

ANALYSE DE L'EFFET DE LA TAILLE & DE LA FORME SOCIETAIRE SUR LA RENTABILITE ECONOMIQUE DES ENTREPRISES

- UNE ETUDE EMPIRIQUE : CAS D'UN ECHANTILLON
D'ENTREPRISES ALGERIENNES-

Youcef MAMECHE
Université d'Alger 3
youcefuss@gmail.com

Résumé

L'entreprise peut être vue comme un nœud de contrats, implicites ou explicites, entre partenaires économiques : salariés, prestataires de services, fournisseurs, clients, prêteurs et actionnaires. L'analyse de la performance des entreprises, notamment en termes de rentabilité, paraît être une nécessité primordiale, dans la mesure où elle leur permet de mieux interpréter les facteurs qui agissent sur leur rentabilité et ses composantes.

Le but de cet article est de présenter en premier lieu, la notion de la rentabilité et ses différentes composantes présentées par la littérature, et de montrer en second lieu si la taille et la forme juridique ont un effet significatif sur la rentabilité économique des entreprises algériennes.

Afin d'appréhender le degré de l'effet de la taille et de la forme juridique sur la rentabilité économique des entreprises, nous allons utiliser un échantillon constitué de 153 entreprises algériennes.

Les résultats ont montré que la taille et la forme sociétaire ont un impact significatif sur la rentabilité économique des entreprises algériennes.

Mots clés : Rentabilité, Rentabilité économique, Rentabilité financière, forme sociétaire, taille de la firme

Abstract

The company can be seen as a nexus of contracts, implicit or explicit, between economic partners: employees, service providers, suppliers, customers, lenders and shareholders. The analysis of business performance, especially in terms of profitability, appears as a prime necessity to the extent that it allows them to better interpret the factors affecting profitability and its components.

The purpose of this paper is to present in the first place, the concept of profitability and its various components presented in the literature and show secondly if the size and legal form have a significant effect on the Return on Asset (ROA) of the Algerian companies.

In order to understand the degree of the effect of the size and legal form on the Return on Asset (ROA), we will use a sample of 153 Algerian companies.

Keywords : Profitability, Return on Asset (ROA), Return On Equity (ROE), legal form, Company's size.

INTRODUCTION, CONTEXTE ET PROBLEMATIQUE

L'entreprise peut être vue comme un nœud de contrats, implicites ou explicites, entre partenaires économiques : salariés, prestataires de services, fournisseurs, clients, prêteurs et actionnaires.

Éric BATAILLE (2005)¹ signale que la raison d'être d'une entreprise réside dans son efficacité à fournir à ses clients des produits ou services à moindres coûts afin de dégager un profit pour ses actionnaires, il précise que cette efficacité peut être mesurée comptablement tout au long de la chaîne productive. La rentabilité, en rapportant un résultat aux capitaux investis, en constitue une mesure privilégiée et un signal indispensable à l'allocation optimale des facteurs de production. Si l'on fait abstraction de l'origine des capitaux, entre capitaux propres et dettes financières, la rentabilité économique sert de baromètre global. En revanche, la rentabilité financière, en ne prenant en compte que les fonds propres, intéresse directement les actionnaires en établissant la rentabilité des fonds qu'ils ont investis dans l'entreprise.

Pour Lebas (1995)², la performance n'existe que si on peut la mesurer. Cette mesure ne peut en aucun cas se limiter à la connaissance d'un résultat.

Les travaux de Claire GAUZENTE (2000)³ ont montré que les cadres et dirigeants d'entreprise se fondent essentiellement sur des critères de rentabilité pour juger de l'atteinte des objectifs, plutôt que sur des indicateurs comme l'évolution de chiffre d'affaires et le niveau de productivité qui ne constituent sans doute que des moyens.

Ainsi, L'analyse de la performance des entreprises, notamment en termes de rentabilité, paraît est une nécessité primordiale, dans la mesure où Elle leur permet de mieux interpréter les facteurs qui agissent sur leur rentabilité et ses composantes.

Lionel Escaffre (1999)⁴ souligne que L'augmentation de la pression des investisseurs privés a obligé les entreprises à développer une stratégie de gestion de la valeur. L'optimisation de cette création de valeur s'obtient en améliorant la rentabilité de l'actif qui est utilisée et en effectuant une analyse comparative avec le coût du capital.

Le but de cet article est de présenter en premier lieu, la notion de la rentabilité et ses différentes composantes présentées par la littérature, et de montrer en second lieu si la taille et la forme juridique ont un effet significatif sur la rentabilité économique des entreprises algériennes.

Ainsi, Le présent papier s'efforce à répondre à la problématique suivante :

La taille et la forme juridique ont-elles un impact significatif sur la rentabilité économique des entreprises algériennes ?

Afin d'appréhender le degré de l'effet de la taille et de la forme juridique sur la rentabilité économique des entreprises, nous allons utiliser un échantillon constitué de 153 entreprises algériennes.

Ce papier est composé de quatre parties. La première a trait cadre conceptuel de la rentabilité, la rentabilité économique et la rentabilité financière. alors que la seconde partie sera consacrée à jeter un éclairage sur les différentes formes juridiques des sociétés en Algérie. Tandis que la troisième abordera l'apport des études empiriques en matière d'impact de la taille de l'entreprise sur la rentabilité. Quant à la dernière partie, elle aura pour objet de répondre à la

¹ Éric BATAILLE ; *La rentabilité des entreprises : une approche à partir des données individuelles agrégées de la base BACH* ; Bulletin de la banque de France N° 134 ; – FÉVRIER 2005 ; P :87

² Lebas M., « Oui, il faut définir la performance », Revue Française de Comptabilité, juillet- août, ;1995 ; pp. 66-71.

³ Claire GAUZENTE ; *Mesurer la performance des entreprises en l'absence d'indicateurs objectifs : quelle validité? Analyse de la pertinence de certains indicateurs* ; Finance Contrôle Stratégie ; Volume 3, N° 2, juin 2000, p.155.

⁴ Lionel Escaffre ; *La qualité d'une représentation comptable de la performance* ; 20^{ème} CONGRES DE L'AFC, Mai 1999, France. pp.CD-Rom.

question principale de notre étude, en procédant aux tests, analyses et interprétations adéquats se rapportant aux données de notre échantillon.

I. Cadre Conceptuel de la rentabilité, la rentabilité économique et la rentabilité financière

1) La Rentabilité & la Profitabilité

La **rentabilité** a été définie comme « l'aptitude de l'entreprise à produire un bénéfice, qui soit supérieur aux moyens mis en œuvre pour l'obtenir »⁵.

Elle a été aussi considérée comme « le rapport entre le résultat dégagé et les moyens utilisés pour réaliser ce résultat »⁶.

Pour CLAUDE PICART, la rentabilité est calculée, en pratique, avec un ratio qui correspond au rapport entre les flux de bénéfices et le stock de capital⁷.

A partir des définitions ci-dessus, nous pouvons dire que la rentabilité est la capacité d'une entreprise à dégager des bénéfices à partir des moyens mis en œuvre.

Ainsi, la notion de la rentabilité au sein de l'entreprise a principalement une dimension purement financière dans la mesure où sa réalisation est conditionnée par le dégagement d'un résultat positif, c'est-à-dire un excédent des produits sur les charges, et par la disponibilité des moyens nécessaires qui devraient être en mesure de réaliser un résultat positif, pendant une période bien déterminée, capable de récompenser tous les facteurs contribuant à sa réalisation.

$$\text{Rentabilité} = \text{Résultat} / \text{Moyens}$$

2) La Rentabilité & la Profitabilité

Il y a lieu d'attirer l'attention sur le fait que la **rentabilité** n'est pas le synonyme du terme « **profitabilité** ».

En effet, la profitabilité exprime le rapport entre les bénéfices dégagés et les ventes réalisées durant une période précise⁹, et elle permet, ainsi, de porter un jugement sur la performance de l'activité de l'entreprise.

Elle est calculée comme

$$\text{Profitabilité} = \text{Résultat} / \text{Chiffre d'affaires}$$

De ce qui précède, il s'ensuit que la rentabilité mesure un flux de bénéfice rapporté à un stock de capital (*performance des capitaux*) tandis que la profitabilité mesure un stock de bénéfice rapporté à un flux d'activité mesurant la production de l'entreprise (*performance de l'activité*).

3) Les différents types de rentabilité

La rentabilité de l'entreprise peut être mesurée grâce à l'analyse de ses performances économique et financière. Elles sont exprimées par des indicateurs chiffrés qui ont pour objectif d'apprécier l'efficacité et l'efficacité de l'entreprise dans l'utilisation de ses ressources, compte tenu de la nature de ses activités et de ses objectifs escomptés.

Etant donné l'étendu de la notion « Rentabilité », et les différents points de vue ayant trait à son calcul, alimentés par la divergence en matière de « flux de bénéfice » et/ ou « Stock de capital » à prendre en considération en vue de mesurer la rentabilité ; conformément aux objectifs

⁵ Fiedrich Jean-Jacques ; Comptabilité générale et gestion des entreprises ;6ème édition ; Hachette supérieur ; Paris ; P :329.

⁶ Hutin Herve , *Toute la finance d'entreprise en pratique*, 2^{ème} édition, Editions d'Organisation, 2002, P : 34.

⁷ Claude Picart, *Évaluer la rentabilité des sociétés non financières*, Economie et statistique ;N° 372, 2004, P : 34.

⁸ Conso. Pierre et Hemic. Farouk, *Gestion financière de l'entreprise*, 8^{ème} édition, DUNOD, Paris, 1996,p:57-58

⁹ Lebraty. J , Teller. R, *Diagnostic global d'entreprise:aspects comptables et financiers*, Editions Liaisons,1994,p:11

poursuivis par les utilisateurs pour mesurer la performance de leur entreprise, nous pouvons distinguer particulièrement deux (02) conceptions classiques de la rentabilité ; à savoir :¹⁰

- La rentabilité économique,
- La rentabilité financière.

3.1) La rentabilité économique (Return on Asset ROA)

La rentabilité économique représente le degré de la performance de l'actif économique¹¹, elle correspond au rapport entre le résultat économique de l'entreprise et le total des capitaux utilisés pour l'obtenir.¹²

De ce fait, les actionnaires, mais aussi les dirigeants, souhaitent à travers ce type de rentabilité s'assurer de la rentabilisation au mieux des investissements réalisés et des moyens d'action à disposition de l'entreprise.

Pour mesurer cet aspect de la rentabilité, plusieurs ratios sont utilisés. Il y a ceux qui sont indépendants du mode de financement et de la politique fiscale de l'entreprise. En effet, ils sont calculés avant les charges de dettes et avant l'impôt.¹³ Cette démarche permet ainsi une comparaison pertinente entre différentes entreprises d'un même secteur d'activité.

Ainsi, il existe de multiples de possibilités de calcul en fonction du choix opéré au niveau du numérateur et du dénominateur :¹⁴

$$\mathbf{R.E} = \text{Résultat avant amortissements, charges de dettes et impôts} / \text{Total de l'actif}$$

Ce ratio indique dans quelle mesure les moyens mis à disposition de l'entreprise génère du profit.

$$\mathbf{R.E} = \text{Résultat après amortissements, avant charges de dettes et impôts} / \text{Total de l'actif}$$

Ce ratio est influencé par la politique d'amortissement de l'entreprise, mais aussi par les éventuelles réductions de valeur et par les provisions. Il sera généralement inférieur au ratio précédent puisque davantage de charges sont prises en considération.

Le taux de la rentabilité économique peut être aussi mesuré à travers le ratio suivant :¹⁵

$$\mathbf{Rentabilité\ Economique} = \text{Résultat économique net} / \text{Capital engagé}$$

$$\begin{aligned} \text{Avec : Capital engagé} &= \text{Actif économique} = \text{Immobilisations nettes} + \text{BFR} \\ &= \text{Capitaux propres} + \text{Dettes financières} \end{aligned}$$

en outre, Le taux de rentabilité économique peut être défini par le quotient du résultat net par le total des actifs :¹⁶

$$\mathbf{Rentabilité\ Economique} = \text{Résultat net} / \text{Total de l'actif}$$

¹⁰Bouquin Henry ; Comptabilité de gestion ; Economica ; Paris ; 2000 ; P :141

¹¹Jacques Margerin , Bernard Mazas ,Marc Selles, Le didacticiel de gestion budgétaire, version D1.0, EDUSOFT, Février 1995 (CDROM)

¹²Jean-Pierre Jobard ; Gestion financière d'entreprise, 11^{ème} édition ; administration des entreprises ; 1997 ; P :838

¹³ BILS Anne, NIESSEN Wilfried ; Les ratios de rentabilité d'une entreprise ; Pacioli ; N° 373 IPCF-BIBF/11-24 ; novembre 2013 ;P :04.

¹⁴ Idem ; ;P :04.

¹⁵ Delahaye Jaqueline, Delahaye Florence;Finance d'entreprise ;Dunod ; Paris ;2007 ;P :158.

¹⁶ Michel Blanchette, François-Éric Racicotet Jean-Yves Girard ; Les effets des IFRS sur les ratios financiers : premiers signes au Canada ; Rapport ; Association des comptables généraux accrédités du Canada, 2011 ;P :24

3.2) La rentabilité financière (Return on Equity ROE)

La rentabilité financière est un indicateur de la mesure de création de la valeur pour l'actionnaire, elle mesure la capacité de l'entreprise à rémunérer les fonds mis à la disposition à l'entreprise par les associés¹⁷.

Le ratio de la rentabilité financière se définit comme le rapport entre le résultat net (résultat de l'exercice après impôts) et les capitaux propres :¹⁸

$$\text{Rentabilité Financière} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Total Capitaux Propres}}$$

Il indique ce que rapporte une (01) unité monétaire de capital (capitaux propres) investi(s) dans l'entreprise.

Ce taux de la rentabilité financière doit être comparé à d'autres placements qu'aurait pu réaliser l'actionnaire (le taux d'intérêt offert par les banques augmenté d'une prime de risque). En effet, placer son argent dans une entreprise est plus risqué que de placer son argent sur un compte à la banque. Si la rentabilité des fonds propres est inférieure au taux d'intérêt offert par les banques, l'actionnaire pourrait décider soit de ne plus investir dans l'entreprise, soit de retirer les fonds investis dans l'entreprise.¹⁹

3.3) La relation entre la rentabilité économique et la rentabilité financière

La décomposition du ratio de la rentabilité financière donne naissance à trois (03) facteurs qui constituent les principaux composants de ce ratio ; à savoir :²⁰

$$R.F = \underbrace{\frac{\text{Résultat net}}{\text{Ventes}}}_{\text{Taux de profitabilité des ventes}} \times \underbrace{\frac{\text{Ventes}}{\text{Total Actifs}}}_{\text{Taux de rotation des actifs}} \times \underbrace{\frac{\text{Total Actifs}}{\text{Capitaux propres}}}_{\text{taux d'endettement}}$$

- **La profitabilité des ventes** : permet de mesurer l'efficacité commerciale de l'entreprise en déterminant la proportion des unités monétaires du résultat net générée par chaque unité monétaire du Chiffre d'affaire.

- **La rotation des actifs** : Ce ratio permet de déterminer le montant du chiffre d'affaires généré par chaque unité monétaire investi dans l'actif.

- **Le levier** : montre la politique financière de l'entreprise (degré d'endettement et le risque d'insolvabilité).

Etant donné que la profitabilité des ventes et la rotation des actifs constituent les principales composantes de la rentabilité économique, nous pouvons, en conséquence, déduire que le niveau de la rentabilité financière se détermine sur la base des niveaux de la rentabilité économique et de l'endettement de l'entreprise.

Ainsi, la formule de la rentabilité financière peut s'écrire comme suit :

$$\text{Rentabilité Financière} = \text{Rentabilité Economique} \times \text{taux d'endettement}$$

¹⁷Grandguillot (Béatrice et Frances) ; *Analyse financière: les outils du diagnostic financière*, 7ème édition, Gualino éditeur, 2003 , p: 140

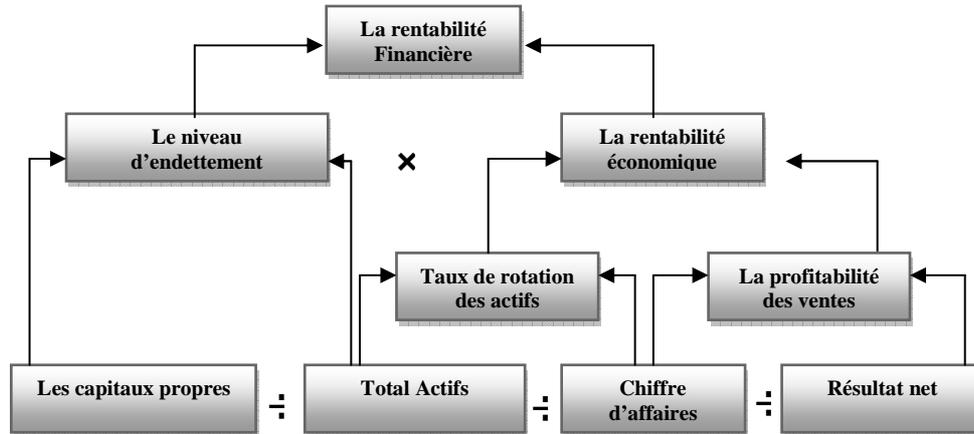
¹⁸ Richard Jacques ; *Analyse financière et gestion des groupes* , Economica , Paris ,2000 , p: 320

¹⁹ BILS Anne, NIESSEN Wilfried ; *Op-Cit* ;P :04.

²⁰Batsch Laurent , *Finance et stratégie* , Economica , Paris , 1999, p: 17

De ce qui précède, les composantes de la rentabilité financière peuvent être résumées et schématisées de la manière suivante :

Figure 01 : La relation entre la rentabilité économique et la relation financière



Source : Elaboré par nos soins

II. LES DIFFERENTES FORMES JURIDIQUES DES SOCIETES EN ALGERIE

Le code civil considère la société comme étant « un contrat par lequel deux ou plusieurs personnes physiques ou morales conviennent de contribuer à une activité commune, par la prestation d'apports en industrie, en nature ou en numéraire, dans le but de partager le bénéfice qui pourra en résulter, de réaliser une économie, ou encore de viser un objectif économique d'intérêt commun. Ils supportent les pertes qui pourraient en résulter ».²¹

Il existe plusieurs structures juridiques qui permettent de créer seul ou avec les partenaires une société qui répond aux attentes et préoccupations des investisseurs. Celles-ci sont constituées sous différentes formes juridiques, sont régies par des règles de fonctionnement propres à chacune et correspondent à différents régimes de responsabilités. En effet, il s'agit de:

- La société à responsabilité limitée (SARL),
- La société unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL),
- la société par actions (SPA),
- La société en nom collectif (SNC),
- La société en commandite simple (SCS),
- La société en commandite par actions (S.C.A),
- Le groupement.

1) La société à responsabilité limitée (SARL)

La SARL est régie par les articles 564 et suivants du Code de commerce.

Elle est instituée par deux ou plusieurs associés. Ces derniers ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports²².

Elle est organisée autour d'associés dont le nombre est limité à 20²³ et d'un ou plusieurs gérants, personnes physiques²⁴.

²¹ Article 416 du Code civil Modifié par la loi n° 88-14 du 3 mai 1988 (JO n° 18, p. 54)

²² Article 564 Du Code de commerce.

²³ Article 590 Du Code de commerce.

²⁴ Article 576 Du Code de commerce.

La Sarl correspond au statut d'une petite ou moyenne entreprise. Son capital ne peut être inférieur à 100 000 DA²⁵.

2) La société unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)

C'est une SARL dont le nombre d'associés est limité à un²⁶, elle favorise l'initiative privée des entrepreneurs individuels auxquels elle permet d'accéder aux mêmes types d'activités que la SARL, y compris le commerce extérieur, tout en préservant leur patrimoine personnel qui reste indépendant de celui de la Société.

3) La société par actions (SPA)

La SPA est régie par les articles 592 et suivants du Code de commerce.

La société par actions existe sous deux formes : ²⁷

- celle faisant appel public à l'épargne et dans ce cas le capital social ne peut être inférieur à cinq millions de DA.

- celle sans appel public à l'épargne : dans ce cas le capital peut être de un million de DA.

Les associés, dont le nombre ne peut être inférieur à sept (07) ²⁸, ont le choix entre deux formes d'organisation d'administration, elle peut être administrée par un conseil d'administration et un président²⁹ ou par un directoire et un conseil de surveillance³⁰.

La SPA est une structure par excellence de grandes entreprises susceptibles de dégager des bénéfices conséquents mais consommatrices de fonds propres par l'ouverture de capital.

4) La société en nom collectif (SNC)

La SNC est régie par les articles 551 et suivants du Code de commerce.

Pour cette société, tous les associés ont individuellement la qualité de commerçant, Ils sont indéfiniment et solidairement responsables des dettes sociales³¹. Les parts sociales sont nominatives et ne peuvent être cédées qu'avec le consentement unanime des associés³².

L'avantage de cette forme juridique présente une organisation statutaire souple et il n'est pas exigé un capital minimum obligatoire.

Les PME peuvent adopter cette forme sociale lorsqu'elles disposent de faibles capitaux notamment pour les projets innovants peu consommateurs de fonds propres.

5) La société en commandite simple (SCS)

La société en commandite simple est régie par les articles 563bis à 563bis10 du Code de commerce, ses règles sont calquées sur celles de la société en nom collectif.

Elle est composée des commandités dont le statut est identique à celui des associés d'une société en nom collectif, sauf que les commanditaires ne répondent du passif social qu'à concurrence de leurs apports.

²⁵ Article 566 Du Code de commerce.

²⁶ Article 564 Du Code de commerce.

²⁷ Article 594 Du Code de commerce, modifié par le décret législatif n° 93-08 du 25/04/1993 (J.O n° 27 du 27/04/1993)

²⁸ Article 592 Du Code de commerce.

²⁹ Article 610 Du Code de commerce.

³⁰ Article 642 Du Code de commerce.

³¹ Article 551 Du Code de commerce.

³² Article 560 Du Code de commerce.

Cette forme sociale favorise le développement d'une société familiale par apport de capitaux nouveaux sans que pour autant que les initiateurs du projet en perdant la maîtrise. Le SCS est la solution pour une ouverture en douceur du capital.

6) La société en commandite par actions (S.C.A)

La S.C.A est régie par les articles 715 et suivants du Code de commerce, cette société est une forme hybride entre la société en nom collectif et la société par actions.

7) Le groupement

Il est régi par les articles 796 et suivants du code de commerce, il est considéré comme une structure particulière qui n'est pas véritablement une société commerciale et qui ne permet pas à elle seule une implantation en Algérie.

Il s'agit toutefois d'un mode utilisé fréquemment par les sociétés étrangères pour opérer en Algérie dans la mesure où elles le font avec d'autres personnes morales résidentes³³.

Le groupement est un « contrat regroupant deux ou plusieurs personnes morales mettant en commun leurs moyens en vue de développer leurs activités économiques et d'améliorer leur résultats »³⁴.

Il peut être constitué sans capital social, entre deux ou plusieurs personnes morales, pour une durée déterminée et ceci en vue de mettre en œuvre tous les moyens propres à faciliter ou à développer l'activité économique de ses membres, à améliorer ou accroître les résultats de leurs activités.

III. L'APPORT DES ETUDES EMPIRIQUES EN MATIERE D'IMPACT DE LA TAILLE DE L'ENTREPRISE SUR LA RENTABILITE

La taille de l'entreprise est un critère très important dans l'analyse de la rentabilité surtout dans un tissu économique constitué dans sa globalité d'un très grand nombre de petites et moyennes entreprises.

D'après Lado et al.(2004)³⁵, il y a une relation positive entre la taille de l'entreprise et le volume des ventes d'exportation. Ces résultats peuvent être expliqués par le fait que les plus grandes entreprises détiennent la quantité de ressources nécessaires pour effectuer une opération internationale réussie.

En outre, plusieurs auteurs ont utilisé la taille de l'entreprise comme variable de contrôle afin d'analyser l'effet de l'internationalisation sur la performance des entreprises (Ruigrok et al., 2003; Hsu et al., 2003; Lu et al., 2001). Dans ces études, la taille de l'entreprise a été mesurée soit par le nombre d'employés, soit par le total des actifs. Il y a donc une relation positive entre la taille de l'entreprise et sa performance.³⁶

Conformément à la théorie sur les économies d'échelle externes, si une entreprise augmente sa taille pour réaliser un objectif, les coûts y afférents tendent à baisser³⁷, et par conséquent sa performance s'améliore. Il en ressort que l'efficacité de l'entreprise est mesurée en fonction de sa

³³ KPMG ; Guide Investir en Algérie ;Edition 2014 ; Alger ; 2006 ;P :85 .

³⁴ Belloula Tayeb ; Droit des Sociétés ;Berti Editions ; Alger ; 2006 ;P :130 .

³⁵ Nora Lado, Ester Martínez-Ros, Ana Valenzuela, "Identifying successful marketing strategies by export regional destination", International Marketing Review, Vol. 21 Iss: 6,2004, pp.573 - 597

³⁶ Castonguay, Yan ; Les effets de la stratégie d'exportation et des facteurs organisationnels sur la performance de l'entreprise : La situation des PME manufacturières de la région de Chaudière-Appalaches ; MBA ; Université Laval ; 2005 ;P :10-11.

³⁷ Gaël Vettori (200), «Les économies d'échelle: les résultats de la recherche sur le secteur bancaire suisse », HEC. Les cahiers de recherche, n°07, Genève.2003 .p :07

taille, grâce aux économies d'échelle internes, qui procure des avantages et affecte par la suite la rentabilité.

Danny Leung & all (2008)³⁸ rapportent que les grandes entreprises sont plus productives que les petites notamment parce qu'elles recourent davantage au capital, du fait que le coût du financement par emprunt et par actions est moins élevé pour les grandes entreprises, d'où un coût du capital également inférieur, et que les petites entreprises auraient une plus faible intensité en capital que les grandes parce qu'elles servent des marchés différents et fabriquent des produits différents (défaut d'économie d'échelle).

Williamson (1967) a été l'un des premiers à établir un lien entre taille de l'entreprise et efficience. L'auteur démontre à l'aide d'un modèle que la perte d'efficience de gestion dans les grandes entreprises à organisation hiérarchique a pour effet de limiter la taille optimale des entreprises. Dhawan (2001) estime de son côté que les petites entreprises sont plus ouvertes à l'innovation et capables d'innover, en partie grâce à une structure organisationnelle plus souple et au fait que leurs gestionnaires sont plus enclins à prendre des risques. Cela dit, la majeure partie des résultats empiriques semblent indiquer que diverses mesures visant à accroître l'efficience, telles que le recours aux technologies de l'information et de la communication (TIC), la formation de la main-d'œuvre, les activités de recherche développement (R-D) et l'innovation, sont corrélées positivement avec la taille.³⁹

Arnaud DEGORGE & Bénédicte REYNAUD (2013)⁴⁰ ont procédé à une étude empirique qui leur a permis d'identifier les caractéristiques des entreprises qui réduisent le volume d'emploi des salariés non qualifiés et qualifiés en 1996. Il s'agit d'entreprises de grande taille, aux performances relativement médiocres, et qui ont eu tendance à se dégrader entre 1995 et 1996 (chute du chiffre d'affaires, faible niveau de la rentabilité financière), chose qui confirme le lien entre la taille de l'entreprise et sa rentabilité.

Jay Dixon et Anne-Marie Rollin (2012)⁴¹ ; ont remarqué une diminution de la rentabilité à mesure qu'augmente la taille de l'entreprise — du moins au-delà d'un seuil qui exclut les microentreprises. En effet, ils ont constaté que, au cours de la période de 2000 à 2009, la relation entre taille d'entreprise et rentabilité, telle que mesurée par le taux de rendement de l'actif, a suivi une courbe en forme de U inversé. Plus précisément, le rendement de l'actif s'est accru jusqu'à la catégorie de taille des petites entreprises, puis a fléchi dans les classes de taille plus grandes. Cette tendance s'est vérifiée tout au long de la période postérieure à 2000, ce qui cadre avec les résultats d'autres études dans lesquels on a constaté.

IV. METHODOLOGIE & PRINCIPAUX RESULTATS

Nous allons tenter de répondre à l'objectif principal de notre étude tout en essayant de jeter une vue d'ensemble sur l'échantillon des entreprises, en identifiant les variables appropriées (dépendantes & indépendantes), en mettant en exergue par la suite les principaux outils à utiliser, et en procédant, en dernier lieu, aux tests, analyses et interprétations adéquats.

1) Présentation de l'échantillon

³⁸ Danny Leung, Césaire Meh et Yaz Terajima ; La productivité au Canada : la taille de l'entreprise importe-t-elle?; Revue de la banque du Canada ; Automne ; 2008 ; P :06.

³⁹ Idem ; P :08.

⁴⁰ Arnaud DEGORGE et Bénédicte REYNAUD ; Les performances des entreprises s'améliorent-elles avec une réduction de l'emploi des salariés non qualifiés et qualifiés? - Une évaluation sur données françaises (1994-2000) - ; Centre d'Etudes Prospectives d'Economie Mathématique Appliquées à la Planification Ecole Normale Supérieure ,Novembre 2013, Paris,P :28

⁴¹ Jay Dixon et Anne-Marie Rollin ; Dynamique des entreprises: taux de croissance de l'emploi dans les petites et grandes entreprises au Canada ; Document de recherche ; Série sur l'économie canadienne en transition ; Statistique Canada-No11-622-M au catalogue, no 025 ; Juillet 2012 ; 54 pages

Notre base de données finale est constituée d'un échantillon aléatoire composé de 153 entreprises. Elle contient des informations se rapportant à l'année 2012 et portant sur le total de l'actif, le résultat net, le nombre d'effectif employé ainsi que la date de création.

2) Définition des variables

Le choix des variables a été inspiré des travaux empiriques présentés ci-dessus.

Ainsi, Les variables retenues, pour répondre aux objectifs de notre étude, peuvent être présentées comme suit :

Variables indépendantes (explicative) :

- *La taille de l'entreprise* : les variables retenues sont habituellement le total du bilan comptable, la capitalisation boursière, le chiffre d'affaires, les effectifs et tout le capital engagé par les bailleurs de fonds (actif économique).⁴²

Nous allons prendre en considération dans notre étude le nombre d'effectif employé comme variable exprimant la taille de l'entreprise.

- *La forme juridique* : SPA/ SARL/ EURL/SNC
- *L'âge de l'entreprise* : qui est mesuré grâce à l'année de constitution de l'entreprise.

Variable dépendante (expliquée) :

- Rentabilité économique : qui est calculée à travers le ratio : Résultat net / Total actifs

3) Outils de tests et d'analyse

Afin de répondre à la problématique principale de notre étude, nous allons avoir recours aux méthodes quantitatives en vue d'analyser les résultats empiriques, se basant sur les méthodes statistiques appropriées et en s'appuyant sur le logiciel « **SPSS Statistics 20** » pour traiter les données ayant trait à échantillon.

Les principales méthodes quantitatives consistent en :

- Les Techniques des statistiques descriptives : la moyenne, la médiane, la variance et l'écart-type,
- Le test de corrélation Spearman's rho,
- L'analyse de variance (ANOVA)
- Les tests des comparaisons Post Hoc

4) Tests, Analyses et interprétation des résultats de l'étude

Les tests et analyses vont porter sur :

- L'impact de la taille de l'entreprise sur la rentabilité économique ;
- L'impact de la forme juridique de l'entreprise sur la rentabilité économique ;

4.1. Présentation des caractéristiques descriptives des entreprises suivant leur niveau de rentabilité économique

Le tableau ci-dessous donne une vue d'ensemble sur les principales caractéristiques descriptives des entreprises constituant notre échantillon par catégorie de niveau de rentabilité économique.

Les niveaux de rentabilité économique (RE) sont déterminés ainsi :⁴³

⁴² Simon Parienté, Isabelle Ducassy et Isabelle Martinez Taille et création de valeur : une étude empirique sur des groupes français, Colloque national de l'Association Française de Finance (AFFI), Paris 6-7 décembre 2001, P :04

⁴³ Patrick Piget, Gestion Financière de l'entreprise, 2eme édition, Economica, Paris,2005, p 105.

RE ≤ 0% : Entreprise non rentable
 0% < RE ≤ 5%: Entreprise ayant un taux de rentabilité faible ;
 5% < RE ≤ 10%: Entreprise ayant un taux de rentabilité moyen ;
 10% < RE : Entreprise ayant un taux de rentabilité élevé et satisfaisant.

Tableau 01 : Présentation des caractéristiques descriptives des entreprises suivant leur niveau de rentabilité économique (RE)

	Freque ncy	Rentabl e	Mean	Median	Std. Deviation
Non Rentable	46	30 %	-15%	-6%	26%
Taux de RE	44	29 %	2%	3%	1%
Faible	24	16 %	7%	7%	1%
Taux de RE	39	25 %	22%	17%	11%
Moyen					
Taux de RE					
Elevé					
Total Entreprises					153

Source : Elaboré à partir de la base de données et en utilisant le logiciel SPSS Statistics 20

Les résultats du tableau montrent que 30% des entreprises sont considérées comme non rentables, alors que 29% des entreprises de notre échantillon ont un taux de rentabilité jugé faible ; tandis que les entreprises ayant un taux de rentabilité moyen représentent 16% et, en fin, 25% des entreprises de notre échantillon ont un taux de rentabilité économique satisfaisant et élevé.

4.2. Analyse de l'effet de la taille sur la rentabilité économique de l'entreprise

4.2.1. Présentation de la rentabilité économique des entreprises suivant leur taille

Tableau 02 : Rentabilité et caractéristiques statistiques des entreprises suivant leur taille

	Non Rentable	Renta ble	Mean	Median	Std. Deviation
(1) : Très petites et petites entreprises	34%	66%	1%	3%	22%
(2) : Moyennes entreprises	20%	80%	10%	5%	14%
(3) : Grandes entreprises	11%	89%	11%	5%	12%
Total Entreprises					153

Source : Elaboré à partir de la base de données et en utilisant le logiciel SPSS Statistics 20

Le tableau montre que la rentabilité économique varie suivant la taille des entreprises. En effet, la rentabilité moyenne des très petites et petites entreprises est d'environ 1%, alors que celle relative aux moyennes entreprises affiche un taux moyen de 10%, tandis que nous remarquons que les grandes entreprises ont un taux de rentabilité moyen de 11%.

4.2.2. Test d'indépendance (ou de dépendance) entre la rentabilité économique et la taille de l'entreprise

Avant d'évaluer le degré de l'incidence de la taille de l'entreprise sur la rentabilité économique, nous effectuons d'abord le test de corrélation, pour s'assurer de l'indépendance ou bien de la dépendance entre la taille et la rentabilité économique.

Les résultats du test « Spearman's rho » sont présentés dans le tableau ci-après :

Tableau 03 : Test de corrélation entre la Rentabilité économique et la taille de l'entreprise

Correlations				
			Taille	Rentabilité Economique
Spearman's rho	Taille	Correlation Coefficient	1,000	,229**
		Sig. (1-tailed)		,004
	Rentabilité Economique	N	153	153
		Correlation Coefficient	,229**	1,000
		Sig. (1-tailed)	,004	
		N	153	153

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Source : Elaboré à partir de la base de données et en utilisant le logiciel SPSS Statistics 20

Les résultats du test de corrélation «Spearman's rho » montrent l'existence d'une corrélation moyenne positive entre la rentabilité économique et la taille des entreprises constituant l'échantillon de notre étude. Cette corrélation peut être qualifiée significative dans la mesure où la valeur de P « Sig » est inférieure à 5%.

4.2.3. L'analyse de variance (ANOVA)

En se basant sur le modèle ANOV, nous allons tester l'hypothèse suivante :

$H_0 : \mu_1 = \mu_2 = \mu_3$: la taille a un impact significatif sur la rentabilité économique de l'entreprise
 $H_1 : Si non$: la taille n'a pas un impact significatif sur la rentabilité économique de l'entreprise

Tableau 04 : Analyse de variance (ANOVA) «Rentabilité économique et la taille de l'entreprise

Rentabilité Economique					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	,259	2	,130	3,128	,047
Within Groups	6,222	150	,041		
Total	6,481	152			

Source : Elaboré à partir de la base de données et en utilisant le logiciel SPSS Statistics 20

Conformément aux résultats du tableau ci-dessus, nous pouvons confirmer que la taille de l'entreprise a un effet significatif sur la rentabilité économique, dans la mesure où la valeur de P (Sig) est inférieure à 5%.

Afin de savoir laquelle des comparaisons de groupes, pris deux à deux, est significativement différente, nous procéderons au test de Post-Hoc.

Les résultats dudit test sont cristallisés par le tableau suivant :

Tableau 05 : Comparaisons multiples des moyennes de la rentabilité économique des entreprises suivant leur taille« test post-hoc »

Multiple Comparisons						
Dependent Variable: Rentabilité Economique						
LSD						
(I) Taille	(J) Taille	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
1 : Très petites et petites entreprises	2	-,09678	,05580	,085	-,2070	,0135
	3	-,10081*	,05031	,047	-,2002	-,0014
2 : Moyennes entreprises	1	,09678	,05580	,085	-,0135	,2070
	3	-,00404	,07034	,954	-,1430	,1350
3 : Grandes entreprises	1	,10081*	,05031	,047	,0014	,2002
	2	,00404	,07034	,954	-,1350	,1430

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Source : Elaboré à partir de la base de données et en utilisant le logiciel SPSS Statistics 20

Les résultats indiquent qu'il y a une différence significative en matière de taux de rentabilité moyen entre les très petites et petites entreprises et les grandes entreprises, la chose qui explique l'effet de la taille de l'entreprise sur sa rentabilité économique.

4.3. Analyse de l'effet de la forme juridique sur la rentabilité économique de l'entreprise

4.3.1. Présentation de la rentabilité économique des entreprises suivant leur forme juridique

Tableau 06 : Rentabilité et caractéristiques statistiques des entreprises suivant leur forme juridique

	Non Rentable	Rentable	Mean	Median	Std. Deviation
(1) : SNC	29%	71%	-4%	2%	33%
(2) : EURL	37%	63%	-1%	2%	23%
(3) : SARL	33%	67%	4%	3%	16%
(4) : SPA	16%	84%	10%	5%	12%
Total Entreprises					153

Source : Elaboré à partir de la base de données et en utilisant le logiciel SPSS Statistics 20

Le tableau présenté ci-dessus indique que les entreprises ayant la forme juridique « SPA » sont les plus rentables, avec un taux de rentabilité économique moyen de 10%, comparativement aux entreprises « SARL » dont le taux moyen de rentabilité économique est de l'ordre de 4%, et par rapport aux autres types des sociétés (SNC et EURL) dont le taux moyen de rentabilité économique demeure faible (respectivement, - 4% et - 1%).

4.3.2. Test d'indépendance (ou de dépendance) entre la rentabilité économique et la forme juridique

Avant d'évaluer le degré de l'incidence de la forme juridique de l'entreprise sur la rentabilité économique, nous effectuons d'abord le test de corrélation, pour s'assurer de l'indépendance ou bien de la dépendance entre la forme juridique et la rentabilité économique.

Les résultats du test « Spearman's rho » sont présentés dans le tableau ci-après :

Tableau 07 : Test de corrélation entre la Rentabilité économique et la forme juridique de l'entreprise

Correlations				
			Taille	Rentabilité Economique
Spearman's rho	Forme juridique	Correlation Coefficient	1,000	,234**
		Sig. (1-tailed)		,004
		N	153	153
	Rentabilité Economique	Correlation Coefficient	,234**	1,000
		Sig. (1-tailed)	,004	
		N	153	153
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).				

Source : Elaboré à partir de la base de données et en utilisant le logiciel SPSS Statistics 20

Les résultats du test de corrélation «Spearman's rho » montrent l'existence d'une corrélation moyenne positive entre la rentabilité économique et la forme juridique des entreprises constituant l'échantillon de notre étude. Cette corrélation peut être qualifiée significative dans la mesure où la valeur de P « Sig » est inférieur à 5%.

4.3.3. L'analyse de variance (ANOVA)

En se basant sur le modèle ANOV, nous allons tester l'hypothèse suivante :

$H_0 : \mu_1 = \mu_2 = \mu_3$: la forme juridique un impact significatif sur la rentabilité économique de l'entreprise
 $H_1 : Si non$: la forme juridique n'a pas un impact significatif sur la rentabilité économique de l'entreprise

Tableau 08 : Analyse de variance (ANOVA) «Rentabilité économique et la forme juridique de l'entreprise

Rentabilité Economique					
	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	,327	3	,109	2,637	,05
Within Groups	6,154	149	,041		
Total	6,481	152			

Source : Elaboré à partir de la base de données et en utilisant le logiciel SPSS Statistics 20

D'après les outputs du tableau ci-dessus, nous pouvons confirmer que la forme juridique de l'entreprise a un effet significatif sur la rentabilité économique, dans la mesure où la valeur de P (Sig) est égale à 5%.

Afin de savoir laquelle des comparaisons de groupes, pris deux à deux, est significativement différente, nous procéderons au test de Post-Hoc.

Tableau 09 : Comparaisons multiples des moyennes de la rentabilité économique des entreprises suivant leur forme juridique « test post-hoc »

Multiple Comparisons						
Dependent Variable: Rentabilité Economique						
LSD						
(I) Forme Juridique	(J) Taille	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
1 : SNC	2,00	-,03033	,05526	,584	-,1395	,0789
	3,00	-,08397	,05121	,103	-,1852	,0172
	4,00	-,13997*	,05744	,016	-,2535	-,0265
2 : EURL	1,00	,03033	,05526	,584	-,0789	,1395
	3,00	-,05364	,04174	,201	-,1361	,0288
	4,00	-,10964*	,04919	,027	-,2068	-,0124
3 : SARL	1,00	,08397	,05121	,103	-,0172	,1852
	2,00	,05364	,04174	,201	-,0288	,1361
	4,00	-,05600	,04459	,211	-,1441	,0321
4 : SPA	1,00	,13997*	,05744	,016	,0265	,2535
	2,00	,10964*	,04919	,027	,0124	,2068
	3,00	,05600	,04459	,211	-,0321	,1441

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Source : Elaboré à partir de la base de données et en utilisant le logiciel SPSS Statistics 20

Les résultats indiquent qu'il y a une différence significative en matière de taux de rentabilité moyen entre :

- Les sociétés de type « SPA » et celles de type « SNC »
- Les sociétés ayant la forme juridique « SPA » et celles ayant la forme juridique « EURL ».

CONCLUSION

Nous nous efforçons à travers ce papier, à répondre à ma question s'articulant autour du degré de l'effet de la taille et de la forme sociétaire des entreprises algériennes sur le niveau de leur rentabilité économique.

Après avoir passé en revue les principales notions se rapportant à la rentabilité et ses composantes ; à savoir : la rentabilité économique et la rentabilité financière, nous avons mis en exergue l'apport des études empiriques en matière d'impact de la taille de l'entreprise sur la rentabilité, ces études s'accordent sur le fait que la taille de la firme est un critère très important dans l'analyse de la rentabilité, comme indicateur de mesure de la performance, surtout dans un tissu économique constitué dans sa globalité d'un très grand nombre de petites ,moyennes et grandes entreprises.

Les résultats de notre étude ont aboutit à ce que le niveau de rentabilité économique des entreprises algériennes varient suivant leur taille et leur forme juridique.

En outre, les résultats du test de corrélation «Spearman's rho » ont montré l'existence d'une corrélation moyenne positive entre , d'un côté, la rentabilité économique, et, de l'autre côté, la taille et forme juridique des entreprises constituant l'échantillon de notre étude. Cette corrélation peut être qualifiée significative dans la mesure où la valeur de P « Sig » était inférieur à 5%.

Les analyses de variance (ANOVA),ont confirmé que la taille et la forme juridique des entreprises algériennes ont un effet significatif sur leur rentabilité économique.

BIBLIOGRAPHIE

1. Bataille Éric ; La rentabilité des entreprises : une approche à partir des données individuelles agrégées de la base BACH ; Bulletin de la banque de France N° 134 ;– FÉVRIER 2005.
2. Batsch Laurent , Finance et stratégie , Economica , Paris , 1999.

3. Belloula Tayeb ; Droit des Sociétés ;Berti Editions ; Alger ; 2006 .
4. Bils Anne, NIESSEN Wilfried ; Les ratios de rentabilité d'une entreprise ; Pacioli ; N° 373 IPCF-BIBF/11-24 ; novembre 2013 .
5. Bouquin Henry ; Comptabilité de gestion, Economica ; Paris ;2000.
6. Castonguay, Yan ; Les effets de la stratégie d'exportation et des facteurs organisationnels sur la performance de l'entreprise : La situation des PME manufacturières de la région de Chaudière-Appalaches ; MBA ; Université Laval ; 2005.
7. Claude Picart, Évaluer la rentabilité des sociétés non financières , Economie et statistique ;N° 372, 2004.
8. Code civil Modifié par la loi n° 88-14 du 3 mai 1988 .
9. Code de commerce, modifié par le décret législatif n° 93-08 du 25/04/1993
10. Conso. Pierre et Hemici. Farouk, Gestion financière de l'entreprise, 8^{ème} édition, DUNOD, Paris, 1996.
11. Danny Leung, Césaire Meh et Yaz Terajima ; La productivité au Canada : la taille de l'entreprise importe-t-elle?; Revue de la banque du Canada ; Automne ; 2008 .
12. Degorre Arnaud et Bénédicte Reynaud ; Les performances des entreprises s'améliorent-elles avec une réduction de l'emploi des salariés non qualifiés et qualifiés? - Une évaluation sur données françaises (1994-2000) - ; Centre d'Etudes Prospectives d'Economie Mathématique Appliquées à la Planification Ecole Normale Supérieure ,Novembre 2013, Paris.
13. Delahaye Jaqueline, D. Florence;Finance d'entreprise ;Dunod ; Paris ;2007 .
14. Fiedrich Jean-Jacques ; Comptabilité générale et gestion des entreprises ;6ème édition ; Hachette supérieur ; Paris.
15. Gaël Vettori (200), «Les économies d'échelle: les résultats de la recherche sur le secteur bancaire suisse », HEC. Les cahiers de recherche, n°07, Genève.2003.
16. Gauzente.C ; Mesurer la performance des entreprises en l'absence d'indicateurs objectifs : quelle validité? Analyse de la pertinence de certains indicateurs ; Finance Contrôle Stratégie ; Volume 3, N° 2, juin 2000.
17. Grandguillot (Béatrice et Frances) ; Analyse financière: les outils du diagnostic financière, 7ème édition, Gualino éditeur, 2003.
18. Hutin Herve , Toute la finance d'entreprise en pratique , 2^{ème} édition, Editions d'Organisation, 2002.
19. Jacques Margerin , Bernard Mazas ,Marc Selles, Le didacticiel de gestion budgétaire, version D1.0, EDUSOFT, Février 1995 (CDROM) .
20. Jay Dixon et Anne-Marie Rollin ; Dynamique des entreprises: taux de croissance de l'emploi dans les petites et grandes entreprises au Canada ; Document de recherche ; Série sur l'économie canadienne en transition ; Statistique Canada–No11-622-M au catalogue, no 025 ; Juillet 2012 .
21. Jean-Pierre Jobard ; Gestion financière d'entreprise, 11^{ème} édition ; administration des entreprises ; 1997.
22. KPMG ; Guide Investir en Algérie ;Edition 2014 ; Alger ; 2006 .
23. Lebas M., « Oui, il faut définir la performance », Revue Française de Comptabilité,juillet- août ;1995 .
24. Lebraty. J , Teller. R, Diagnostic global d'entreprise:aspects comptables et financiers, Editions Liaisons,1994.
25. Lionel Escaffre ; La qualité d'une représentation comptable de la performance ; 20^{ème} CONGRES DE L'AFC, Mai 1999, France.
26. Michel Blanchette, François-Éric Racicot et Jean-Yves Girard ; Les effets des IFRS sur les ratios financiers : premiers signes au Canada; Rapport ; Association des comptables généraux accrédités du Canada, 2011.
27. Nora Lado, Ester Martínez-Ros, Ana Valenzuela, "Identifying successful marketing strategies by export regional destination", International Marketing Review, Vol. 21 Iss: 6,2004, pp.573 – 597.
28. Patrick Piget, Gestion Financière de l'entreprise, 2eme edition, Economica, Paris,2005.
29. Richard Jacques ; Analyse financière et gestion des groupes , Economica , Paris ,2000.
30. Simon Parienté, Isabelle Ducassy et Isabelle Martinez ;Taille et création de valeur : une étude empirique sur des groupes français.Colloque national de l'Association Française de Finance (AFFI), Paris 6-7 décembre 2001.