

Interprétations des ratios de performance du secteur Import-export :**Quelles analyses ?****Interpretations of performance ratios of the import-export sector:****What analyzes?****Nassima Bouri***MCA. UNIVERSITE D'ORAN 2.* nassimabouri@rocketmail.com

Received: 28/05/2018

Accepted: 26/11/2018

Published:01/02/2019

Résumé

La contribution majeure du secteur de l'import-export dans le système économique en Algérie, nous a incités d'étudier la situation financière de ces firmes. Ce papier a pour but d'analyser les indicateurs de performance ; la Rentabilité Financière, la Rentabilité Commerciale, le Taux de valeur ajoutée, la Productivité, la Productivité de la valeur, la Productivité des ventes, l'Investissement « INVES », et le Taux d'endettement, ainsi que la Structure de la dette. Ces entreprises ont enregistré une situation commerciale satisfaisante exprimée par une forte rentabilité commerciale, elles semblent ainsi bonnes en termes de productivité de la valeur, de productivité des ventes et du taux d'endettement, et moyennes en termes de rentabilité financière. Elles signalent cependant des faiblesses en termes de productivité et du taux de valeur ajoutée expliquées par des valeurs ajoutées négatives dégagées pour la plupart des entreprises, même pour celles dont les résultats comptables nets ont été bénéficiaires.

Mots clés : Import-export, PME d'Oran, indicateurs de Productivité, indicateurs de rentabilité, Investissement, Endettement.

Abstract

The major contribution of the import-export sector to the economic system in Algeria prompted us to study the financial situation of these firms. This paper aims to analyze the performance indicators; Financial Profitability, Business Profitability, Value Added Rate, Productivity, Value Productivity, Sales Productivity, Investment "INVES", and indebtedness Ratio, as well as the indebtedness Structure. These companies have recorded a satisfactory commercial situation expressed by a strong commercial profitability; they thus seem good in terms of productivity of the value, productivity of the sales and the rate of indebtedness, and average in terms of financial profitability. However, they point to weaknesses in terms of productivity and the value-added rate explained by negative added values for most companies, even for those whose net book results were profitable.

Key words: Import-export, Oran SMEs, Productivity indicators, profitability indicators, Investment, indebtedness.

Auteur correspondant .Nassima Bouri .nassimabouri@rocketmail.com

Introduction

Cette étude empirique couvre un groupe composé de 6 PME Oranaises du secteur « Import-export ». L'objet est alors d'étudier la situation financière de chaque firme de l'échantillon, en termes de 9 indicateurs de performance choisis et calculés (la Rentabilité des Fonds Propres « R.F.P » (la Rentabilité Financière), la Rentabilité Commerciale, le Taux de valeur ajoutée, la Productivité « PROD », la Productivité de la valeur « PRN », la Productivité des ventes « PVENTES », l'Investissement « INVES », et le Taux d'endettement « ENDET », ainsi que la Structure de la dette « SDETTE »), et cela en utilisant les variables suivants : (Fonds Propres (FP), Investissements (INV), Résultat Net (RN), Actifs, Dettes à Long Terme (DLT), Dettes à Court Terme (DCT), Effectifs (EFFE), Valeur Ajoutée (VA), et Chiffre d'Affaires (CA)).

Le plan de travail de notre article est basé sur deux principales parties, l'une théorique qui permet de mettre l'accent sur l'aspect conceptuel et managérial du terme « Performance », et le deuxième aborde le cadre empirique de nos analyses des indicateurs de performance des six PME enquêtées à titre anonyme.

1. L'appréhension de la « performance » dans le contexte managérial

Les définitions de la performance utilisées dans différents travaux en sciences de gestion suggèrent une immense potentialité de valorisation du terme de performance. Chaque auteur développe une dimension qui est souvent très flexible. Dans le domaine de la gestion, la performance a toujours été une notion ambiguë, rarement définie explicitement. En fait, elle n'est utilisée en contrôle de gestion que par transposition de son sens en anglais (Dohou. A, et Berland, N, [2009]).

Alors, Martory, [1990] affirme que la définition de la performance se confond parfois avec sa mesure. Les définitions qui évoquent la mesure de la performance permettent de révéler deux approches différentes. Il souligne, en fait, le rapport entre les résultats obtenus et les moyens utilisés, ainsi il fait référence à la mesure de l'efficacité. D'autres auteurs rapportent les résultats obtenus aux objectifs initialement fixés, il est alors question de mesure d'efficacité (Slim. A, [2004]¹).

Ainsi, Miller et Toulouse, [1986] intègrent la stratégie, la structure, le style de décision et la personnalité des dirigeants dans l'évaluation de la performance. Ils définissent ces indicateurs de la manière suivante : la stratégie correspond aux différentes manœuvres génériques au sens de Portern, [1981] ; la structure plus ou moins rigide, permet de répondre aux objectifs de l'entreprise ; le style de direction au sens de Mintzberg, [1973] et Ansoff, [1968] ; et les caractéristiques personnelles des dirigeants telles que son profil psychologique.

2. Calculs et analyses empiriques de performance

¹ Selon Slim. A, [2004], « une entreprise performante est celle qui atteint les objectifs spécifiques qu'elle s'est fixés ». Entre autre, l'auteur confirme que même si cette définition lui semble pertinente, elle présente une insuffisance dans la mesure où ce qui est « réussite » du point de vue de certains acteurs économiques peut ne pas l'être pour d'autres.

Le tableau ci-dessous porte sur une présentation détaillée concernant les 6 PME enquêtées, du secteur import-export par activité principale exercée, et cela durant les cinq années [2008], [2009], [2010], [2011], et [2012] :

Tableau (1.) : La répartition des 6 PME enquêtées du secteur « Import&Export » par activité principale exercée

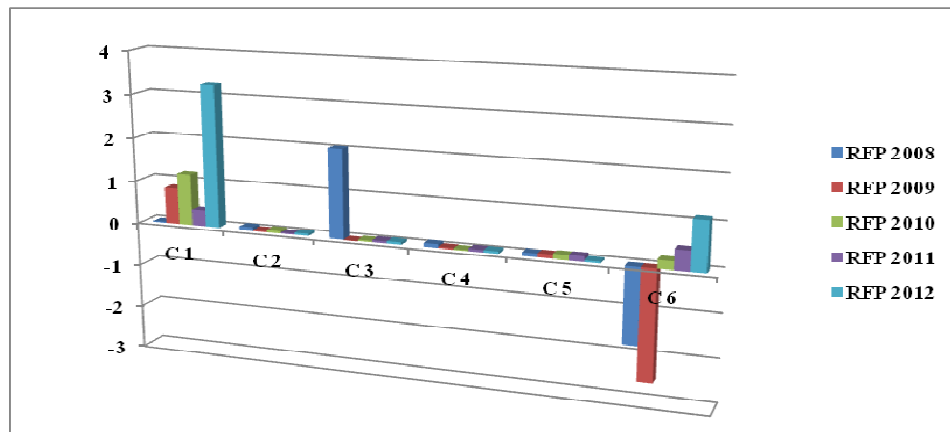
Import&Export (C)	6	7,5%	C1	Importation des « Cosmétiques & détergents », « Tissus et Confections » et « Habillement et articles sportifs »
			C2	Importation de « l'Habillement et chaussures » et « Articles sportifs »
			C3	Importation des « Matériaux de construction »
			C4	Importation des « outillages » et « Produits divers »
			C5	Importation du « bois & dérivés »
			C6	Importation et distribution des « produits divers »

Source : Confection personnelle.

Dans cette acception, il est à préciser que, nous avons pu collecter les données nécessaires *de ces entreprises* permettant de calculer la liste des variables (indicateurs) de performance concernant chaque entreprise de notre échantillon. En effet, ces indicateurs sont ainsi : la Rentabilité des Fonds Propres « R.F.P » (la Rentabilité Financière), la Rentabilité Commerciale, le Taux de valeur ajoutée, la Productivité « PROD », la Productivité de la valeur « PRN », la Productivité des ventes « PVENTES », l'Investissement « INVES », et le Taux d'endettement « ENDET », ainsi que la Structure de la dette « SDETTE »).

2.1. Analyse de la Rentabilité des Fonds Propres

Figure (1.) : Évolution de la Rentabilité des Fonds Propres des PME activant dans le secteur « Import-export (C.) »



Source : Nos calculs à partir des bilans des entreprises.

La rentabilité des Fonds Propres ou la rentabilité financière constitue le moyen privilégié pour les actionnaires de mesurer le profit qui rémunère leur apport. En effet, ce ratio s'exprime par le rapport entre le résultat net et les fonds propres. Son interprétation varie selon le type de politique d'allocation du profit de l'entreprise. En fait, si cette dernière distribue son profit à ses actionnaires (politique de dividendes), la rentabilité des capitaux propres s'apparentera à un taux de rémunération des actionnaires. En revanche, si elle investit en interne son profit (politique d'autofinancement), la rentabilité des capitaux propres s'apparentera à un taux de croissance interne des actifs (Dumoulin. R, Guieu. G, Meschi. P-X, et Tannery. F, [2010]²).

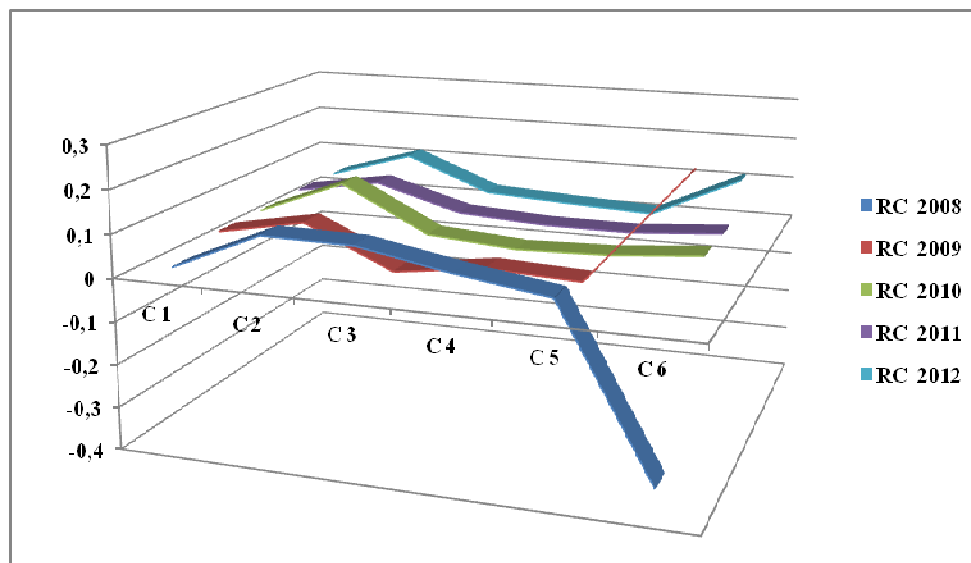
Alors, le secteur de l'Import export a présenté un taux négatif en 2009, soit une moyenne de -0,25 expliqué par des taux négatifs enregistrés per les deux

² Dumoulin. R, Guieu. G, Meschi. P.X, Tannery. F, « La Stratégie de A à Z : 350 mots pour comprendre », Dunod, Paris, 2010, P 160.

entreprises (C.3.), et (C.6.). Ce secteur a, en effet, enregistré un taux élevé en 2012, soit une moyenne de 0,77. Ainsi, l'entreprise (C.3.) enregistre en 2008 une rentabilité des fonds propres supérieure à 1, soit (2,045), et cela exprime un résultat comptable supérieur aux fonds propres collectés, ainsi l'entreprise (C.1.) avec un ratio de 3,29 en 2012.

2.2. Analyse de la Rentabilité Commerciale

Figure (2.) : Évolution de la Rentabilité Commerciale des PME activant dans le secteur « Import-export (C.) »



Source : Nos calculs à partir des Tableaux de Comptes des Résultats (T.C.R) des entreprises.

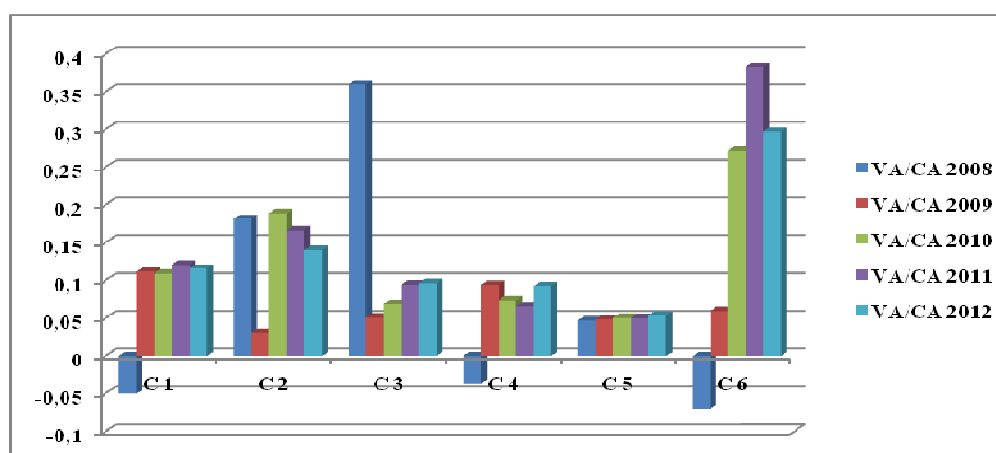
La rentabilité commerciale est l'un des indicateurs financiers du modèle qui permet de mesurer la capacité de la firme à dégager des marges commerciales importantes. Elle représente le rapport entre le résultat net et le chiffre d'affaires. Dans le cadre de la gestion stratégique, le ratio de

rentabilité commerciale donne des informations sur la capacité de la firme à différencier ses produits de la concurrence (Dumoulin. R, Guieu. G, Meschi. P-X, et Tannery. F, [2010]). En effet, les tableaux ci-dessous représentent l'évolution de la rentabilité commerciale concernant les 80 entreprises enquêtées, par secteur d'activité.

Le secteur Import-export déclare une rentabilité commerciale positive en 2009, 2010, 2011, et 2012, soit respectivement 0,07, 0,04, 0,04, et 0,06 comme moyennes calculées, alors un taux négatif en 2008, exprimé par un résultat déficitaire déclaré par l'entreprise (C.6.).

2.3. Analyse du Taux de Valeur ajoutée

Figure (3.) : Évolution du taux de Valeur ajoutée des PME activant dans le secteur « Import-export (C.) »



Source : Nos calculs à partir des Tableaux de Comptes des Résultats (T.C.R) des entreprises.

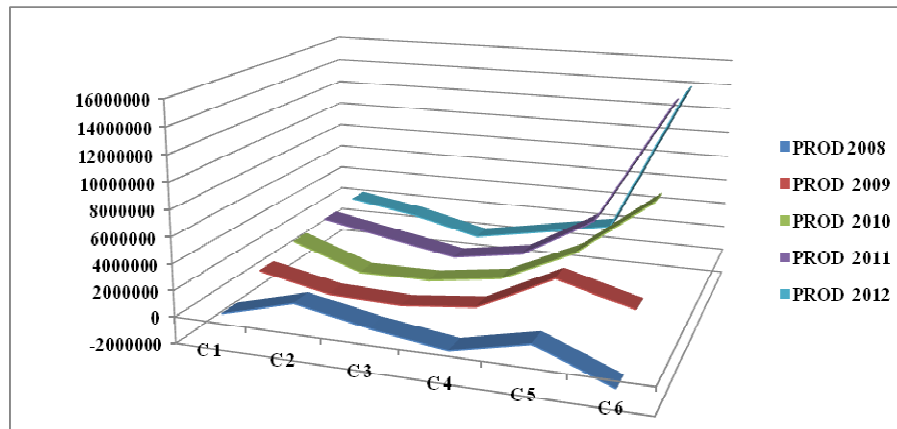
Le taux de valeur ajoutée représente le rapport entre la valeur ajoutée créée par la firme et son chiffre d'affaire. Cet indicateur enregistre des taux globaux positifs

par rapport à l'ensemble des secteurs d'activité, et cela durant les cinq exercices étudiés : [2008 - 2009 - 2010 - 2011- 2012], soit respectivement ; 4,545, 0,254, 0,484, et 0,731, et 0,681.

En effet, le secteur Import-export a déclaré des taux de valeur ajoutée positifs durant les cinq exercices d'étude [2008-2009-2010-2011-2012], avec une progression successive limpide, soit entre « 0,072 en 2008, et 0,132 en 2012 ».

2.4. Analyse de la Productivité

Figure (4.) : Évolution de la Productivité des PME activant dans le secteur « Import-export (C.) »

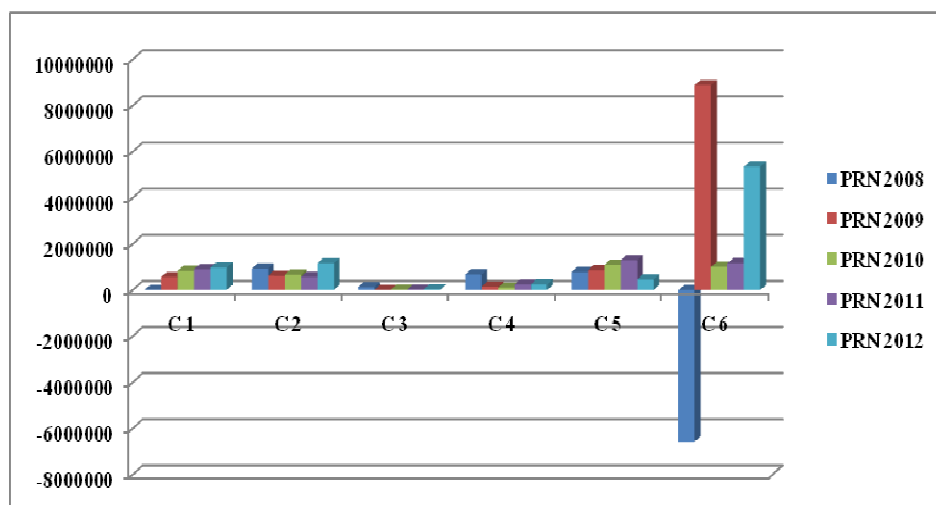


Source : Nos calculs à partir des Tableaux de Comptes des Résultats (T.C.R) des entreprises.

La productivité (PROD) représente un ratio de performance qui représente le rapport entre la valeur ajoutée et le nombre des employés. Cet indicateur a connu des valeurs positives durant les cinq exercices étudiés, ainsi une évolution limpide entre [2009] et [2012], soit respectivement 702 987,369 et 1 233 192,454 comme moyennes calculées.

2.5. Analyse de la Productivité de la valeur

Figure (5.) : Évolution la Productivité de la valeur des PME activant dans le secteur « Import-export (C.) »



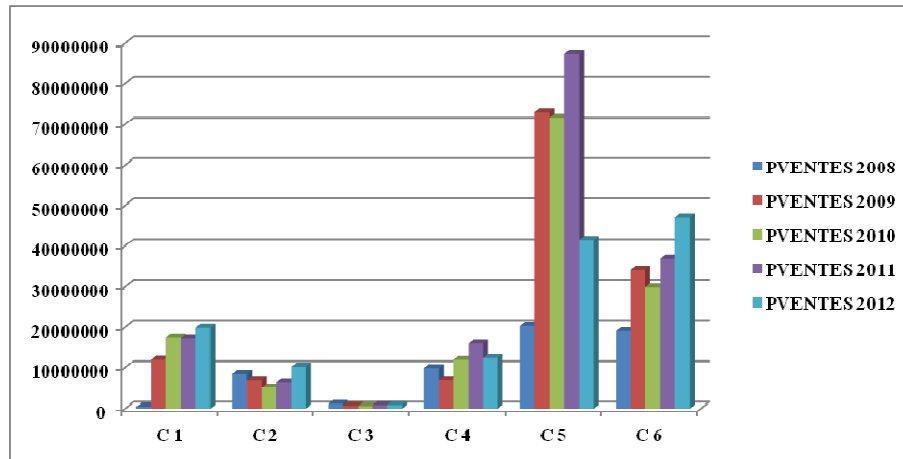
Source : Nos calculs à partir des bilans des entreprises.

La productivité de la valeur présente le rapport entre le résultat net réalisé par la firme et le nombre d'employés. Cet indicateur a enregistré une évolution globale entre 2008, et 2012, soit respectivement (-143 362, 688) et (229 340, 850), comme moyennes calculées.

Ainsi, le secteur de l'Import-export a déclaré une moyenne de productivité de la valeur négative en 2008, expliquée par un résultat comptable net déficitaire déclaré par l'entreprise (C.6.). Alors, plus de 83% des PME activant dans ce secteur ont enregistré des taux positifs, et cela durant les cinq exercices étudiés, c'est ce qui exprime des résultats comptables bénéficiaires.

2.6. Analyse de la Productivité des ventes

Figure (6.) : Évolution de la productivité des ventes des PME activant dans le secteur « Import-export (C.) »

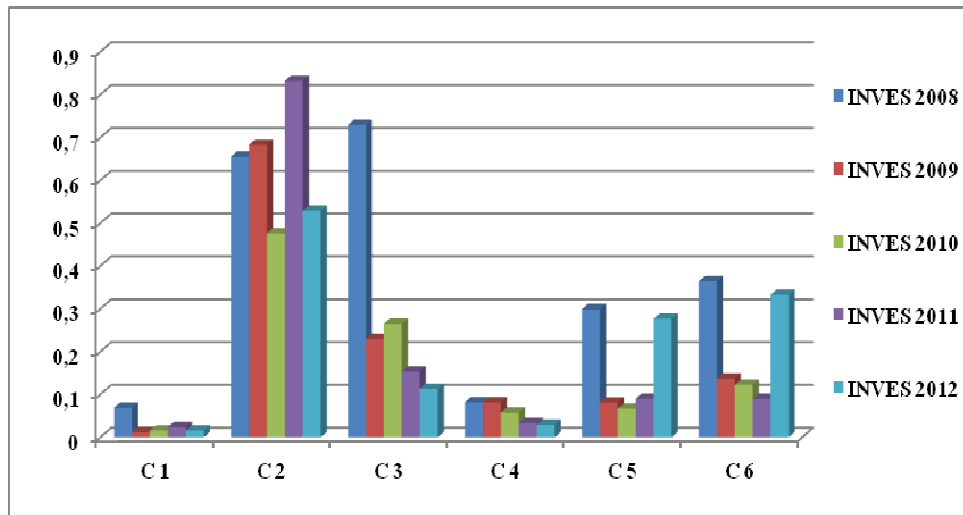


Source : Nos calculs à partir des Tableaux de Comptes des Résultats (T.C.R) des entreprises.

La productivité des ventes est un indicateur de performance qui représente le rapport entre le chiffre d'affaire et le nombre d'employés. En effet, cet indicateur a enregistré des valeurs positives, ainsi une progression globale durant la période enquêtée [2008 - 2012], soit respectivement « 2 846 834,336 », et « 4 460 322,898 » comme moyennes calculées et enregistrées par rapport à l'échantillon globale enquêté (80 PME).

2.7. Analyse des dépenses d'investissements

Figure (7.) : Évolution des dépenses d'Investissements des PME activant dans le secteur « Import-export (C.) »



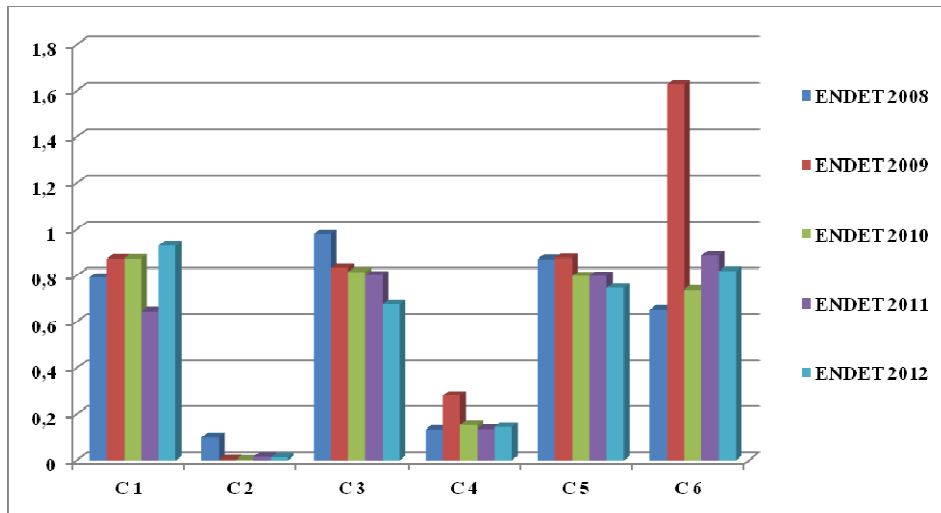
Source : Nos calculs à partir des bilans et des Tableaux de Comptes des Résultats (T.C.R) des entreprises.

Les dépenses d'investissement représentent le rapport entre le niveau des investissements et le niveau des ventes. Nonobstant des limites observées sur le marché du crédit et du financement de la production, qui constituent en effet, des obstacles majeurs à l'heure actuelle, les résultats concernant l'investissement sont ainsi probants.

De ce fait, il semble que les firmes ont réagi de manière forte pour accroître le niveau d'investissement puisque cet indicateur a connu une progression entre [2008] et [2012], soit respectivement « 5,010 », et « 23,971 » comme moyennes générales calculées.

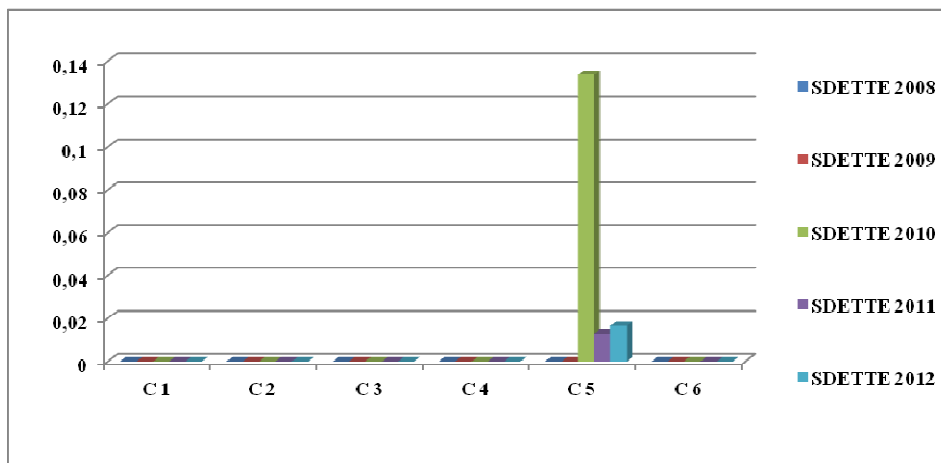
2.8. Analyse du Taux d'Endettement

Figure (8.) : Évolution du Taux d'Endettement des PME activant dans le secteur « Import-export (C.) »



Source : Nos calculs à partir des bilans des entreprises.

Figure (9.) : Évolution de la Structure des Dettes des PME activant dans le secteur « Import-export (C.) »



Source : Nos calculs à partir des bilans des entreprises.

Une note négative concerne l'évolution du niveau d'endettement durant la période [2008-2010], puisqu'une augmentation est observée pour les deux mesures de l'endettement, à savoir le taux d'endettement, en enregistrant

respectivement « 0,657 » en 2008, et « 0,730 » en 2010 comme moyenne calculée sur les 80 PME enquêtées. La structure de la dette exprime le rapport entre les dettes à long terme, et les dettes à court terme.

Les dettes à long terme comprennent tous les emprunts auprès des tiers, dont l'échéance est supérieure à un an. En fait, ces dettes sont composées des emprunts (y compris les découverts bancaires ou concours bancaires). Alors, les dettes à court terme forment les ressources à court terme destinées à financer les emplois à court terme (éléments d'actifs à moins d'un an). En effet, le niveau des dettes représente plus de 66% du total d'actifs et cela durant la période étudiée, en enregistrant une moyenne soit presque 74% en 2009.

Conclusion

Les entreprises de l'import-export enquêtées ont enregistré une situation commerciale satisfaisante notamment en 2012, dont 83,33% des entreprises ont été considérées comme performantes. Cela est exprimé par une forte rentabilité commerciale. Elles semblent être ainsi bonnes en termes de productivité de la valeur, et de Productivité des ventes, ainsi que du taux d'investissement, et moyenne en termes de rentabilité financière. En revanche, elles enregistrent des faiblesses en termes de productivité, et du taux de valeur ajoutée exprimées par les valeurs ajoutées négatives dégagées pour la plupart des entreprises notamment en 2008, même celles dont les résultats nets comptables ont été bénéficiaires. Pour cela, nous pouvons conclure que l'appartenance à ce secteur a particulièrement influé sur ces deux indicateurs, et spécialement le taux de valeur ajoutée. La majorité de ces entreprises (soit presque 67%) affiche des taux d'endettement remarquables « qui dépassent les 65% ».

Malgré ces résultats satisfaisants, ces entreprises activant dans l'import-export souffrent cependant des difficultés exprimées, en effet, par la mise en place d'un certain nombre de paiements à l'étranger pour confronter à des besoins de prestations complémentaires indispensables à la réalisation d'une importation. Dans de nombreux secteurs industriels (pharmacie, cosmétiques, agroalimentaire, carrières, etc.), l'obtention d'une autorisation d'importation par les producteurs est extrêmement ardue.

À titre d'exemple, l'importation des produits chimiques dangereux est soumise à une réglementation stricte et notamment à une autorisation préalable d'importation délivrée par les services compétents du Ministère de l'énergie et des mines. D'après l'I.F.P.E, [2011], les produits chimiques concernés étant des intrants de production non disponibles sur le marché national, la difficulté à les importer constitue une contrainte majeure. Ainsi, la complexité du dossier de demande d'autorisation d'importation et les délais souvent très longs pour l'obtenir sont les aspects les plus souvent évoqués par les entreprises. Sans remettre en cause l'impératif de sécurité, des mesures de simplification pourraient être retenues en faveur des producteurs.

À l'instar des PME importatrices, les PME exportatrices souffrent aussi d'un éventail d'obstacles et de problèmes. En effet, malgré les pétitions de principe autour du nécessaire soutien au développement de l'exportation hors hydrocarbures, le système mis en place pour subventionner les activités d'exportation est considéré par les exportateurs comme globalement limité et inefficace (I.F.P.E, [2011]). Les exportateurs soulignent généralement le faible caractère incitatif du dispositif de soutien au développement de l'exportation hors hydrocarbures.

Ces obstacles couvrent en particulier les contraintes et lourdeurs administratives exprimés par la complexité des procédures d'exportation, ainsi des faiblesses persistantes du dispositif institutionnel de soutien à l'exportation. Alors, les limites d'encadrement financier et bancaire de l'acte d'exportation exprimées par l'inexistence d'un système spécifique et plus favorable de financement de l'exploitation dédié à l'acte d'exportation, la lenteur des procédures d'autorisation des crédits à l'exportation, ainsi que la difficulté à transférer les devises nécessaires pour la couverture des frais de prospection à l'étranger (l'I.F.P.E, [2011]).

Bibliographie

- Abdlehad. Z, (2009), « Les PME algériennes face à la mondialisation : s'adapter ou disparaître ? », La tribune d'Algérie, Algérie, 2 Mars.

- Abedou Abderrahmane & Bouyacoub Ahmed & Kherbachi Hamid, (2013), «L'entreprenariat en Algérie 2011», Global Entrepreneurship Monitor (GEM), GIZ (Allemagne) CREAD (Alger), Janvier, 125 pages.
- Amblard. M. (2007), « Performance financière : vers une relecture critique du résultat comptable », XVIème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique (AIMS), 6-9 juin, Montréal.
- Bergeron. H, (1998), « Les tableaux de bord pour rendre compte de la performance : typologie et déterminants », Actes du XIX Congrès de l'AFC, Nantes, Volume II, pp. 555-568.
- Boukella, M et Bouaita. A, (2002), « Les évolutions récentes dans le secteur des IAA en Algérie : entre dynamisme et pesanteur », les cahiers du CREAD, n° 61, p 5-29.
- Bouri. N, (2012), « Compétitivité et mise à niveau des PME : Logique et résultats ? », Mémoire de Magister en Économie et Management, Université d'Oran 2, Algérie.
- Bouri. N, (2016), « Quelle performance pour les PME de la wilaya d'Oran ? », Thèse de doctorat en Économie et Management, Université d'Oran 2, Algérie.
- Daoud. S, (2013), « Structuration Sectorielle Et Contribution Des Pme Algériennes Au Commerce Extérieur», In Colloque international : « Évaluation des effets des programmes d'investissement publics [2001-2014] et leurs retombées sur l'emploi, l'investissement et la croissance économique » ,11-12 Mars, Sétif, Algérie.
- Dumoulin. R, Guieu. G, Meschi. P.X, Tannery. F, (2010), « La Stratégie de A à Z : 350 mots pour comprendre », Dunod, Paris, P 141.
- Elhamma. Azzouz, (2012), « Contrôle de gestion et performance : Cas des PME marocaines», Communication au Colloque internationale «Management des PME et compétitivité territoriale », 22 -23 Mars, ENCG Fès.
- Henri. Atangana Ondo. & Thierry. Yogo, (2012), « Capital Social et Performances des Entreprises au Cameroun », Rapport de Recherche du FR-CIEA No 24/12 ; Centre d'Etudes et de Recherche en Economie et Gestion -Université de Yaoundé II- Juin, Yaoundé, Cameroun.

-
- Joyal A, M Sabeg et O Torres (direction), (2010), «La PME Algérienne et le défi à l'internationalisation» : Expériences étrangères, L'Harmattan, Paris.
 - Lauras. Matthieu, (2004), « Méthodes de diagnostic et d'évaluation de performance pour la gestion de chaînes logistiques : Application de la coopération maison-mère filiales internationales dans un groupe pharmaceutique et cosmétique », Thèse de doctorat en « Systèmes industriels », préparée de au Centre Génie Industrielle des Mines d'Albi-Carmaux, Toulouse, France, soutenue le 07 Juillet.
 - Madoui. M, Boukrif. M, « De l'économie administrée à l'économie de marché : Les PME à l'épreuve de la mise à niveau des entreprises en Algérie », Colloque international : « La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 27 au 29 Mai 2009, P 5.
 - Ministère de l'Industrie et de la Promotion des Investissement, (2008), « Projet de stratégie et politiques de mise à niveau », document interne, Novembre.
 - Ministère de l'industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement - ANDPME, (2011), « la nomenclature des dépenses : Les Aides Financières relatives au programme national de mise à niveau », Document interne, P 1-3.
 - Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, (2012), « Bulletin d'information statistique de la PME, N° 21 ».
 - Neely. A., Gregory. M., et Platts. K. (1995), Performance measurement system design: A literature review and research agenda, *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 15, No. 4, pp. 80-116.
 - Quach Thi Kim Oanh, (2006), « Une perspective de recherche sur la performance dans l'organisation », *23e Colloque annuel du Conseil canadien des PME et de l'entrepreneuriat*, Trois-Rivières.
 - St-Pierre. J, Lavigne. B, et Bergeron. H, (2005), « Les indicateurs de performance financière et non financière : Complémentarité ou substitution ? Étude exploratoire des PME manufacturières », Manuscrit auteur, publié dans "Comptabilité et Connaissances, France.