald test for groupwise heteroskedasticity
Chi2(45) = 730946.46
H0: sigma(i)^2 = sigma^2 for all i
Prob>chi2 = 0.0000

Source : l'analyse statistique par logiciel STATA 19. (Voir Annexe N°10)

D'après le résultat de ce test, on remarque que la valeur de la probabilité (Prob>chi2 = 0.0000) inférieure à 5% pour les deux modèles, donc on accepte l'hypothèse (H1), il y a existence d'hétéroscédasticité que nous devons corriger.

Au vu des tests effectués, notamment la mise en évidence d'un problème d'hétéroscédasticité, il est nécessaire de corriger les insuffisances du modèle avant de retenir une spécification finale. Pour

ce faire, nous avons recours à la méthode des erreurs standards corrigées pour les panels (PCSE, Panel-Corrected Standard Errors), développée par Beck et Katz (1996). [1]

Cette approche permet de tenir compte des problèmes économétriques détectés et d'obtenir des estimateurs fiables. Elle assure ainsi des coefficients non biaisés et des erreurs standards robustes, particulièrement adaptées aux données de type micro-panel utilisées dans cette étude.

5.5 Teste d'autocorrélation

Tableau N° 3. 11: Wooldridge test

Wooldridge test
H0: not first order autocorrelation
F (1, 44) = 2.016
Prob > F = 0.1627

Source : l'analyse statistique par logiciel STATA 19. (Voir Annexe N°09)

Le test de Wooldridge appliqué aux données de panel indique une p-value de 0.1627, supérieure au seuil de signification de 5 %, ce qui implique l'absence d'autocorrélation de premier ordre dans les résidus du modèle.

6. Les résultats empiriques

Les résultats de régression du modèle à effet individuel aléatoire corrigé sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau N° 3. 12: Les résultats de la régression

Variables explicatives	**Signe attendu**	**Coef (P -value)**
Margen	**+**	0.4093001*** **(0.000)**
Rotati	**+**	0.0853931*** **(0.000)**
Solvab	**+**	0.0085392*** **(0.000)**
Latail	**+**	0.0180432*** **(0.000)**
Finimmo	**(+/-)**	-0.0025020* **(0.074)**
Oppdc	**+**	-0.004843 **(0.824)**
Cons	**+**	-0.4803375 **(0.000)**

[1] Beck, N., & Katz, J. N. *« **What To Do (And Not To Do) With Time-Series Cross-Section Data** »*. American Political Science Review, 89(3),1995, 634–647

Wald chi2(6)	**690.11**
Prob > chi2	**(0.0000)*** **
Number of obs	**270**

Source : l'analyse statistique par logiciel STATA 19. (Voir Annexe N°11)

(***) : Significative à 1%

(**) : Significative à 5%

(*) : Significative à 10%

Les tests d'évaluation du modèle, notamment les tests de Fisher et de Wald (Chi²), indiquent que le modèle est globalement significatif. En effet, la probabilité associée au Chi² est de 0.0000, ce qui conduit au rejet de l'hypothèse nulle de non-significativité globale du modèle.

Les résultats obtenus montrent que le modèle présente un pouvoir explicatif satisfaisant, avec un coefficient de détermination de $\boldsymbol{R^2}$ **de 56,70 %,** ce qui signifie que les variables explicatives retenues expliquent 56,70 % de la variation du ROA.

6.1 L'équation du modèle

$$ROA = \mathbf{-0.480337} + \mathbf{0.4093001}.Margen + \mathbf{0.0853931}.Rotati + \mathbf{0.0085392}.Solvab + \mathbf{0.0180432}.Latail - \mathbf{0.0025020}.Finimmo - \mathbf{0.004843}.Oppdc + \boldsymbol{u_{it}}$$

7. Interprétation des résultats

À partir des résultats empiriques obtenus à l'aide de la méthode des PCSE, nous procéderons à l'interprétation des résultats et à la vérification de la validité des hypothèses de recherche. Les résultats montrent que la rentabilité économique (ROA) est significativement influencée par l'efficacité opérationnelle, la Solidité financière, la taille et l'efficacité d'utilisation des actifs.

7.1 La marge nette

Avec un coefficient de 0,409, la marge nette constitue de loin le principal déterminant de la rentabilité économique des entreprises de notre échantillon. Financièrement, ce résultat signifie que la capacité à transformer le chiffre d'affaires en bénéfice net après impôts est le levier le plus puissant pour améliorer le ROA. Une telle efficacité opérationnelle permet de dégager un surplus de ressources qui maximise le rendement des capitaux investis dans l'actif. Concrètement, une entreprise qui augmente sa marge nette d'un point de pourcentage voit sa rentabilité économique progresser de près d'un demi-point, toutes choses égales par ailleurs. Cette forte élasticité s'explique par le fait que la marge nette capte directement l'efficacité de la gestion des coûts qu'ils soient opérationnels, financiers ou fiscaux, ainsi que la pertinence de la politique de prix. Pour les dirigeants, ce résultat est clair : toute action visant à améliorer la marge nette, que ce soit par une meilleure maîtrise des achats, une réduction des charges générales ou une optimisation de la politique tarifaire, aura un impact rapide et significatif sur la performance financière. Cette relation positive entre le taux de marge nette et la

rentabilité a été confirmée par plusieurs études, notamment celle menée par Paulo Nunes (2009). Ce résultat valide l'hypothèse (H1).

7.2 La rotation des actifs

La rotation des actifs, avec un coefficient de 0,085, est le deuxième levier le plus influent sur le ROA. Financièrement, ce ratio mesure combien de dinars de chiffre d'affaires sont générés pour chaque dinar investi dans l'actif total. Un coefficient positif et hautement significatif indique que l'efficacité d'utilisation des ressources productives est un déterminant majeur de la performance financière. Concrètement, une amélioration d'un point de ce ratio, c'est-à-dire une meilleure rotation des stocks, un recouvrement plus rapide des créances clients ou une optimisation des immobilisations, se traduit par une hausse de 0,085 point du ROA. Ce résultat confirme la logique DuPont : la rentabilité économique est le produit de la marge nette et de la rotation des actifs. Ainsi, même une entreprise avec des marges modestes peut devenir performante si elle parvient à utiliser ses actifs de manière intensive et rapide. Le message financier est simple : réduire les actifs oisifs, accélérer le cycle d'exploitation et améliorer la productivité des équipements sont des actions prioritaires pour la rentabilité. Ce résultat confirme l'hypothèse (H2).

7.3 La solvabilité

La solvabilité exerce un effet positif mais modeste sur le ROA, avec un coefficient de 0,0085. Financièrement, ce ratio mesure l'aptitude de l'entreprise à couvrir la totalité de ses dettes par son actif. Un coefficient positif signifie qu'une structure financière robuste, où l'actif dépasse largement le passif, contribue favorablement à la rentabilité, mais de manière indirecte. En effet, une entreprise solvable paie ses emprunts à un taux d'intérêt plus bas, car elle est perçue comme moins risquée par les banques et les créanciers. La baisse des charges financières qui en résulte améliore le résultat net, donc le ROA, mais avec un effet de transmission atténué. C'est pourquoi le coefficient est faible : l'impact passe par une réduction du coût de la dette, et non par une hausse directe du profit opérationnel. Néanmoins, maintenir une solvabilité adéquate reste important : elle assure la continuité d'exploitation, prévient le risque de faillite et constitue un signal de confiance envoyé aux partenaires financiers. Ce n'est pas un levier d'amélioration rapide de la rentabilité, mais plutôt un facteur de préservation et de soutien de la performance sur le long terme. Ce qui prouve l'hypothèse (H3).

Ce résultat s'inscrit dans le prolongement des travaux de Franco Modigliani et Merton Miller (1958) relatifs à la structure du capital.

7.4 Financement immobilisations

Le financement des immobilisations présente un coefficient négatif de -0,0025, avec une p-value de 0,074. Financièrement, ce résultat signifie que ce ratio n'a pas d'effet statistiquement significatif sur le ROA au seuil conventionnel de 5 %. Autrement dit, la manière dont les entreprises financent leurs actifs immobilisés, que ce soit par capitaux propres, emprunts de long terme ou autres ressources stables, n'influence pas directement leur rentabilité économique dans notre échantillon. Plusieurs explications financières sont possibles. D'abord, l'effet peut être différé dans le temps : investir dans des immobilisations génère des charges immédiates (dotations aux amortissements,

intérêts d'emprunt) mais des revenus qui ne se matérialisent que plusieurs années plus tard. Ensuite, l'impact dépend très fortement de la structure du capital : le même montant d'immobilisations financé par dette aura un effet très différent selon le niveau d'endettement global de l'entreprise. Enfin, il est possible que dans notre échantillon, les entreprises aient déjà des structures de financement homogènes, ce qui réduit la variabilité et rend difficile la détection d'un effet statistique. D'un point de vue managérial, ce résultat invite à la prudence : le financement des immobilisations n'est pas un levier d'action prioritaire pour améliorer le ROA à court terme.

Une augmentation du financement des immobilisations pourrait entraîner une légère baisse de la rentabilité économique. Cela signifie qu'un recours excessif au financement des actifs immobilisés peut peser sur la performance financière. Ce qui rejette l'hypothèse (H4).

Cette relation est compatible avec les travaux de Jensen (1986) sur le surinvestissement et ceux de Myers (1977) relatifs aux décisions d'investissement.

7.5 Les opportunités de croissance

Les opportunités de croissance, mesurées par le taux de croissance du chiffre d'affaires, affichent un coefficient négatif de -0,0048 et un p-value de 0,824. Financièrement, ce résultat est clair : il n'existe aucune relation statistiquement significative entre la croissance du chiffre d'affaires et la rentabilité économique dans notre échantillon. Autrement dit, les entreprises qui croissent rapidement ne sont ni plus rentables, ni moins rentables que celles qui stagnent ou qui déclinent. Ce résultat, en apparence contre-intuitif, s'explique par plusieurs phénomènes bien connus en finance d'entreprise. D'abord, la croissance et la rentabilité ne sont pas synchrones : les phases d'expansion génèrent des coûts initiaux élevés (investissements, recrutements, dépenses commerciales) qui pèsent sur le résultat à court terme. Ensuite, la croissance peut masquer une mauvaise allocation du capital : certaines entreprises investissent dans des projets à faible retour sur investissement simplement pour grossir. Enfin, notre proxy comptable, le taux de croissance du chiffre d'affaires ne capture que partiellement les opportunités de croissance réelles, qui incluent également des éléments non comptables comme l'innovation, les parts de marché ou les barrières à l'entrée. Le message financier est important : dans le contexte des grandes entreprises privées algériennes, la croissance n'est pas une garantie de performance. Les dirigeants doivent prioriser la marge et l'efficacité opérationnelle avant de chercher à se développer. Ce qui rejette l'hypothèse (H5).

7.6 La taille de l'entreprise

La taille de l'entreprise, mesurée par le logarithme de l'actif total, a un effet positif et significatif sur le ROA, avec un coefficient de 0,018. Financièrement, ce résultat indique que les grandes entreprises bénéficient d'avantages compétitifs qui se traduisent par une meilleure rentabilité économique. Ces avantages tiennent principalement à trois phénomènes. Premièrement, les économies d'échelle : les coûts fixes sont répartis sur un volume d'activité plus important, ce qui améliore mécaniquement la marge unitaire. Deuxièmement, un pouvoir de négociation accru : les grandes entreprises obtiennent des conditions d'achat plus favorables auprès des fournisseurs et peuvent imposer des prix plus élevés aux clients, renforçant ainsi leur marge. Troisièmement, un accès privilégié au financement : les banques prêtent à des taux plus avantageux aux structures de grande taille, perçues comme moins risquées. Concrètement, une augmentation significative de la

taille, Une augmentation de la taille de l'entreprise contribue positivement à l'amélioration du ROA. Cet effet n'est pas spectaculaire, mais il confirme que la croissance dimensionnelle, lorsqu'elle est bien maîtrisée, contribue positivement à la performance financière. Ce résultat vient de confirmer le résultat trouvé par Youcef MAMECHE (2015) et Cuong DUC PHAM. Cet qui soutient l'hypothèse (H6).

Tableau N° 3. 13 : Résumé des résultats des hypothèses

Hypothèses	Résultats de recherche
H1 : Il existe une relation positive et significative entre la marge nette et la rentabilité des actifs (ROA).	***Confirmée***
H2 : L'efficacité de la gestion des actifs (rotation) influence positivement la performance financière.	***Confirmée***
H3 : La solvabilité financière constitue un facteur de soutien à la rentabilité des actifs (ROA)	***Confirmée***
H4 : Le mode de financement des immobilisations a un impact positif sur la rentabilité des actifs (ROA).	***Infirmée***
H5 : Les opportunités de croissance futures stimulent la rentabilité actuelle.	***Infirmée***
H6 : La taille de l'entreprise impacte positivement le ROA via les économies d'échelle.	***Confirmée***

Source : Élaboré par nos soins.

Conclusion du chapitre

L'objectif de ce dernier chapitre est de déterminer, à travers une analyse économétrique, les principaux indicateurs financiers influençant la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie. Afin d'atteindre cet objectif, nous avons eu recours à une régression sur données de panel, réalisée à l'aide du logiciel STATA.19. Les tests empiriques ont été effectués sur la base des états financiers annuels couvrant une période de six années, allant de 2018 à 2023.

La variable dépendante retenue dans cette étude est la rentabilité économique (ROA), mesurée par le rapport entre le résultat net et le total de l'actif. Après la présentation de la méthodologie de recherche adoptée ainsi que de la méthode d'analyse utilisée, l'étude s'est orientée vers une analyse descriptive visant à mettre en évidence les principales caractéristiques de la variable dépendante ainsi que des différentes variables explicatives intégrées dans le modèle économétrique.

Cette recherche auprès de 45 grandes entreprises privées en Algérie a démontré que nos hypothèses de recherche sont en grande partie validées et que la performance financière est influencée par plusieurs facteurs déterminants.

Pour la rentabilité économique (ROA), les résultats obtenus montrent que la marge nette, la rotation des actifs, la solvabilité et la taille de l'entreprise sont positivement et significativement liées à la rentabilité. Ces variables affichent toutes une p-value de **0.000**, confirmant leur rôle moteur dans la création de valeur.

En ce qui concerne les variables liées au financement immobilier et aux opportunités de croissance, les résultats indiquent qu'elles ne sont pas significatives au seuil de 5 % et n'influent donc pas directement sur la rentabilité économique (ROA) de notre échantillon.

Conclusion Générale

Conclusion générale

L'analyse financière occupe une place centrale dans l'évaluation de la performance financière des entreprises, en particulier dans un contexte économique caractérisé par une concurrence accrue, des contraintes de financement et une instabilité croissante des marchés. Elle constitue un outil essentiel permettant d'apprécier la rentabilité, la solvabilité et l'efficacité de gestion des entreprises, tout en orientant les décisions stratégiques des dirigeants.

Dans ce cadre, le présent mémoire s'est intéressé à l'étude de l'influence des principaux indicateurs financiers sur la rentabilité économique des grandes entreprises privées en Algérie, en mettant l'accent sur le rôle explicatif des ratios financiers dans l'analyse de la performance.

L'objectif principal de cette recherche était de répondre à la problématique suivante : **« Dans quelle mesure les principaux indicateurs financiers influencent-ils la performance financière des grandes entreprises privées en Algérie ? »**

Afin d'apporter des éléments de réponse à cette question, une démarche méthodologique combinant une analyse théorique et une étude empirique a été adoptée.

Le premier chapitre a permis de poser les fondements conceptuels de la performance financière. Il a mis en évidence le caractère multidimensionnel de la performance, qui ne se limite pas uniquement à la rentabilité, mais englobe également des dimensions telles que l'efficacité, l'efficience et la création de valeur. Ce chapitre a également souligné l'importance des indicateurs financiers comme outils d'évaluation et de pilotage de la performance.

Le deuxième chapitre a été consacré à l'étude approfondie des principaux indicateurs financiers. Il a permis de présenter les différents ratios utilisés dans l'analyse financière, notamment les ratios de rentabilité, de solvabilité, d'activité et de structure financière. L'analyse de ces indicateurs a montré qu'ils constituent des instruments indispensables pour apprécier la santé financière des entreprises et orienter les décisions stratégiques.

Le troisième chapitre, consacré à l'étude empirique, a permis de tester l'influence de plusieurs indicateurs financiers sur la rentabilité économique à travers un modèle économétrique estimé à l'aide du logiciel STATA.19, sur un échantillon de 270 observations. Cette analyse a permis de mettre en évidence les déterminants essentiels de la performance financière des entreprises étudiées.

Les résultats obtenus montrent que certaines variables jouent un rôle significatif dans l'explication de la rentabilité économique des entreprises. En particulier, la marge nette présente un effet positif et significatif, ce qui confirme que la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices à partir de son chiffre d'affaires constitue un facteur clé de performance financière. Ce résultat met en évidence l'importance d'une gestion efficace des coûts et d'un contrôle rigoureux des charges d'exploitation.

De même, la rotation de l'actif exerce une influence positive et significative sur la rentabilité économique. Cela signifie que les entreprises qui utilisent efficacement leurs actifs pour générer du

chiffre d'affaires sont en mesure d'améliorer leur performance financière. Ce résultat souligne l'importance de l'optimisation de l'utilisation des ressources et de l'amélioration de la productivité.

Par ailleurs, la solvabilité apparaît comme un facteur déterminant de la performance financière, avec un effet positif et significatif. Une structure financière équilibrée permet en effet de réduire les risques financiers et d'améliorer la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements, ce qui renforce sa crédibilité et sa stabilité.

La taille de l'entreprise constitue également un facteur explicatif important de la rentabilité économique. Les résultats montrent que les grandes entreprises bénéficient d'économies d'échelle, d'un meilleur accès aux ressources financières et d'un pouvoir de négociation plus élevé, ce qui contribue à améliorer leur performance financière.

En revanche, certaines variables présentent un effet négatif sur la rentabilité. C'est le cas du financement des immobilisations, qui traduit l'impact défavorable d'un recours excessif à l'endettement pour financer les investissements. En effet, un niveau élevé d'endettement peut entraîner une augmentation des charges financières et accroître le risque financier, ce qui pèse sur la rentabilité.

De même, la variable relative à la croissance présente une relation négative avec la rentabilité économique. Ce résultat peut s'expliquer par une mauvaise allocation des ressources, des investissements peu rentables ou encore des coûts élevés associés à l'expansion, notamment à court terme.

Ces résultats permettent de confirmer que la performance des entreprises ne dépend pas d'un seul indicateur, mais d'un ensemble de facteurs financiers interdépendants. Ils mettent également en évidence l'importance d'une gestion équilibrée entre rentabilité, structure financière et stratégie de croissance.

Recommandations

À la lumière des résultats obtenus, plusieurs recommandations peuvent être formulées :

- Les entreprises doivent améliorer leur rentabilité en optimisant la gestion des coûts et en renforçant leur marge bénéficiaire
- Il est essentiel d'accroître l'efficacité d'utilisation des actifs afin d'améliorer la productivité et la performance globale
- Le maintien d'un équilibre financier à travers une solvabilité adéquate constitue un facteur clé de stabilité
- Les entreprises doivent exploiter les avantages liés à leur taille, notamment en termes d'économies d'échelle et d'accès au financement
- Une gestion prudente du financement des investissements est nécessaire afin de limiter les risques liés à l'endettement
- Enfin, les stratégies de croissance doivent être soigneusement planifiées afin d'assurer leur rentabilité et leur contribution réelle à la performance

Perspectives de recherche

Malgré l'intérêt de cette étude, certaines limites doivent être soulignées. L'analyse a été réalisée sur un échantillon limité et sur un nombre restreint de variables, ce qui peut influencer les résultats obtenus.

Dans cette optique, plusieurs perspectives de recherche peuvent être envisagées :

- Étendre l'étude à un échantillon plus large et à différents secteurs d'activité
- Intégrer des variables macroéconomiques telles que l'inflation ou les taux d'intérêt
- Analyser l'impact des facteurs non financiers, notamment la gouvernance et l'innovation
- Réaliser des comparaisons internationales afin d'identifier les meilleures pratiques.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

- BARTOULI, ANNIE ; BLATRIX, CATHERINE. Management dans les organisations publiques. 4e édition. Paris : Dunod, 2010.
- BERLAND, NICOLAS ; SIMON, FRANÇOIS-XAVIER. Le contrôle de gestion en mouvement. Paris Éditions d'Organisation, 2010.
- BESCOS, P.L. ET AL. Contrôle de gestion et management. 4e édition. Paris : Montchrestien, 1997.
- BOUQUIN, HENRI. Le contrôle de gestion. Paris : Presses Universitaires de France, 2004.
- BOUYAKOUB, FAROUK. L'entreprise et financement. Alger: Casbah, 2000.
- BOUKHELIF, AHMED. Analyse financière. Alger: Houma, 2000.
- BRIGHAM, EUGENE F. Financial Management: Theory and Practice. Boston: Cengage Learning, 2021.
- CADORET, ISABELLE ET AL. Économétrie appliquée. 2e édition. Bruxelles : De Boeck, 2009.
- COHEN, ÉLIE. Analyse financière. Paris : Economica, 2019.
- COLASSE, BERNARD. Analyse financière de l'entreprise. Paris : La Découverte, 2019.
- COLASSE, BERNARD ; OXIBAR, BRUNO. L'analyse financière des entreprises. Paris : La Découverte, 2021.
- CORHAY, ALBERT ; MAPAPA, MBANGALA. Fondements de gestion financière. Liège : Éditions de l'Université de Liège, 2007.
- DORIATH, BERNARD ; GOUJET, CHRISTIAN. Gestion prévisionnelle et mesure de la performance. Paris : Dunod, 2002.
- GINGLINGER, ÉDITH. Finance d'entreprise. Paris : Economica, 2020.
- GIRAUD, FRANÇOISE ; SAULPIC, OLIVIER ET AL. Contrôle de gestion et pilotage de la performance. Paris : Gualino, 2002.
- GRANDGUILLOT, BEATRICE ; GRANDGUILLOT, FRANCIS. L'analyse financière. Paris : Gualino, 2022.
- GUERRA, FABIENNE. Pilotage stratégique de l'entreprise : le rôle du tableau de bord prospectif. Bruxelles, 2007.
- GUJARATI, DAMODAR N. Économétrie. Bruxelles : De Boeck, 2004.
- KAPLAN, ROBERT S. NORTON, DAVID P. The Balanced Scorecard. Boston: Harvard Business School Press, 1996.
- LORINO, PHILIPPE. Méthodes et pratiques de la performance. Paris: Éditions d'Organisation, 2001.
- LOTMANI, N. Analyse financière. Alger : Pages Bleues, 2003.
- MELYON, GERARD. Gestion financière. 4e édition. Paris : Bréal, 2007.
- PARANQUE, BERNARD. Compétitivité des entreprises et forces concurrentielles. Paris, 1995.
- PAUCHER, PIERRE. Mesure de la performance financière de l'entreprise. Alger : OPU.
- PRIRRAT, CHRISTIAN. La politique financière de l'entreprise. Paris : La Découverte, 1996.

- SALVADOR, BALLADA ; COILLE, Jean-Claude. Outils et mécanismes de gestion financière. Paris : Maxima, 1992.
- SILEM, AHMED ; ALBERTINI, JEAN-MARIE. Lexique d'économie. 10e édition. Paris : Dalloz, 2008.
- VERNIMMEN, PIERRE ; QUIRY, PASCAL ; LE FUR, YANN. Finance d'entreprise. Paris : Dalloz, 2022.

- BONNEFOUS, CHANTAL ; COURTOIS, ALAIN. « Indicateur de la performance ». Paris : Hermes Science, 2001.
- DEPOERS, FLORENCE. « Comment mesurer la performance durable des entreprises ? ». Revue Gestion 2000, 2003.
- ISSOR, ZINEB. « La performance de l'entreprise : un concept complexe ». Projectique, n°17, 2017.
- LEBAS, MICHEL. « Performance Measurement and Performance Management ». International Journal of Production Economics, 1995.
- LEBAS, MICHEL. « La performance de l'entreprise : notions et indicateurs ». Gestion 2000, 1995.
- ROGNON, ALAIN. « L'économétrie des panels en perspective ». Revue d'économie politique, vol. 113, n°6, 2003.

Thèses et mémoires

- CORNEEL, SIMON. Évaluation des performances sociales et financières. Université de Rennes 1, 2007.
- EL MEZOUARI, IKRAME. Processus d'élaboration des budgets. Université Hassan II, 2015.
- GOAIED, MOHAMED ; SASSI, SEIFALLAH. Économétrie des données de panel sous Stata. IHEC, 2012.
- HURLIN, CHRISTOPHE. Économétrie des données de panel. École Doctorale.
- LAMOURA, MAROUA ; BOUKHARI, MALIKA. Importance des indicateurs financiers. 2019.
- OBIYA, GHOZLENE. Déterminants de la performance de l'entreprise. Université Côte d'Azur, 2016.

Articles scientifiques

- MODIGLIANI, FRANCO MILLER, MERTON. « The Cost of Capital ». American Economic Review, 1958.
- MYERS, STEWART C. « Determinants of Corporate Borrowing ». Journal of Financial Economics, 1977.
- JENSEN, MICHAEL C. « Agency Costs of Free Cash Flow ». American Economic Review, 1986.
- FAMA, EUGENE; FRENCH, KENNETH. « The Cross-Section of Expected Stock Returns ». Journal of Finance, 1992.
- PORTER, MICHAEL. Competitive Strategy. New York: Free Press, 1980.

- HSIAO, CHENG. Analysis of Panel Data. Cambridge University Press, 1986.
- BECK, NATHANIEL; KATZ, JONATHAN. « What to do with time-series cross-section data ». APSR, 1995.

Sources institutionnelles

- Journal Officiel de la République Algérienne, n°19, 2009.
- MANUEL SCF CNC, 2014
- KPMG Algérie. Guide Investir en Algérie 2025. Alger, 2025.

Sites Web

- https://www.petite-entreprise.net
- https://www.vie-publique.fr
- https://www.anse.fr
- https://www.edcparis.edu
- https://agicap.com
- https://moodle.luniversitenumerique.fr
- https://www.mataf.net
- https://www.talentia-software.com
- https://www.assistancescolaire.com
- https://www.legalstart.fr
- https://www.auguste-patrimoine.fr
- https://www.xlstat.com
- http://larmarange.github.io
- https://fastercapital.com

Annexes

Annexe N°01: L'échantillon de l'étude

id_e	annee	ROA	oppdecroissance	lataille1	margenette	finimmo	solvabilite	rotationactif
1	2023	0.1661826	-0.7820955	24.0652532	0.2572703	1.6380027	1.8722468	0.6459457
1	2022	0.1019583	0.0204328	25.1384179	0.1005917	2.8390394	2.6372736	1.0135852
1	2021	0.0982198	0.1492080	25.0997655	0.0951342	3.0587752	2.4868866	1.0324342
1	2020	0.0749322	0.0536082	25.0318668	0.0779322	3.4145416	2.3432140	0.9615055
1	2019	0.1140107	0.0365457	24.9234670	0.1120974	4.6745793	2.4733717	1.0170682
1	2018	0.1269338	0.1174473	24.7376068	0.1074231	5.0928810	2.5920059	1.1816250
2	2023	0.0237459	0.1757089	27.0000260	0.0578549	0.9543410	2.3224237	0.4104392
2	2022	0.0083794	-0.0646328	26.9641770	0.0231577	0.9305825	2.3714020	0.3618412
2	2021	0.0116367	0.2452222	27.0420631	0.0325176	0.9633676	2.0942112	0.3578577
2	2020	0.0209945	0.0032880	26.9553945	0.0669887	0.9824920	2.2552740	0.3134031
2	2019	0.0226260	-0.0371920	26.8863649	0.0676006	1.2523488	2.5315799	0.3347009
2	2018	0.0261951	-0.0711081	26.8481456	0.0725279	1.2799618	2.5645239	0.3611732
3	2023	0.1883716	0.1875702	23.7901092	0.1606832	1.4538820	2.3622595	1.1723170
3	2022	0.1117563	-0.0175895	23.6222774	0.0957189	1.2721101	2.6710716	1.1675464
3	2021	0.0616456	-0.0941887	23.6687326	0.0543371	1.3252442	3.0101132	1.1345037
3	2020	0.1678984	0.0697804	23.6886281	0.1367473	1.4238108	3.1247210	1.2278000
3	2019	0.2046884	0.0538382	23.7607302	0.1916787	1.5886851	3.4658789	1.0678727
3	2018	0.1806407	-0.3986086	23.6227273	0.1552874	1.5091344	3.7542573	1.1632671
4	2023	-0.2956190	-0.0981353	24.4151578	-0.2642970	2.0203277	1.7841765	1.1185105
4	2022	0.0217799	-0.0744923	24.6609719	0.0224550	1.7473684	1.8424742	0.9699358
4	2021	0.0251412	0.0910982	24.5897992	0.0223416	1.4616736	1.8262832	1.1253117
4	2020	0.0243796	0.0725279	24.5724169	0.0232310	1.5664160	1.7689703	1.0494411
4	2019	0.0240388	0.0821970	24.5612276	0.0242942	1.6370667	1.6924634	0.9894844
4	2018	0.0244571	0.0693730	24.5312100	0.0259577	1.7554082	1.6664073	0.9421913
5	2023	-0.1742215	-0.1663065	25.8736780	-1.0715500	0.9323071	0.9727768	0.1625883
5	2022	-0.0487491	-0.2206541	25.9166272	-0.2609375	0.9687702	1.3967286	0.1868229
5	2021	-0.0384547	0.7309574	25.8904433	-0.1562707	0.9972993	1.4191300	0.2460772
5	2020	-0.0691806	-0.2501711	25.9040335	-0.4932893	1.0099112	4.8061213	0.1402435
5	2019	-0.0716813	-0.2639107	25.9133028	-0.3868215	1.0590714	5.6198762	0.1853084
5	2018	-0.0568575	2.4041691	25.1356559	-0.1037756	1.5118361	2.9835362	0.5478887
6	2023	0.1255486	0.2006676	24.6124429	0.2329940	1.3168361	3.0763371	0.5388490
6	2022	0.0545422	0.2112406	24.6489630	0.1260517	1.2110625	2.2138736	0.4326969
6	2021	0.0628243	0.0030627	24.7053227	0.1860591	1.2087650	1.9035022	0.3376577
6	2020	0.0392342	-0.1744552	24.7165037	0.1178615	1.1805257	1.6845835	0.3328839
6	2019	0.1121949	0.7812523	24.8105911	0.3056909	1.1342856	1.5003254	0.3670207
6	2018	0.0744921	0.5339939	24.7872606	0.3531937	0.9741505	1.2993777	0.2109101
7	2023	-0.0759364	0.2087500	25.2411009	-0.3846254	0.4892687	2.2808100	0.1974296
7	2022	-0.0522069	0.1157577	25.2542791	-0.3238735	0.9066882	2.7538903	0.1611953
7	2021	-0.0776731	-0.0199576	24.9761584	-0.4071008	0.7205748	2.0335933	0.1907958
7	2020	0.0782956	0.1792792	24.9690861	0.3993393	0.3827340	1.3871708	0.1960629
7	2019	-0.1167843	0.3044959	24.8945104	-0.6519551	0.0014324	0.9705875	0.1791293
7	2018	-0.0615258	-0.3657138	24.6686343	-0.3574674	0.2499570	1.1269448	0.1721158
8	2023	0.2581999	0.1217421	25.5142915	0.2105186	4.7152375	2.1743184	1.2264944
8	2022	0.2598500	-0.0132825	25.4855704	0.2309281	3.7825780	2.1599030	1.1252421
8	2021	0.3626215	0.0750626	25.1856620	0.2355872	4.8622387	3.3098286	1.5392237
8	2020	0.3925169	-0.0407400	25.0118100	0.2304026	3.8882399	3.0996558	1.7036129
8	2019	0.4558302	0.2244228	25.1066118	0.2821892	4.6285888	3.6246726	1.6153354

8	**2018**	0.4983311	-0.0633447	25.0358475	0.3519283	4.0159131	2.8261659	1.4160019
9	**2023**	0.1441280	0.2957301	23.7612630	0.1891265	2.2455716	8.4428405	0.7620720
9	**2022**	0.0754579	0.1939081	23.5901780	0.1081240	2.0336152	10.4224732	0.6978831
9	**2021**	0.0872612	0.0311543	23.6008303	0.1508813	1.8132275	7.0451326	0.5783431
9	**2020**	0.1373379	-0.0384961	23.5627536	0.2357176	1.6832120	7.5171588	0.5826375
9	**2019**	0.1036879	0.0360004	23.5077481	0.1619541	1.4237535	5.2809137	0.6402299
9	**2018**	0.0767961	0.1205342	23.5040205	0.1238067	1.6548373	4.6019070	0.6202902
10	**2023**	0.2733926	0.2150555	24.0080208	0.1355685	0.8411205	1.9370437	2.0166387
10	**2022**	0.2584648	0.3833544	23.8699825	0.1356501	0.7094388	1.8669258	1.9053785
10	**2021**	0.2455297	0.1761980	23.7877469	0.1641881	0.9942276	2.0244276	1.4954169
10	**2020**	0.2172723	0.0567187	23.6981890	0.1562529	0.9755081	1.9110614	1.3905172
10	**2019**	0.1368526	0.1351244	23.7456080	0.1090511	0.8572840	1.6832454	1.2549405
10	**2018**	0.0650844	0.0628273	23.6462751	0.0533037	0.8981702	1.5853660	1.2210105
11	**2023**	0.0465211	0.2268295	23.6893628	0.0287570	1.2757147	3.2096707	1.6177316
11	**2022**	0.0229652	0.0554658	23.6808508	0.0172684	1.1552750	2.8315281	1.3299000
11	**2021**	-0.0114925	0.1213519	23.5162082	-0.0077364	1.1187889	3.3979787	1.4855189
11	**2020**	0.0699500	0.1031493	23.7456860	0.0664220	1.1079005	2.4032614	1.0531138
11	**2019**	0.0066437	0.0619185	23.5954452	0.0059886	0.7652165	3.1113571	1.1094041
11	**2018**	0.0544780	0.0476872	23.6297497	0.0539661	0.6631627	1.7599717	1.0094862
12	**2023**	0.1165832	-0.0671692	24.1097256	0.1811991	0.5769450	2.1462325	0.6433985
12	**2022**	0.1675765	0.1397893	24.0372233	0.2259688	1.1065412	2.5096120	0.7415911
12	**2021**	0.1346369	0.0031701	24.0300140	0.2054439	1.0510347	1.7749157	0.6553463
12	**2020**	0.1091744	-0.1921454	24.2065747	0.1993903	0.9991429	1.5695997	0.5475414
12	**2019**	0.1737482	-0.0086433	24.1029109	0.2311086	1.0041559	1.8287533	0.7518035
12	**2018**	0.0001979	-0.2153258	24.1846895	0.0002832	0.0010110	1.8640016	0.6988089
13	**2023**	0.1088775	-0.0407875	23.1732228	0.0569168	2.1528500	3.0667868	1.9129251
13	**2022**	0.1443180	0.2929625	23.8397135	0.1409258	1.9472713	1.7002152	1.0240706
13	**2021**	0.0064876	-0.0832367	23.6918107	0.0070649	1.1678123	1.3718012	0.9182847
13	**2020**	0.0413583	-0.0298071	23.1859426	0.0248970	1.1089196	1.5498258	1.6611768
13	**2019**	0.0319872	0.1344820	23.2791897	0.0205076	1.1903786	1.4513085	1.5597717
13	**2018**	0.0163684	0.1288656	23.1433560	0.0103933	1.1509334	1.4916549	1.5749083
14	**2023**	-0.0425183	0.0291937	22.9451562	-0.0383966	2.0293213	6.3290197	1.1073454
14	**2022**	0.0659381	-0.0283656	22.9663596	0.0625978	1.7324371	4.8034302	1.0533616
14	**2021**	-0.0439715	-0.1772785	22.9115499	-0.0383966	1.4389137	5.0116541	1.1451917
14	**2020**	0.0047270	-0.0219478	23.1210045	0.0041872	1.5422784	3.6926980	1.1289127
14	**2019**	0.0338625	-0.0987895	23.1974486	0.0316680	1.6074285	3.5529560	1.0692987
14	**2018**	0.0181488	-0.0642036	23.2239248	0.0157063	1.5005019	3.1033645	1.1555117
15	**2023**	0.2028904	0.1216070	24.9956481	0.1466276	2.1061721	8.6710235	1.3837126
15	**2022**	0.0983271	0.1714966	25.1566305	0.0936229	2.2328114	14.0221828	1.0502469
15	**2021**	0.1214063	0.0576028	25.1541132	0.1350820	1.7080499	10.1176966	0.8987597
15	**2020**	0.1169477	0.0533439	25.1992567	0.1439714	2.5677771	8.6131932	0.8122982
15	**2019**	0.1695480	0.0995383	25.0955518	0.1982024	1.7480903	6.9295807	0.8554285
15	**2018**	0.1593939	0.0381462	24.9985630	0.1859416	2.0968520	6.9384990	0.8572254
16	**2023**	0.0975268	0.0871256	24.9988192	0.2402314	6.1089573	3.8768346	0.4059703
16	**2022**	0.1046202	0.0633510	24.9263934	0.2605835	3.8968835	3.2728671	0.4014844
16	**2021**	0.1117116	0.0430285	24.8376316	0.2707430	3.8131348	2.8261330	0.4126110
16	**2020**	0.1312428	0.0438008	24.7158827	0.2937352	3.5961751	2.5535338	0.4468066
16	**2019**	0.1411375	0.0398218	24.6379430	0.3049943	3.0933447	2.3439658	0.4627546

16	**2018**	0.1555458	0.1169719	24.5414564	0.3173678	4.4351601	7.3507580	0.4901121
17	**2023**	0.0975268	0.1688621	24.9988192	0.2402314	6.1089573	3.8116946	0.4059703
17	**2022**	0.0545691	0.3806265	24.3113455	0.0790042	2.8074235	2.7266622	0.6907121
17	**2021**	0.0467533	0.2587854	24.1631450	0.0805804	2.6129396	3.2147727	0.5802077
17	**2020**	0.0420719	-0.1081542	24.0733963	0.0834417	2.2334041	3.3793885	0.5042074
17	**2019**	0.0588215	0.1335342	24.0859811	0.1053616	1.6223295	2.9579679	0.5582823
17	**2018**	0.0350758	-0.0718555	24.0150891	0.0663438	5.7943863	2.8036870	0.5286975
18	**2023**	0.0541800	-0.1285027	23.0955143	0.0613924	0.9815357	2.0685371	0.8825205
18	**2022**	0.0344733	-0.1301439	23.0654091	0.0330331	0.8351513	1.8502007	1.0435981
18	**2021**	-0.0238667	-0.0798060	23.1449742	-0.0215407	0.8092776	1.6660776	1.1079781
18	**2020**	0.0293719	-0.0017679	23.2245057	0.0264131	0.8390541	1.7084562	1.1120177
18	**2019**	0.0165341	-0.0558849	23.2106785	0.0146384	0.7615841	1.5850899	1.1294974
18	**2018**	-0.0155630	0.0294132	23.1746214	-0.0125479	0.6938877	1.2590643	1.2402799
19	**2023**	0.4953682	0.2698650	23.5588679	0.2272242	2.1565286	3.9224864	2.1800854
19	**2022**	0.1924513	0.1891204	23.5234606	0.1082001	2.2252735	1.4297741	1.7786609
19	**2021**	0.0593950	0.0043389	23.4417303	0.0365921	1.4674661	1.0810938	1.6231638
19	**2020**	0.3368068	-0.0164826	23.3521931	0.1905519	1.5415222	1.6272722	1.7675331
19	**2019**	0.3485369	0.0264257	23.3785206	0.1991119	1.2601531	1.5387426	1.7504579
19	**2018**	0.3521381	0.1855736	23.2434156	0.1803905	1.2171019	1.9375120	1.9520884
20	**2023**	0.0955179	0.0744887	23.1955412	0.0667844	1.6830154	3.0627593	1.4302437
20	**2022**	0.0643343	0.0440426	23.2463955	0.0508534	1.5695817	2.4424060	1.2650930
20	**2021**	0.0364543	0.6728545	23.3773718	0.0342947	1.4371328	1.8520581	1.0629723
20	**2020**	0.0146378	-0.0048098	23.3852155	0.0232176	1.3765842	1.8207950	0.6304597
20	**2019**	0.1758366	-0.1250236	22.9558193	0.1806649	1.4498680	2.8894128	0.9732751
20	**2018**	0.0367479	0.1358959	22.7425856	0.0266924	1.1531434	2.4793397	1.3767197
21	**2023**	0.0387453	0.0724488	23.0573698	0.0311426	4.8213573	1.6812608	1.2441250
21	**2022**	0.0323677	0.1625005	23.1298753	0.0299994	3.5812300	1.5437374	1.0789436
21	**2021**	0.0292928	0.0158018	23.0285505	0.0285201	3.2334861	1.6229575	1.0270944
21	**2020**	0.0252220	-0.0608427	23.0378319	0.0251773	1.6353190	1.5476320	1.0017758
21	**2019**	0.0317377	-0.0528614	22.9877348	0.0283000	1.4196571	1.5435145	1.1214737
21	**2018**	0.0349621	0.1378472	23.0011893	0.0299271	0.2874019	1.3932166	1.1682407
22	**2023**	0.0458762	0.1869906	24.3668339	0.1524425	1.0304800	1.4202092	0.3009409
22	**2022**	0.0391168	-0.0005024	24.3980223	0.1591747	1.0288411	1.3260821	0.2457474
22	**2021**	0.0399330	0.1261997	24.4299728	0.1676874	1.0234427	1.2507861	0.2381394
22	**2020**	0.0729595	0.5230653	24.4649331	0.3573130	1.0245623	1.1937641	0.2041892
22	**2019**	0.0274525	0.3229482	24.4123399	0.1942796	0.8546814	1.1090840	0.1413042
22	**2018**	-0.0297592	0.3903775	24.3842407	-0.2708980	0.7942082	0.9893141	0.1098540
23	**2023**	0.1326552	0.3161335	24.1745089	0.1648355	1.5387331	2.1742635	0.8047731
23	**2022**	0.0402645	0.0617762	24.0536831	0.0583546	1.2554519	1.6726001	0.6899975
23	**2021**	0.0095831	0.2391011	23.9488698	0.0132792	0.0001709	1.7165201	0.7216629
23	**2020**	0.0173178	0.4589817	23.9793641	0.0306555	0.0001705	1.5859274	0.5649163
23	**2019**	0.0656872	-0.2763077	23.8529374	0.1494996	1.5664463	1.6572980	0.4393804
23	**2018**	-0.0107688	-0.0120461	23.7213571	-0.0155502	6.8979657	1.5059234	0.6925184
24	**2023**	0.3071010	-0.1534315	23.0741976	0.3494785	1.6518713	4.7416232	0.8787407
24	**2022**	0.1051184	0.0927351	22.9086989	0.0858232	0.6913487	3.5284541	1.2248245
24	**2021**	0.4106640	0.1451735	22.5332704	0.2516988	3.3445261	2.5347921	1.6315691
24	**2020**	0.1242565	0.1942238	22.3798556	0.0748096	1.8173004	1.9357578	1.6609685
24	**2019**	0.0333840	-0.0027912	22.3869573	0.0241739	1.4743149	1.6699754	1.3809929

24	**2018**	0.0055322	0.0148601	22.1396195	0.0031194	1.2205712	1.2900601	1.7734658
25	**2023**	0.0054537	-0.0996865	22.7782450	0.0099607	1.2446785	1.3367727	0.5475209
25	**2022**	0.0087028	0.1179831	22.9826630	0.0175562	0.6538612	1.6794889	0.4957119
25	**2021**	0.0105414	0.0812702	23.0075575	0.0243733	0.6418721	1.6555522	0.4324965
25	**2020**	0.0074108	-0.0685108	22.6726668	0.0132548	1.4154288	1.3334765	0.5591001
25	**2019**	0.0160361	-0.1020462	22.6489596	0.0260910	1.4322792	1.3366975	0.6146213
25	**2018**	0.0077918	0.0051153	22.5686451	0.0105052	2.3715587	1.2591399	0.7417094
26	**2023**	0.0287265	0.0110591	22.6390428	0.0183170	3.3328389	1.2977917	1.5682983
26	**2022**	0.0394534	0.1004183	22.5821109	0.0240274	3.0089554	1.2845467	1.6420159
26	**2021**	0.0238584	0.0989284	22.4989225	0.0147127	3.1616655	1.2277809	1.6216151
26	**2020**	0.0202738	-0.0134254	22.3989779	0.0124323	3.9477339	1.2876762	1.6307365
26	**2019**	0.0376707	0.0896016	22.5372692	0.0261703	3.6386482	1.2168826	1.4394438
26	**2018**	0.0420808	0.1798771	22.4664419	0.0296754	6.5038474	1.1811230	1.4180348
27	**2023**	0.0479820	-0.1183100	23.1248479	0.0406543	4.6062222	2.9344610	1.1802454
27	**2022**	0.1214839	0.3455176	23.0341458	0.0828841	9.6185172	3.5504582	1.4657091
27	**2021**	0.1929426	0.4606688	22.6504247	0.1206762	9.6786547	11.5757206	1.5988451
27	**2020**	0.0347551	-0.2245115	22.8550582	0.0389615	5.1663072	2.1188900	0.8920381
27	**2019**	0.0399296	0.2612607	22.6079709	0.0271130	5.5492869	2.9084948	1.4727083
27	**2018**	0.0615538	-0.0552483	22.5855417	0.0515469	5.6438562	2.3293890	1.1941331
28	**2023**	0.0374753	-0.0021790	23.0291934	0.0253714	6.4475492	1.4057157	1.4770685
28	**2022**	0.0587224	0.0839481	22.9291501	0.0358928	7.3665773	1.4068241	1.6360487
28	**2021**	0.0367987	0.0641176	22.7604881	0.0205966	7.5270978	1.3482431	1.7866387
28	**2020**	0.0195419	0.0215439	22.8556536	0.0128012	6.6665858	1.2974128	1.5265718
28	**2019**	0.0352654	-0.0317533	22.9146075	0.0250318	0.6875480	1.2500200	1.4088243
28	**2018**	0.0404896	0.0192350	22.9969521	0.0302158	5.7436680	1.2080196	1.3400130
29	**2023**	0.0337798	0.0992152	22.4663353	0.0201473	6.5561372	1.3131025	1.6766440
29	**2022**	0.0435185	0.1514273	22.3865806	0.0263438	6.2328913	1.2890301	1.6519433
29	**2021**	0.0391594	0.0725260	22.1758219	0.0221078	9.3289266	1.2767823	1.7712912
29	**2020**	0.0383827	0.0702077	22.1383963	0.0223872	10.8561874	1.2899332	1.7144935
29	**2019**	0.0337672	0.1296313	22.2079044	0.0225951	9.9155840	1.2073299	1.4944479
29	**2018**	0.0424178	0.1025468	22.2119871	0.0321942	6.6521904	1.1567522	1.3175617
30	**2023**	0.0051071	0.0805057	23.4540925	0.0028241	1.0709271	2.1141818	1.8083740
30	**2022**	0.0267877	-0.2194228	23.7417652	0.0213407	0.9245008	1.6358035	1.2552393
30	**2021**	-0.0470449	-0.1974057	23.7472746	-0.0294168	1.0245643	1.5685693	1.5992559
30	**2020**	0.1506123	0.2172893	23.4313342	0.0551096	4.2759082	2.4292068	2.7329586
30	**2019**	0.0539275	0.1932715	23.6216783	0.0290561	0.6797508	1.5905457	1.8559823
30	**2018**	0.0560988	0.0899276	23.2390178	0.0245998	0.7784691	1.8376679	2.2804573
31	**2023**	0.0102339	0.0238560	23.1244460	0.0058927	6.7220605	1.2093067	1.7367124
31	**2022**	-0.0122419	0.1221319	23.0731448	-0.0068562	6.2428426	1.2078110	1.7855370
31	**2021**	-0.0170530	0.2746182	23.1524368	-0.0116014	5.7069139	1.2048716	1.4699035
31	**2020**	0.0226408	0.0520730	23.1023773	0.0186742	4.5533558	1.1779986	1.2124093
31	**2019**	0.0224992	-0.0202189	23.1250537	0.0199716	4.0996567	1.0929003	1.1265622
31	**2018**	0.0252937	-0.0525200	23.1851943	0.0233617	3.3515133	0.9398066	1.0826981
32	**2023**	0.0182965	0.0637394	24.2373770	0.0147858	2.0131111	1.3004077	1.2374390
32	**2022**	0.0269369	0.3339355	24.1180602	0.0205513	2.1150830	1.3303965	1.3107117
32	**2021**	0.0168833	0.1063922	23.9891752	0.0151046	2.0995637	1.3211045	1.1177544
32	**2020**	0.0119181	0.0579272	24.0875149	0.0130161	1.9141494	1.2557139	0.9156487
32	**2019**	0.0214030	0.0260861	23.9932500	0.0225042	1.9831041	1.2632418	0.9510686

32	**2018**	0.0216704	-0.0040095	23.9419482	0.0222106	1.8530681	1.2584730	0.9756817
33	**2023**	0.0757183	0.1544565	24.6787980	0.5149830	4.1513534	1.3085194	0.1470308
33	**2022**	0.0683101	0.1694843	24.5964690	0.4939688	3.0809821	1.2448199	0.1382884
33	**2021**	0.0681768	-0.0621889	24.3938853	0.4708300	2.7560921	1.2832463	0.1448012
33	**2020**	0.0748903	-0.1734823	24.2697379	0.4284024	2.1864789	1.2773097	0.1748129
33	**2019**	0.0890220	0.0367952	24.2808419	0.4255968	1.9223792	1.2599468	0.2091697
33	**2018**	0.0978180	0.1850044	24.1446400	0.4231179	1.4905649	1.2581748	0.2311839
34	**2023**	0.0929564	-0.0348698	23.6737015	0.1262313	8.4513891	2.8606698	0.7363971
34	**2022**	0.2009977	0.4143427	23.5853148	0.2411454	7.0301787	3.0843952	0.8335124
34	**2021**	0.1138886	0.1365433	23.4481451	0.1684809	6.4676989	2.1387927	0.6759731
34	**2020**	0.0977618	0.1852448	23.3092105	0.1430498	5.9415371	4.0627429	0.6834110
34	**2019**	0.0654750	0.0895992	23.2304741	0.1049558	5.1642338	3.3738347	0.6238335
34	**2018**	0.0529857	0.6410850	23.2756513	0.0968227	4.7934531	2.8035618	0.5472449
35	**2023**	0.1818182	0.1718402	23.4929863	0.1868275	2.2726245	4.1508982	0.9731878
35	**2022**	0.1578864	-0.0119088	23.1402144	0.1336010	1.9748857	4.3304030	1.1817760
35	**2021**	0.1549653	0.1654312	23.2472120	0.1441999	1.5682057	2.2330312	1.0746566
35	**2020**	0.0636543	-0.0798244	23.3856013	0.0792768	1.4086263	2.1862837	0.8029367
35	**2019**	0.0693184	0.1432183	23.1452640	0.0624685	1.6225683	1.4997643	1.1096545
35	**2018**	0.0759946	-0.0098322	22.8706734	0.0594937	1.4086724	1.5878870	1.2773554
36	**2023**	0.2685158	-0.0023258	22.9199533	0.3048171	2.0485012	3.2454427	0.8809079
36	**2022**	0.3789550	-0.0002887	22.5881583	0.3079989	3.5537847	3.1386112	1.2303778
36	**2021**	0.2022020	0.0492960	22.4277928	0.1399509	2.3677321	1.8461544	1.4448067
36	**2020**	0.2464830	0.6452135	22.3514486	0.1658515	1.6076815	1.4383785	1.4861669
36	**2019**	0.0621467	0.6076369	22.0464961	0.0507147	0.9601135	1.0913956	1.2254187
36	**2018**	0.0010010	0.4566847	21.8089599	0.0010356	0.8021280	1.0320832	0.9666232
37	**2023**	0.2497750	0.1012280	22.6120220	0.1793783	2.1407241	2.4964707	1.3924481
37	**2022**	0.1515028	-0.0040394	22.7274803	0.1344813	1.6698411	1.8162343	1.1265718
37	**2021**	0.1316026	-0.0383337	22.6705888	0.1099107	1.4465239	1.7953066	1.1973591
37	**2020**	0.3096324	0.0235562	22.6488882	0.2433447	1.9477638	2.8737363	1.2724023
37	**2019**	0.2930688	0.1964233	22.7287154	0.2553438	2.0609954	2.5834534	1.1477419
37	**2018**	0.2305583	0.0717260	22.5480236	0.2006078	2.0929670	2.8988017	1.1492985
38	**2023**	0.0359185	0.3740026	22.8242517	0.0270336	3.2929941	1.1264175	1.3286595
38	**2022**	0.0382492	0.2047948	22.5306022	0.0294894	3.5660801	1.1677553	1.2970492
38	**2021**	0.0254447	-0.1121149	22.4650472	0.0221352	2.2220952	1.1279130	1.1495121
38	**2020**	0.0179749	-0.1072957	22.3330735	0.0121673	0.5168670	1.0666351	1.4773121
38	**2019**	0.0313089	-0.0180679	22.3319243	0.0188975	0.8466339	1.0848830	1.6567758
38	**2018**	0.0208663	0.2576434	22.0924327	0.0097331	0.8298976	1.0929154	2.1438389
39	**2023**	0.0236829	-0.0173094	23.5570349	0.0207732	1.0605176	1.2548006	1.1400701
39	**2022**	0.0465704	0.0482530	23.4784850	0.0371092	1.3840809	1.1599527	1.2549562
39	**2021**	0.0433964	0.1803362	23.3637385	0.0323190	1.5591715	1.1683024	1.3427531
39	**2020**	0.0061606	0.0952141	23.3566917	0.0053774	1.8823774	1.1905594	1.1456471
39	**2019**	0.0365027	0.0583769	23.3941858	0.0362291	2.2493665	1.2408268	1.0075540
39	**2018**	0.0426228	0.1067572	23.2350794	0.0381869	3.1114827	1.2147006	1.1161615
40	**2023**	0.0357629	0.1928906	22.8377229	0.0265637	6.0048048	1.9420734	1.3463090
40	**2022**	0.0223199	-0.1173225	23.0463378	0.0243640	3.7422883	1.4057620	0.9161020
40	**2021**	0.0298009	0.0449243	23.0340493	0.0283629	3.0851228	1.3515631	1.0506996
40	**2020**	0.0364636	0.0980268	23.0470588	0.0367380	3.1467293	1.3224012	0.9925303
40	**2019**	0.0327474	0.1512283	22.9606354	0.0332287	2.6807990	1.2695180	0.9855168

40	**2018**	0.0491368	-0.1920112	22.7803687	0.0479309	2.1736104	1.2671104	1.0251595
41	**2023**	0.1175094	0.3599083	23.1539150	0.1135004	2.0772075	2.4118060	1.0353212
41	**2022**	0.1000774	-0.1260410	22.9806704	0.1105430	1.8870482	2.4557357	0.9053253
41	**2021**	0.0997621	0.2279047	22.8914629	0.0880866	1.6037407	2.1135884	1.1325462
41	**2020**	0.0557850	0.2357644	22.9467663	0.0639211	1.4218440	1.6502156	0.8727167
41	**2019**	0.1273383	-0.0510699	22.6317269	0.1315836	1.6699663	1.8453489	0.9677373
41	**2018**	0.1730660	0.1484062	22.5193551	0.1516653	1.5163599	1.5778653	1.1411053
42	**2023**	0.0316335	0.2181850	22.7246790	0.0404807	1.5821510	1.1445274	0.7814459
42	**2022**	0.0369121	0.2425511	22.6504754	0.0534265	2.3099593	1.1669282	0.6908947
42	**2021**	0.0190952	-0.2596749	22.4091263	0.0269780	2.3430922	1.2883441	0.7078060
42	**2020**	0.0112363	-0.0280666	22.5764977	0.0138938	2.3268695	1.2104466	0.8087295
42	**2019**	0.0271531	-0.1387774	22.5427807	0.0315508	2.1078071	1.2159055	0.8606169
42	**2018**	0.0617566	-0.0454286	22.5089538	0.0597445	1.7285437	1.1931986	1.0336781
43	**2023**	0.1829594	0.4446132	21.6232257	0.0699209	1.2201383	2.1389357	2.6166614
43	**2022**	0.1371449	0.0412691	21.4773237	0.0654364	1.6143080	1.8603317	2.0958510
43	**2021**	0.0369270	-0.0988613	21.1904673	0.0137710	1.2292365	1.7334539	2.6814984
43	**2020**	0.0415102	0.4784075	21.7076162	0.0233972	0.9850998	1.2847754	1.7741526
43	**2019**	0.0651202	0.7076897	21.2319967	0.0337256	0.8779424	1.4564049	1.9308820
43	**2018**	0.0369561	0.0949460	21.2276874	0.0325437	0.7615286	1.2722631	1.1355814
44	**2023**	0.0916924	0.0475140	23.5180017	0.1046089	1.8195032	2.5969358	0.8765262
44	**2022**	0.0935121	-0.0022751	23.3840021	0.0977389	1.8324150	2.5043719	0.9567542
44	**2021**	0.0809308	0.1517122	23.2996373	0.0775684	2.2980083	2.5729770	1.0433469
44	**2020**	0.0605757	-0.0006466	23.1314124	0.0565138	2.3984345	2.2555945	1.0718743
44	**2019**	0.1259470	0.0419234	23.1756185	0.1227330	2.1122334	1.9591789	1.0261866
44	**2018**	0.1039226	0.1542178	22.9830089	0.0870302	2.5757085	1.7281733	1.1940976
45	**2023**	0.2018919	0.4117093	23.2403850	0.2219914	1.5102363	4.1064974	0.9094585
45	**2022**	0.1312635	0.1145376	23.0984380	0.1767907	1.3769998	3.9954169	0.7424794
45	**2021**	0.1217449	0.3175681	22.9963427	0.1650143	1.3570328	5.0305492	0.7377838
45	**2020**	0.0267218	-0.3796550	23.0741415	0.0515818	1.0967064	2.8060522	0.5180462
45	**2019**	0.0254699	0.0879585	23.1221220	0.0319985	1.2322922	3.7982797	0.7959715
45	**2018**	0.1124880	0.1451093	23.0412397	0.1418059	1.1714953	4.0920328	0.7932533

Annexe N°02: Analyse descriptive des variables.

```
. summarize
```

Variable	Obs	Mean	Std. dev.	Min	Max
id_e	270	23	13.01129	1	45
annee	270	2020.5	1.710997	2018	2023
roa	270	.0796343	.1003378	-.295619	.4983311
oppdecrois~e	270	.088878	.2372951	-.7820955	2.404169
lataille1	270	23.6039	1.055366	21.19047	27.04206
margenette	270	.0774016	.1564973	-1.07155	.514983
finimmo	270	2.387199	1.962087	.0001705	10.85619
solvabilite	270	2.403984	1.771094	.9398066	14.02218
rotationac~f	270	1.033778	.5061407	.109854	2.732959

Annexe N°03: Matrice de corrélation des variables

```
. pwcorr roa margenette rotationactif solvabilite lataille1 finimmo oppdecroissance, star(5)
```

	roa	margen~e	rotati~f	solvab~e	latail~1	finimmo	oppdec~e
roa	1.0000						
margenette	0.6481*	1.0000					
rotationac~f	0.2953*	-0.0048	1.0000				
solvabilite	0.2491*	0.1554*	-0.0883	1.0000			
lataille1	-0.0320	-0.0262	-0.5694*	0.2143*	1.0000		
finimmo	0.0983	0.1207*	0.2137*	0.0627	-0.1633*	1.0000	
oppdecrois~e	0.0542	0.0627	0.0502	0.0315	0.0052	0.0353	1.0000

Annexe N°04: Matrice de multicolinéarité des variables.

```
. vif
```

Variable	VIF	1/VIF
lataille1	1.56	0.642000
rotationac~f	1.52	0.656261
solvabilite	1.09	0.920315
finimmo	1.07	0.931411
margenette	1.05	0.956362
oppdecrois~e	1.01	0.990988
Mean VIF	1.22	

Annexe N°06: Résultat du test de Fisher

```
. xtreg roa margenette rotationactif solvabilite lataille1 finimmo oppdecroissance, fe

Fixed-effects (within) regression               Number of obs      =       270
Group variable: id_e                            Number of groups   =        45

R-squared:                                      Obs per group:
     Within  = 0.5091                                         min =         6
     Between = 0.4645                                         avg =       6.0
     Overall = 0.4761                                         max =         6

                                                F(6, 219)          =     37.86
corr(u_i, Xb) = -0.1216                         Prob > F           =    0.0000

------------------------------------------------------------------------------
         roa | Coefficient  Std. err.      t    P>|t|     [95% conf. interval]
-------------+----------------------------------------------------------------
  margenette |   .3902965   .0308264    12.66   0.000     .3295422    .4510508
rotationactif|   .0724013   .0153992     4.70   0.000     .0420517    .1027509
solvabilite |   .0089601   .0030726     2.92   0.004     .0029045    .0150158
  lataille1 |   .0432085   .0160777     2.69   0.008     .0115217    .0748954
    finimmo |   .0021239   .0029575     0.72   0.473    -.0037048    .0079526
oppdecroissance|  -.027528   .0128854    -2.14   0.034    -.0529233   -.0021327
      _cons |  -1.069476   .3829271    -2.79   0.006     -1.82417   -.3147819
-------------+----------------------------------------------------------------
     sigma_u |  .06235793
     sigma_e |  .04313248
         rho |  .67638965   (fraction of variance due to u_i)
------------------------------------------------------------------------------
F test that all u_i=0: F(44, 219) = 9.35                     Prob > F = 0.0000
```

Annexe N°05: Modèle a effet aléatoire

```
. xtreg roa margenette rotationactif solvabilite lataille1 finimmo oppdecroissance, re

Random-effects GLS regression                   Number of obs      =       270
Group variable: id_e                            Number of groups   =        45

R-squared:                                      Obs per group:
     Within  = 0.5034                                         min =         6
     Between = 0.5793                                         avg =       6.0
     Overall = 0.5559                                         max =         6

                                                Wald chi2(6)       =    282.17
corr(u_i, X) = 0 (assumed)                      Prob > chi2        =    0.0000

------------------------------------------------------------------------------
         roa | Coefficient  Std. err.      z    P>|z|     [95% conf. interval]
-------------+----------------------------------------------------------------
  margenette |   .3974232   .0278377    14.28   0.000     .3428623     .451984
rotationactif|   .0766471   .0126348     6.07   0.000     .0518834    .1014107
solvabilite |   .0088854   .0026919     3.30   0.001     .0036095    .0141614
  lataille1 |   .0220582   .0079557     2.77   0.006     .0064652    .0376511
    finimmo |   .0010262   .0025197     0.41   0.684    -.0039124    .0059647
oppdecroissance|  -.0261342   .0125421    -2.08   0.037    -.0507162   -.0015522
      _cons |  -.5725089    .192897    -2.97   0.003     -.95058   -.1944378
-------------+----------------------------------------------------------------
     sigma_u |  .05214235
     sigma_e |  .04313248
         rho |  .59372901   (fraction of variance due to u_i)
------------------------------------------------------------------------------
```

Annexe N°07: Résultat du test d'Hausman

```
. hausman fe re
```

	Coefficients (b) fe	(B) re	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) Std. err.
margenette	.3902965	.3974232	-.0071266	.0132412
rotationac~f	.0724013	.0766471	-.0042457	.0088033
solvabilite	.0089601	.0088854	.0000747	.0014814
lataille1	.0432085	.0220582	.0211504	.0139714
finimmo	.0021239	.0010262	.0010978	.0015484
oppdecrois~e	-.027528	-.0261342	-.0013938	.0029548

b = Consistent under H0 and Ha; obtained from **xtreg**.
B = Inconsistent under Ha, efficient under H0; obtained from **xtreg**.

Test of H0: Difference in coefficients not systematic

chi2(**6**) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B)
= **11.08**
Prob > chi2 = **0.0858**

Annexe N°08: Résultat du test de Breuch-Pagan

```
. xttest0

Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects

        roa[id_e,t] = Xb + u[id_e] + e[id_e,t]

        Estimated results:
                         |       Var     SD = sqrt(Var)
                ---------+------------------------------
                     roa |   .0100677       .1003378
                       e |   .0018604       .0431325
                       u |   .0027188       .0521424

        Test: Var(u) = 0
                                  chibar2(01) =   212.07
                              Prob > chibar2 =   0.0000
```

Annexe N°09: Résultat du test d'autocorrélation

```
. xtserial roa margenette rotationactif solvabilite lataille1 finimmo oppdecroissance

Wooldridge test for autocorrelation in panel data
H0: no first-order autocorrelation
    F(  1,      44) =      2.016
           Prob > F =      0.1627
```

Annexe N°10: Résultat du test d'hétéroscédasticité

```
. xttest3

Modified Wald test for groupwise heteroskedasticity
in fixed effect regression model

H0: sigma(i)^2 = sigma^2 for all i

chi2 (45)  =      730946.46
Prob > chi2 =          0.0000
```

Annexe N°11: Résultat de la régression sur données de panel

```
. xtpcse roa margenette rotationactif solvabilite lataille1 finimmo oppdecroissance

Linear regression, correlated panels corrected standard errors (PCSEs)

Group variable:   id_e                          Number of obs     =       270
Time variable:    annee                         Number of groups  =        45
Panels:           correlated (balanced)         Obs per group:
Autocorrelation:  no autocorrelation                          min =         6
                                                              avg =         6
                                                              max =         6
Estimated covariances      =      1035          R-squared         =    0.5670
Estimated autocorrelations =         0          Wald chi2(6)      =    690.11
Estimated coefficients     =         7          Prob > chi2       =    0.0000
```

roa	Panel-corrected Coefficient	std. err.	z	P>|z|	[95% conf.	interval]
margenette	.4093001	.0227689	17.98	0.000	.3646738	.4539264
rotationactif	.0853931	.0067433	12.66	0.000	.0721765	.0986097
solvabilite	.0085392	.0013585	6.29	0.000	.0058766	.0112017
lataille1	.0180432	.003321	5.43	0.000	.0115341	.0245522
finimmo	-.002502	.0014011	-1.79	0.074	-.0052481	.0002442
oppdecroissance	-.004843	.0217891	-0.22	0.824	-.0475488	.0378628
_cons	-.4803375	.0832904	-5.77	0.000	-.6435836	-.3170913

Table des matières

Table des matières

REMERCIEMENTS

DEDICACE

SOMMAIRE ..... **I**

LISTE DES TABLEAUX ..... **II**

LISTE DES FIGURES ..... **III**

LISTE DES ANNEXES ..... **IV**

LISTE DES ABREVIATIONS ..... **V**

RESUME ..... **VI**

Abstract ..... **VII**

INTRODUCTION GENERALE ..... **A**

LA PROBLEMATIQUE DE L'ETUDE ..... B
HYPOTHESES DE L'ETUDE C
OBJECTIFS DE L'ETUDE C
LES RAISONS DE CHOIX DU THEME C
LA METHODOLOGIE UTILISEE ..... D
LES ETUDES ANTERIEURES SUR LE THEME ..... D
LES LIMITES DE LA RECHERCHE ..... D
PLAN DE TRAVAIL ..... E

Chapitre I :Cadre conceptuel de la performance financière d'entreprise **6**

INTRODUCTION DU CHAPITRE 2
SECTION 01 : NOTION SUR LA PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE 3

1. Définitions de la performance 3
2. Les critères de la performance 5
3. Les concepts clés liés à la démarche de la pratique de la performance 7
4. Les dimensions de la performance 9
5. Le caractère multidimensionnel de la performance 10
6. L'évaluation de la performance 10
7. La mesure de la performance 11
8. Les grands groupes d'indicateurs de performance 12
9. Les objectifs de la mesure de la performance 13
10. Les caractéristiques d'une entreprise performante 14

SECTION 02 : LA PERFORMANCE FINANCIERE 15

1. Définition de la performance financière 15
2. Les déterminants de la performance financière 15
3. Présentation des indicateurs de la performance financière 17
4. La création de valeur actionnariale avec le ROE 19
5. Le partage de la valeur financière 20

CONCLUSION DU CHAPITRE 21

Chapitre II :Les indicateurs financiers **22**

INTRODUCTION DU CHAPITRE 23

SECTION 01 : GENERALITES SUR L'ANALYSE FINANCIERE 24
1. Les sources d'information de l'analyse financière 24
1.1 LE BILAN 24
1.1.1 Présentation du bilan comptable 24
1.2 LE TABLEAU DU COMPTE DE RESULTATS 26
1.2.1 Le compte de résultats par nature 26
1.2.2 Le compte de résultats par fonction 27
1.3 PRESENTATION DU TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE 28
1.3.1 Objectifs du tableau des flux de trésorerie (TFT) 29
1.4 L'ETAT DE VARIATION DES CAPITAUX PROPRES 29
1.5 L'ANNEXE 30
1.5.1 L'objectif de l'annexe comptable 30
2. Les démarches de l'analyse financière 30
2.1 L'ETUDE DES ASPECTS QUALITATIFS 30
2.2 L'ETUDE DES ASPECTS QUANTITATIFS 30
3. Les modalités de l'analyse financière 31
3.1 L'ANALYSE STATIQUE 31
3.2 L'ANALYSE DYNAMIQUE 32
SECTION 02 : LES PRINCIPAUX INDICATEURS FINANCIERS 33
1. Définition d'un indicateur financier 33
2. Objectifs des indicateurs financiers 33
3. Les principaux indicateurs financiers 34
3.1 LES INDICATEURS DE L'EQUILIBRE FINANCIER 34
3.1.1 Le Fond de Roulement Net Globale 34
3.1.2 Le Besoin de Fonds de Roulement 35
3.1.3 La Trésorerie Net 35
3.2 LES INDICATEURS DE RENTABILITE 36
3.2.1 Ratio de marge bénéficiaire 36
3.2.2 Rentabilité financière 36
3.2.3 Le retour sur investissement 37
3.2.4 Rentabilité économique 37
3.2.5 L'effet de levier 38
3.2.6 Ratio de valeur ajoutée 39
3.2.7 Capacité d'autofinancement (CAF) 39
3.2.8 Autofinancement 39
3.2.9 Ratio de capacité d'autofinancement 40
3.2.10 Seuil de rentabilité 40
a) Le calcul du point mort 40
b) La marge de sécurité 40
3.3 LES INDICATEURS DE STRUCTURE 41
3.3.1 Ratio d'autonomie financière 41
3.3.2 Ratio d'indépendance financière 41
3.3.3 Capacité d'endettement 41
3.3.4 L'indicateur de solvabilité 41
3.3.5 Le taux d'endettement financier 42

3.3.6 Ratio d'immobilisation de l'actif 42
3.3.7 Ratio de liquidité de l'actif 42
3.3.8 Ratio de financement des immobilisations 42
3.3.9 Ratio de couverture des capitaux investis 43
3.4 LES INDICATEURS DE DELAIS 43
3.4.1 Crédit clients en jours 43
3.4.2 Crédit fournisseurs en jours 43
3.4.3 Stockage des matières premières en jours 43
3.4.4 Stockage des produits finis en jours 44
3.5 LES INDICATEURS DE LIQUIDITES 44
3.5.1 Liquidité générale 44
3.5.2 Trésorerie à échéance (liquidité réduite) 44
3.5.3 Trésorerie immédiate (liquidité immédiate) 44
3.6 LES RATIOS DE GESTION DE L'ACTIVITE 45
3.6.1 Taux de croissance du chiffre d'affaires 45
3.6.2 Taux de croissance de la valeur ajoutée 45
3.6.3 Taux d'intégration 45
3.6.4 Taux de marge commerciale 45
3.6.5 Rotation des actifs 45
CONCLUSION DU CHAPITRE 46
Chapitre III : Étude empirique sur les grandes entreprises privées en Algérie **47**
INTRODUCTION DU CHAPITRE 48
SECTION 01 : METHODOLOGIE DE L'ETUDE ET OUTILS D'ANALYSE 49
1. La spécification du modèle économétrique 49
2. Définition de modèle PANEL 49
3. Test de spécification du modelé (Test de Fisher) 50
4. Modèles d'estimation 51
4.2.1 Le modèle à effets fixes 51
4.2.2 Le modèle à effets aléatoire 52
5. Test de Hausman 52
6. Les tests de validité du modèle 53
7. Description de l'échantillon 55
7.1 La présentation de l'échantillon 55
7.2 Lieu de stage 58
7.3 Les variables du modèle 59
7.3.1 Variable à expliquer 60
7.3.2Variables explicatives 60
a) Marge nette 60
b) La Rotation des Actifs 60
c) La Solvabilité 60
d) Le Financement des Immobilisations 61
e) Les Opportunités de Croissance 61
f) La Taille de l'Entreprise 61
SECTION 02 : ANALYSE STATISTIQUE DES DONNEES ET L'INTERPRETATION DES RESULTATS . 62
1. Statistique descriptive des variables à expliquer 62

2. Statistique descriptive des variables explicatives 62
3. Analyse des corrélations 63
4. Multicolinéarité des variables explicatives 64
5. Présentation des tests et résultats de l'étude 65
6. Les résultats empiriques 67
7. Interprétation des résultats 68
7.1 La Marge Nette 68
7.2 La Rotation des Actifs 69
7.3 La Solvabilité 69
7.4 Financement immobilisations 69
7.5 Les opportunités de coissance 70
7.6 La taille de l'entreprise 70
CONCLUSION DU CHAPITRE 72
CONCLUSION GENERALE 74
RECOMMANDATIONS 75
PERSPECTIVES DE RECHERCHE 76
BIBLIOGRAPHIE 78
OUVRAGES 78
ARTICLES SCIENTIFIQUES 78
THESES ET MEMOIRES 80
SOURCES INSTITUTIONNELLES 80
ANNEXES 82
TABLE DES MATIERES I