

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

**Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
Scientifique**

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département de Sciences de gestion



MEMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences de gestion

Spécialité : Finance d'entreprises

Thème :

Analyse de la rentabilité d'une entreprise publique

Cas : SONELGAZ de Tizi-Ouzou

Présenté par :

-GANSONRE Gaiwara

-TALBI Dyhia

Encadré par :

Dr SADAoui Farid

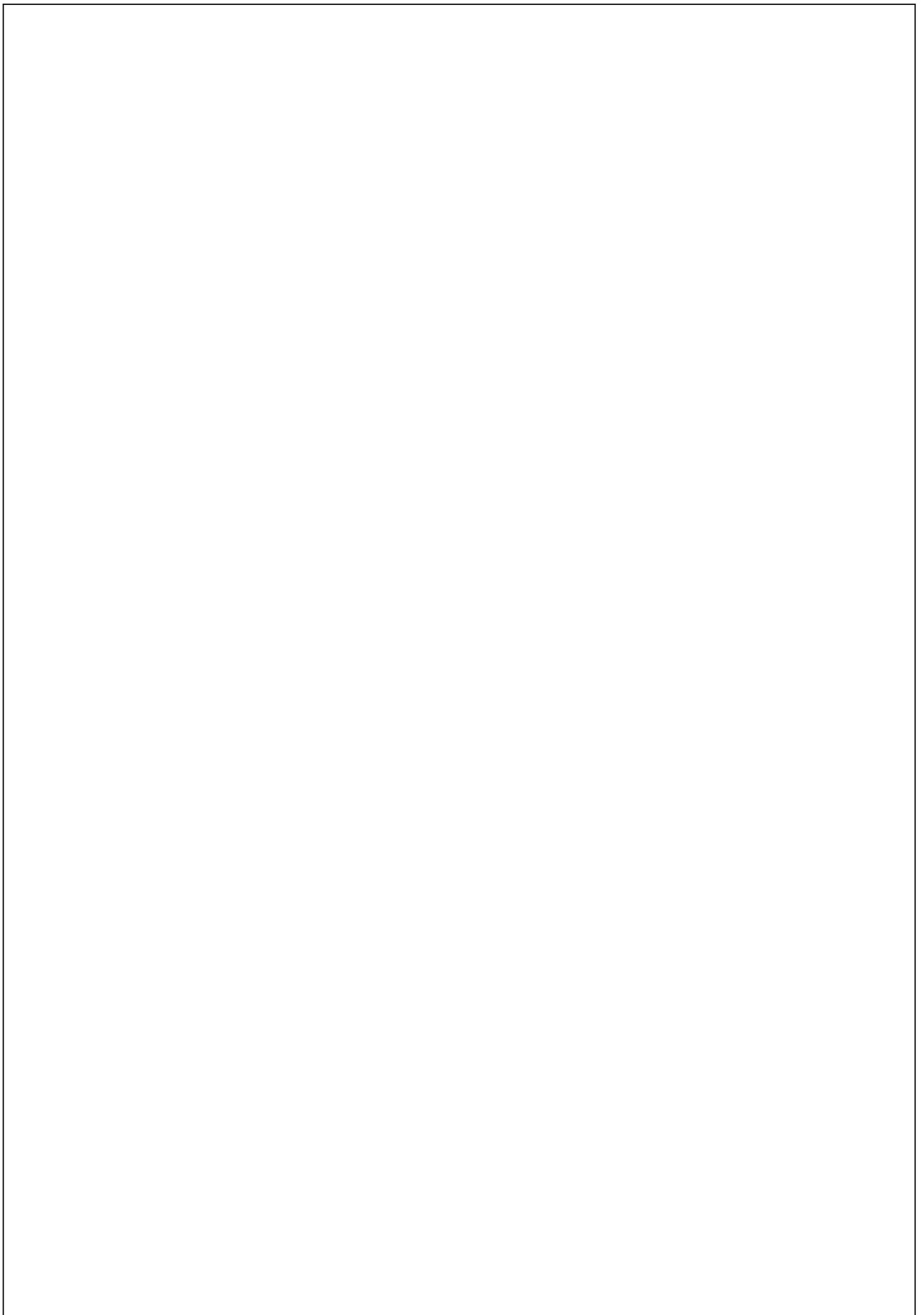
Soutenu publiquement devant le jury :

Président : **OUALIKENE Selim**, Maître de conférence à l'UMMTO ;

Examineur : **SAHNOUNE Mohamed**, Maître assistant à l'UMMTO ;

Rapporteur : **SADAoui Farid**, Maître de conférence à l'UMMTO.

Promotion : 2017-2018



Dédicaces

Nous dédions cet humble travail à :

Nos très chers parents

Toute la famille GANSONRE

Toute la famille TALBI

Nos enseignants

Nos amis

Remerciements

Nous rendons grâce à ALLAH le tout-puissant qui nous a donné la force de réaliser ce modeste travail.

Nous tenons à exprimer notre profonde reconnaissance à notre promoteur Mr. SADAOUI Farid pour ses pertinents conseils, son orientation ainsi que sa disponibilité tout au long de ce travail.

Nous remercions notre encadrante Mme. FRIK.H et aussi l'ensemble des travailleurs de la DD de Tizi-Ouzou pour leur bon accueil, leur temps consacré, et les informations fournies.

Nos remerciements vont à l'égard de tous ceux et celles qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Abréviations

ABC	ActivityBasedCosting
BNA	Banque National d'Algérie
BT	Basse Tension
CA	Chiffre d'Affaires
CAMPC	Coût d'achat des matières premières consommées
CAMPU	Coût d'achat des matières premières utilisées
CE	Pôle centre
CEEG	Compagnie de l'Engineering de l'Electricité et du Gaz
CF	Charges Fixe
Cma	Coût marginal
CMUP	Coût Moyen Unitaire Pondéré après chaque entrée
CMUPP	Coût Moyen Unitaire Pondéré Périodique
COS	Conseil d'Orientation et de Surveillance
CT	Coût Total
CV	Charges Variables
DAM	Division Administrative du Marché
DD	Direction de Distribution
DEE	Division d'Exploitation d'Electricité
DEG	Division Exploitation du Gaz
DFC	Division Finance et Comptabilité
DGD	Direction Générale de Distribution
DGSI	Division Gestion Des Systèmes Informatiques
DRC	Division Relations Commerciales
DRH	Division Ressource Humaine
DTE	Division Technique d'Electricité
EGA	Electricité et Gaz d'Algérie
EPIC	Etablissement Publique à caractère Industriel et Commercial

FIFO	First In, First Out
GRTE	Gestion de Réseaux de Transport de l'Electricité
GRTG	Gestion de Réseaux de Transport du Gaz
HT	Haute Tension
LIFO	Last In, First Out
M/CV	Marge sur Coût Variable
MT	Moyenne Tension
NIFO	Next In, First Out
SDA	Société Algérienne de distribution de l'électricité et du gaz a Alger
SDC	Société Algérienne de distribution de l'électricité et du gaz du centre
SDE	Société Algérienne de distribution de l'électricité et du gaz de l'Est
SDO	Société de distribution de l'Ouest
SGC	Système de Gestion de la Clientèle
SPE	Société Algérienne de production d'électricité
SR	Seuil de Rentabilité
TPR	Travaux et Prestations Remboursables
DP	Distribution publique
PQLS	Programme d'investissement et de raccordements des quartiers et lotissements sociaux

Sommaire

Dédicaces	I
Remerciements	II
Abréviations.....	III
Sommaire	V
Introduction générale.....	1
Chapitre I : La rentabilité et ses principaux déterminants	5
Section I :Généralités sur la rentabilité.....	5
Section II : Eléments de détermination de la rentabilité	8
Chapitre II : Détermination du résultat et l'analyse de la rentabilité.....	25
Section I : Les méthodes de détermination des coûts.....	25
Section II : Analyse de la rentabilité par les ratios financiers.....	39
Chapitre III : L'analyse de la rentabilité au sein de la Direction de Distribution de Tizi-Ouzou	50
Section I : Présentation de SONELGAZ.....	50
Section II : Détermination du résultat et analyse	58
Conclusion générale	82
Liste des tableaux	85
Liste des figures	86
Bibliographie	87
Annexes	I
Table des matières.....	91

Introduction générale

« Les profits sont le sang vital du système économique,

l'élixir magique sur lequel repose tout progrès.

Mais le sang d'une personne peut être le cancer pour une autre »

Paul SAMUELSON.

L'économie de toute nation est animée par des agents économiques (acteurs du développement). Parmi ces agents figurent les entreprises qui y jouent un rôle économique et social. L'entreprise d'une manière générale est définie comme une unité économique juridiquement autonome, organisée dans le but de produire des biens et des services destinés à un marché concurrentiel ou monopolistique. C'est une organisation qui regroupe des personnes, des idées, des capitaux pour atteindre un objectif. Les composants de l'entreprise sont inventoriés en terme d'acteur par H. Mintzberg au nombre de cinq (05) :

- Le directeur général, l'équipe de direction ;
- Les cadres, cadres supérieurs, agents de maîtrise ;
- Les exécutants ;
- Les technostructures ;
- Les fonctionnels de support.

Tous ces acteurs travaillent en collaboration afin d'atteindre les objectifs fixés. Cependant, l'entreprise vit dans un monde en perpétuelles mutations technologiques, économiques et socioculturelles, dans un environnement complexe et incertain où la concurrence est de plus en plus rude. De ce fait, la majorité des entreprises se dotent d'outils de gestion et de professionnels compétents pour atteindre leurs objectifs. Ces professionnels œuvrent pour la performance de l'entreprise afin d'assurer sa pérennité qui dépend de plusieurs aspects parmi lesquels figure la rentabilité.

De même que les autres aspects, la rentabilité de toute entreprise se doit d'être analysée afin d'aboutir à de meilleure prise de décision. Etudier la rentabilité d'une entreprise, c'est apprécier le résultat dégagé à chacun des niveaux reconnus comme significatif. Il est ainsi possible de porter un jugement sur l'efficacité de la gestion courante par les dirigeants de l'entreprise et de prévoir le montant des capitaux propres auxquels la société pourra avoir

recours, pour son fonctionnement et son développement. Par conséquent, tout entrepreneur que ce soit parce qu'il souhaite intégrer de nouveaux actionnaires, vendre son entreprise ou simplement avoir une vue sur les performances de celle-ci a intérêt à pouvoir analyser la rentabilité de son entreprise. Etre rentable c'est-à-dire générer des profits est ainsi primordial pour toute entreprise.

1) Elément de problématique :

SONELGAZ, acronyme de société nationale de l'électricité et du gaz, a ses particularités en ce sens que c'est une entreprise économique qui a une mission d'intérêt public. Cette mission est la production, le transport, et la distribution de l'électricité et du gaz en Algérie. Son importance n'est plus à démontrer vu que la disponibilité et la qualité de l'énergie électrique et gazières sont à la base du développement de la nation. SONELGAZ est sous la responsabilité de l'Etat. Cependant cela ne l'empêche pas d'avoir des objectifs de rentabilité car la loi n°02-01 du 5 février 2002 a ouvert le secteur de la production d'énergie électrique et met ainsi fin à son monopole. Elle a aujourd'hui le statut de Holding et donc, elle fonctionne comme les entreprises du secteur privé. Il est indispensable pour ses dirigeants de disposer d'indicateurs de gestion qui leur permettent de prendre à temps des décisions adéquates car pour qu'une entreprise vive, il lui faut une activité (et des résultats) à la hauteur de ses moyens : ce qui implique nécessairement une maîtrise des coûts de production.

Notre travail est centré sur les paramètres par lesquels un dirigeant se prononce sur la rentabilité de son entreprise. Ce qui nous amène à poser la question suivante: **Quel est le niveau de la rentabilité de SONELGAZ durant la période de 2015 à 2016?**

Afin de trouver des éléments de réponse à notre question principale, nous essayerons de répondre aux questions secondaires suivantes :

Question1 : Qu'est-ce que la rentabilité d'une entreprise et quels sont les éléments qui l'influencent ?

Question2 : Quels sont les méthodes de détermination des coûts et comment on analyse la rentabilité d'une entreprise ?

Question3 : A Travers ses résultats sur la distribution de gaz et de l'électricité, SONELGAZ Tizi-Ouzou est-elle arrivée à réaliser une rentabilité suffisante durant la période de 2015 à 2017?

2) Les hypothèses de recherche

Pour notre travail, il s'agira de vérifier les hypothèses suivantes:

H1 : Les chiffres d'affaires sont fortement influents dans la rentabilité de l'entreprise ;

H2 : Les coûts sont des facteurs déterminants de la rentabilité ;

H3 : SONELGAZ Tizi-Ouzou présente une rentabilité positive.

3) Motifs du choix de sujet :

Nous avons choisi ce sujet pour comprendre comment la rentabilité est gérée au sein de la direction de distribution de gaz et de l'électricité à TIZI- OUZOU ; et par la même occasion améliorer nos connaissances et nos capacités d'analyse surtout en matière de rentabilité.

4) Méthodes et outils utilisés:

Notre travail étant une étude quantitative, plus précisément une étude de cas, nous allons opter pour l'entretien, la collecte d'informations et l'observation comme outils de collecte de données au sein de la SONELGAZ Tizi-Ouzou pour notre cas pratique. Pour le cadre théorique nous procéderons à des synthèses de la revue de littérature.

5) Justification du plan de recherche

La rentabilité au sein de toute entreprise nécessite une bonne compréhension. L'étudier pour une entreprise c'est apprécier l'aptitude de celle-ci à dégager des profits. Son analyse se caractérise par l'étude des moyens mis en œuvre, des coûts (ensemble de charges), et de la vente de la production ou de la prestation de service réalisée grâce à ces moyens. C'est ce qui justifie notre premier chapitre intitulé la rentabilité et ses principaux déterminants. Dans ce chapitre nous aborderons les généralités sur la rentabilité, sa typologie et ses principaux déterminants à savoir les coûts et le chiffre d'affaires. A travers les notions de base du chapitre I nous étudierons dans le chapitre suivant (chapitre II) détermination du résultat et son analyse par quelques ratios et marges. Enfin dans notre dernier chapitre qui concerne la pratique nous tacherons d'analyser la rentabilité de la direction de distribution Tizi-Ouzou de SONELGAZ après avoir déterminé son résultat par deux méthodes durant la période de 2015 à 2017 , d'où l'intitulé du chapitre: Détermination du résultat et analyse de la rentabilité de SONELGAZ Tizi-Ouzou durant la période de 2015-2017.

Notre travail est scindé en trois chapitres : le premier intitulé la rentabilité et ses principaux déterminants, le second s'intéresse à la détermination du résultat et l'analyse de la rentabilité et le dernier à l'analyse de la rentabilité au sein de la direction de distribution de l'Electricité et du Gaz de Tizi-Ouzou durant la période de 2015 à 2017.

Chapitre I : La rentabilité et ses principaux déterminants

Introduction

L'entreprise est une entité où sont concentrés des moyens humains, financiers et techniques dans le but produire des biens et des services destinés à un marché. Ces moyens sont utilisés rationnellement en vue d'assurer une productivité éventuelle de l'activité exercée, la croissance et l'exploitation courante de l'entreprise.

La recherche d'une rentabilité est le souci majeur de toute entreprise qui veut maintenir sa pérennité, et assurer son développement. Cependant la rentabilité dépend de certains facteurs que nous aborderons dans ce chapitre.

Section I : Généralités sur la rentabilité

La rentabilité est définie comme étant « le rapport existant entre le résultat obtenu par l'entreprise et les moyens mis en œuvre »¹.

I-1/ Eléments de définition

Selon Alain Charles MARTINET et Ahmed SILEM, la rentabilité est la capacité d'un capital placé ou investi à procurer des revenus exprimés en terme financiers².

Elle est ainsi appréciée de plusieurs manières selon différents auteurs :

- La finalité de toute entreprise est d'être rentable. A priori la mesure de la rentabilité apparait simple : un rapport entre le résultat net et l'ensemble des moyens mis en œuvre. Par contre dès qu'il s'agit de quantifier des divergences apparaissent et frisent le paradoxe des rentabilités facile à définir et à comprendre ; mais difficiles à mesurer et à interpréter. Pour l'actionnaire, le résultat c'est d'abord le dividende qui lui est versé ; pour le financier, c'est le bénéfice net après.

¹CONSO P., HEMECI F.; « Gestion financière de l'entreprise » 10^e édition Dunod, Paris 2002, P.274.

²MARTINET Alain-Charles, SILEM Ahmed ; « lexique de gestion et de management » 8^e Edition DUNOD, P.513.

- La rentabilité représente le rapport entre les revenus d'une société et la somme qu'elle a mobilisée pour les obtenir. Elle constitue un élément privilégié pour évaluer la performance des entreprises.

Le lexique d'économie DALLOZ définit la rentabilité comme celui d'Alain Charles MARTINET : « Cette définition de la rentabilité nous montre qu'elle est un retour sur l'investissement. C'est une définition qui intègre la dimension de performance de l'entreprise comme objectif de l'évaluation de la rentabilité »¹.

Selon TOURNIER, Evaluer la rentabilité d'une entreprise revient à déterminer sa performance. Cette dernière se définit par le degré de réalisation des objectifs que les propriétaires assignent à l'entreprise².

I-2/ Typologie de la rentabilité

Les analystes économiques distinguent 3 types de rentabilité : la rentabilité économique, la rentabilité financière et la rentabilité commerciale.

I-2-1/ La rentabilité économique

La rentabilité économique, c'est la capacité de l'actif économique (actif immobilisé+besoin en fonds de roulement) à dégager un surplus à même d'assurer la rémunération des bailleurs de fonds (actionnaires et prêteurs) qui en assurent le financement³.

Son analyse se caractérise par l'étude du coût, des moyens d'exploitation mis en œuvre, et de la production de la vente ou de la prestation de service réalisé grâce à ses moyens. Elle offre aux dirigeants des indicateurs permettant un contrôle analytique de l'élaboration du résultat et favorise par son caractère plus économique que financier, les études comparatives au sein d'une même branche d'activité et aussi les comparaisons de branche à branche.

La première étape de l'analyse consiste à rapprocher les résultats du volume d'opérations nécessaire à leur réalisation. Ce volume est généralement mesuré par le chiffre d'affaires montant total des ventes réalisées au cours de la période⁴.

¹LOKONON AlscelGilkrst ; L'étude de la rentabilité économique et financière d'une société d'Etat : cas de la société BENINOISE d'énergie Electrique (SBEE), [En ligne], Format PDF, Disponible sur : <http://www.bibliothèque.cesag.s>gestion>Document>. Consulté (21/05/2018), P. 08.

²Idem., P.08.

³MARTINETAlain-Charles, SILEM Ahmed ; Op.cit., P.514.

⁴LUC BOULOT Jean, CRETAL Jean Pierre, JOLIVERJean, KOSKASSylvain ;« Analyse Financière », P.144.

I-2-2/ La rentabilité financière

La rentabilité financière, c'est la capacité des capitaux propre à dégager un surplus après rémunération des capitaux empruntés et constatation d'une dotation affectée à la reconstitution du capital productif¹.

Elle est ainsi le souci de l'investisseur, le prisme à travers lequel les actionnaires qui ont confié un capital à une entreprise apprécient le bien-fondé de leur décision et l'opportunité de son maintien. Cette rentabilité est d'autre part la condition de toute croissance de la firme : pour se développer l'entreprise doit investir et ses investissements doivent être financés.

Dans ce processus un renforcement des fonds propres est inévitable et implique souvent un appel aux actionnaires existants ou à des investisseurs nouveaux. Ces appels seront entendus si la preuve est rapportée que l'entreprise est apte à rémunérer convenablement les fonds apportés. De plus si le taux de rémunération est élevé, les actionnaires accepteront assez facilement de laisser une partie importante du profit leur revenant, à la disposition de l'entreprise renforçant ainsi les moyens de la croissance. La rentabilité financière s'impose donc aux dirigeants, soit comme un objectif final soit comme une contrainte devant être satisfaite.

L'existence d'une rentabilité financière est rassurante pour l'environnement financier ; les prêteurs en particulier car le profit attribuable aux associés est pour eux le gage d'une marge de sécurité face à des modifications des conditions de rentabilité. L'étude de la rentabilité financière vise à apprécier l'enrichissement de l'exercice qui revient aux associés².

I-2-3/ La rentabilité commerciale

La rentabilité commerciale permet de comparer le résultat net de l'entreprise avec son chiffre d'affaires. Ce type de ratio peut être utile pour estimer le risque d'une baisse de chiffre d'affaires pour l'entreprise. Une légère baisse du chiffre d'affaire peut se traduire par des pertes plus ou moins lourdes³.

La rentabilité est un indicateur de performance de l'entreprise. Elle se décompose en deux (02) grands types. Il y'a la rentabilité économique qui mesure la rentabilité de

¹MARTINET Alain-Charles, SILEM Ahmed ; Op.cit., P.156.

²LUC BOULOT Jean, CRETAL Jean Pierre, JOLIVER Jean, KOSKASSylvain ; Op.cit., P.156.

³Edubourse ;Rentabilité commerciale [en ligne] ; (24/11/2001). Disponible sur : <http://www.edubourse.com>> lexique>rentabilité commerciale (consulté le 24 /08/2018).

l'entreprise dans son ensemble sans distinction de l'origine des montants investis ; et la rentabilité financière qui mesure la rentabilité du point de vue de l'actionnaire, en s'intéressant uniquement au rendement des fonds propres. Mais quelles sont les paramètres de la rentabilité ? La réponse à cette question fera l'objet de la section suivante.

Section II : Eléments de détermination de la rentabilité

Savoir à combien s'élèvent les frais d'exploitation de l'entreprise et quels sont les frais liés à la gestion et au financement constitue une information cruciale pour la prise de décision dans tous les types d'organisation, à tous les paliers hiérarchiques. Mais pour que cette information soit pertinente, les gestionnaires doivent comprendre la nature des différents coûts.

Le questionnement sur les coûts est fondamental pour une entreprise dès qu'elle est en interaction avec les concurrents ou qu'elle s'interroge sur le prix acceptable par les clients lors de l'implantation sur un nouveau marché.

Le terme analyse de la rentabilité d'un produit se réfère à la détermination et l'analyse du chiffre d'affaire et les coûts générés par la production de ce bien¹.

II-1/ Les coûts

Nous traiterons les généralités sur l'ensemble des charges, la réparation et leurs gestions.

II-1-1/ Généralités sur les charges et les coûts

II-1-1-1/ Charges, coûts et objet de coûts

Les charges correspondent à un facteur d'appauvrissement pour l'entreprise ; elle contribue à diminuer le résultat de l'exercice².

Uncoût est une somme de charges engagées en vue de la réalisation d'un objectif défini. Les responsables ont besoin de savoir combien coûte une certaine chose (telle qu'un nouveau

¹ALAZARD Claude, Sabrine SEPARI ; « Contrôle de gestion, manuel et application » 2^e Edition DUNOD, P.47.

²Gérard MELYON ; Comptabilité analytique, 3^e Edition, P.10.

produit, une machine, un service ou un processus). On appelle cette chose un objet de coût. Elle est caractérisée par le besoin d'en calculer distinctement le coût¹.

II-1-1-2/ Inducteur de coûts

Les efforts de réduction des coûts font souvent ressortir deux problèmes majeurs :

- le rôle essentiel des activités à valeur ajoutée, c'est –à dire des activités que les clients considèrent comme ajoutant de la valeur aux biens ou services qu'ils achètent ;
- le recours aux inducteurs de coûts pour gérer avec efficacité ces activités à valeur ajoutée.

Un inducteur de coût est un facteur qui a une incidence sur le coût total de l'objet de coût considéré. Les coûts qui ne varient pas à court terme sont donc dépourvus d'inducteur à court terme, mais peuvent cependant avoir un inducteur de coût dans le long terme.

Le tableau, ci-après présente des exemples d'inducteurs de coûts dans chacune des fonctions constructives de la chaîne de valeur. Certains inducteurs sont des inducteurs financiers produits par le système comptable (tels que les charges de main- d'œuvre directe ou le chiffre d'affaires), tandis que d'autres sont des variables non financières (telles que le nombre de composants par produit ou le nombre d'appels à un service).²

¹HORNGREN Charles, BHIMANI Alnoor, DATAR Srikant, FOSTER George; Op.cit.,P.32.

²Idem.,P.32.

Tableau N° 01 : Exemple d'inducteurs de coûts relatifs aux fonctions de la chaîne de valeur*

Fonction	Inducteur de coût
.Recherche et développement	.nombre de projets de recherche .heures de travail pour un projet .complexité technique des projets
.Bureau d'études des produits, services et procédé	.nombre de produits à étude .nombre de composants par produit .nombre d'heures de travail au bureau d'études
.production	.nombre d'unités produites .charges de la main-d'œuvre directe de production .nombre de lancement de séries .nombre d'ordre de modification de fabrication
.Marketing	.nombre de campagnes publicitaire .nombre de vendeurs
.Logistique commerciale	.chiffre d'affaire .nombre d'articles vendus .nombre de clients
.Après-vente	.poids des articles vendus .nombre d'appels au service .nombre d'objets traités. .heures de travail de service

Source: Charles HORNGREN, Alnoor BHIMANI, Srikant DATAR, George FOSTER;« Comptabilité de gestion » 3^e édition Pearson Education, P. 32.

*La chaîne de valeur, selon Michael PORTER dans son ouvrage « l'avantage concurrentiel », est un instrument qui permet de positionner l'ensemble des activités de la firme pour visualiser les efforts qu'elles devront accomplir afin de réduire ses coûts pour ainsi dégager un certain niveau de marge.

II-1-1-3/ Gestion des coûts

La gestion des coûts désigne l'ensemble des actions menées par les gestionnaires dans le but de satisfaire les clients tout en s'efforçant de réduire continuellement et de maîtriser les

coûts. Il faut faire attention au rôle des inducteurs de coûts dans la gestion des coûts. Un changement dans un inducteur ne se répercute pas nécessairement sur le coût total¹.

II-1-2/ Les charges directes /charges indirectes et les critères de classement

Le coût a été défini comme un ensemble de charges relatives à un objet de coût, ce sous-titre traite de la traçabilité des charges encourues au sein d'une organisation, c'est-à-dire la possibilité de les rattacher à un objet dont on veut mesurer le coût². Ainsi il est essentiel de savoir si la relation entre une charge et un objet de coût déterminé est directe ou si elle est indirecte.

II-1-2-1/ Les charges directes

Les charges directes relatives à un objet de coût sont des charges dont la relation avec cet objet peut être clairement établie pour un coût économiquement acceptable³. En effet une charge directe est une charge qui peut être affectée sans ambiguïté au coût d'un produit (matières premières, salaire d'un ouvrier ne travaillant que sur un produit etc.)⁴.

II-1-2-2/ Les charges indirectes

Les charges indirectes relatives à un objet de coût sont les charges en relation avec cet objet du coût, mais pour lesquelles cette relation ne pourrait être précisée sans que son coût soit prohibitif. Elle nécessite ainsi un calcul intermédiaire pour être imputées au coût d'un produit déterminé. Les charges indirectes sont réparties entre les objets de coûts par le biais d'une formule de calcul.

Supposons que l'objet de coût soit une raquette de tennis. La valeur de la fibre de carbone entrant dans la fabrication de cette raquette est une charge directe. Pourquoi ? Parce que la relation entre la matière consommée et la raquette est évidente. Par contre, les charges d'éclairage de l'usine sont des charges indirectes pour la raquette. Pourquoi ? Parce que, bien que l'éclairage contribue à la fabrication des raquettes (les ouvriers ont besoin de voir clair),

¹HORNGREN Charles, BHIMANI Alnoor, DATAR Srikant, FOSTER George; Op.cit., P.32.

²DE RONGE Yves ; « comptabilité de gestion » 3e Edition, P.42.

³Ibid., P.33.

⁴LEGALLO Laurence ; Cours Analyse des coûts, [En ligne] ,¹ère Année DUT GEA.2005/2006, Format PDF, Disponiblesur : www.iutbayonne.univ-pau.fr/~legallo.

il n'est pas possible de déterminer précisément pour quelle part l'éclairage a contribué à la fabrication de telle raquette en particulier¹.

II-1-2-3/ Les Critères du classement en charges directes et indirectes

Plusieurs critères interviennent dans le classement des charges en charges directes ou indirectes :

a) L'importance relative de la charge considérée

Pour déterminer la relation entre une charge et un objet, le coût du traitement de l'information est d'autant mieux accepté qu'il s'agit d'une charge d'un montant élevé. Prenons l'exemple d'une commande par correspondance dans une entreprise de VPC. On pourrait vraisemblablement déterminer les frais d'expédition des paquets à chacun des clients pour un coût de cette information qui soit acceptable. Au contraire la valeur du papier de la facture jointe au paquet est considérée comme une charge indirecte. Il serait on effet trop onéreux de déterminer la valeur du papier individuellement pour chaque client. L'avantage de connaître la valeur exacte, disons 0.05 euros, du papier joint à un paquet déterminé ne justifie pas les frais et le temps qu'il faudrait consacrer à la recherche de cette information.

b) Techniques disponibles pour la saisie de l'information

Le progrès technique accroît le nombre de cas où les charges sont considérées comme directes. Les codes-barres, par exemple, permettent à de nombreuses usines d'affecter directement certaines fournitures au coût des produits alors qu'auparavant, ces fournitures étaient classées parmi les charges indirectes.

c) Aménagement et installation

Les aménagements et les installations peuvent avoir une incidence sur le classement des charges. Par exemple, le classement dans les charges directes est favorisé si certains locaux sont affectés exclusivement à un produit spécifique ou à un objet de coût spécifique tel qu'un client particulier.

d) Accords contractuels

¹HORNGREN Charles, BHIMANI Alnoor, DATAR Srikant, FOSTER George; Op.cit, P.33.

Un contrat stipulant qu'un composant particulier (un processus Intel Pentium) est réservé à la fabrication d'un produit spécifié (un ordinateur IBM PC) a pour conséquence le classement de ce composant comme charge directe pour ce produit.

Nous observons qu'une charge donnée peut être à la fois directes et indirectes. Comment cela ? Le classement comme charges directes ou indirectes dépend du choix de l'objet de coût. Par exemple, le salaire du chef d'un atelier de montage chez Renault peut être une charge directe par rapport à l'atelier de montage et une charge indirecte par rapport à la Renault Laguna¹.

II-1-3/ Lois de variation des charges

Dans de nombreuses organisations, une des clés d'une bonne maîtrise de la performance est une compréhension suffisamment fine du comportement des coûts, et en particulier, de leurs lois de variabilité. Dans l'industrie manufacturière caractérisée par une production de masse de produits standardisés, le principal inducteur de coût des produits fabriqués était le volume de fabrication. Dans cet univers, la modélisation classique du comportement des coûts suite à une modification du niveau d'activité, mesuré par le volume de production, distinguait entre :

- les charges qui varient avec les changements dans le volume de production, dites les charges variables ou proportionnelles;
- les charges qui restent inchangées quel que soit le volume de production qui sont, les charges fixes.

II-1-3-1/ Charges variables et charges fixes

Les systèmes de comptabilité de gestion enregistrent le coût d'acquisition des ressources et suivent leur affectation finale. Ce suivi permet aux gestionnaires de comprendre le mode de variation des charges. Considérons les deux principales lois de variation des charges.

Une charge variable est une charge qui varie proportionnellement à la variation d'un inducteur de coût, ces charges sont en fonction de l'activité de l'entreprise (matières premières, énergie, ...).

¹HORNGREN Charles, BHIMANI Alnoor, DATAR Srikant, FOSTER George; Op.cit, P.33-35.

Par exemple : « Si Renault achète un volant à 60 euros l'unité pour chacune des Laguna, le montant total des achats de volants seront de 60 fois le nombre de voitures produites. Ceci est un exemple de charge variable (ici la charge totale est proportionnelle au nombre de voitures) tandis que la charge variable unitaire (par voiture) est indépendante du nombre de voiture produites. Un autre exemple de charge variable serait celui d'une commission sur vente de 5% du chiffre d'affaire réalisé par le vendeur ».

Une charge fixe est une charge qui reste invariable malgré les variations d'un inducteur de coût, ce sont des charges qui restent constantes quelque soit le volume d'activité de l'entreprise (loyer, amortissement, services administratifs).

Supposons par exemple que : « Renault dépense en un an 200 millions d'euros pour la location et l'assurance des installations où sont construites ses Laguna. Ce sont là deux exemples de charges fixes : la charge totale reste inchangée sur un certain intervalle de variation de l'inducteur de coût et pour une période de temps donnée. La charge fixe par unité produite diminue à mesure que l'inducteur de coût s'accroît. Si, par exemple, Renault construit 100 000 voitures Laguna par an dans cette usine, la charge fixe de location et l'assurance est de 2 000 euros par voiture (200 millions /100 000). Par contre, si 500 000 véhicules sont produits, la charge fixe par véhicule n'est que de 400 euros ».

Il ne faudrait pas croire que telles ou telles charges sont variable ou fixes par nature. Prenons l'exemple des charges de main-œuvre. Ces charges seraient entièrement variables si les ouvriers étaient payés à la pièce. En revanche, les charges de main-œuvre sont considérées comme fixe dans le cas, le plus fréquent, où la rigidité des conditions d'emploi empêche l'employeur d'affecter les ouvriers en fonction des besoins¹.

II-1-3-2/ Les raisons du classement en deux catégories

Les définitions des charges variables et charges fixes reposent sur les hypothèses implicites suivantes :

- Le classement des charges fixes ou variables est en fonction de l'objet de coût considéré ;
- La période de temps doit être précisée. Considérons les 200 millions d'euros de loyers et de prime d'assurances payés par Renault pour l'usine des Laguna. Ce montant a été

¹HORNGREN Charles, BHIMANI Alnoor, DATAR Srikant, FOSTER George; Op.cit., P.

fixé pour un an. Pour un trimestre, les charges fixes ne s'élèveraient qu'à 50 millions d'euros.

- Les charges totales sont linéaires, c'est-à-dire que la fonction numérique donnant le total des charges variables ou le total des charges fixes en fonction d'un inducteur de coût, est présentée graphiquement par une ligne droite continue.
- On ne tient compte que d'un seul indicateur de coût. L'incidence éventuelle d'autres indicateurs sur le total des charges est considéré comme constante ou non significative.
- La variation de l'inducteur de coût est limitée à un certain intervalle¹.

II-1-3-3/ Relations croisées entre les catégories de charges

Nous avons présenté deux sortes de classement des charges : directes et indirectes, variables et fixes.

Les charges peuvent être à la fois :

- Directes et variables ;
- Directes et fixes ;
- Indirectes et variables ;
- Indirectes et fixes ;

Tableau N° 02: Exemples de relations croisées entre les charges directes /indirectes et les charges fixes/variables :

Relation entre les charges et les objets de coûts			
		Charges directes	Charges indirectes
Comportement des charges	Charges variables	Objet de coût : voiture assemblée exemple : pneumatiques montés sur la voiture.	Objet de coût : voiture assemblée, exemple : prix de l'énergie, la consommation étant mesurée seulement au niveau de l'usine
	Charges fixes		

¹HORNGREN Charles, BHIMANI Alnoor, DATAR Srikant, FOSTER George; Op. cit., P.38.

	Charges fixes	Objet de coût : service marketing exemple : loyer annuel des voitures utilisées par les VRP	Objet de coût : service marketing, exemple : contribution mensuelle du service marketing au coût des ordinateurs centraux de l'entreprise.
--	---------------	---	--

Source: Charles HORNGREN, Alnoor BHIMANI, Srikant DATAR, George FOSTER; « Comptabilité de gestion » 3^e édition Pearson Education, P. 39-40.

II-1-4/ Détermination des coûts

En plus des objets de coût, les charges directes et les charges indirectes à l'égard d'un objet de coût, il y'a trois concepts qui ont aussi une importance pour la détermination des coûts : le centre d'analyse, l'unité d'œuvre et le coût d'unité d'œuvre.

II-1-4-1/ Centre d'analyse

C'est un regroupement de charges indirectes. La taille des centres d'analyses est très variable. Elle peut être large (ex : centre regroupant l'ensemble de fonctionnement de télécommunication de toute une entreprise) ou, au contraire, étroite (ex : charges de fonctionnement de la voiture VRP).

II-1-4-2/ L'unité d'œuvre

C'est une variable mesurable au prorata de laquelle des charges indirectes regroupées dans un centre d'analyse sont imputées à des objets de coût. Cette variable peut être financière ou non financière. Dans le cas où la variable est non financière, l'unité d'œuvre est exprimée en unité physique (heure, kilogramme, unités, etc.). Dans le cas où la variable est financière, l'unité d'œuvre est exprimée en valeur (chiffre d'affaire, total des coûts de production, charges de main-d'œuvre etc.). L'unité d'œuvre est choisie en raison du lien de causalité qui lie la variable qu'elle mesure avec le niveau des charges du centre d'analyse. Une « bonne » unité d'œuvre est un inducteur de coût (A. Burlaud et al. 1995) (ex : les fonctionnements d'un véhicule seront réparties entre les secteurs de vente au prorata des kilomètres parcourus). On emploie le mot « imputation » pour désigner la répartition des charges d'un centre d'analyse par l'intermédiaire d'une unité d'œuvre.

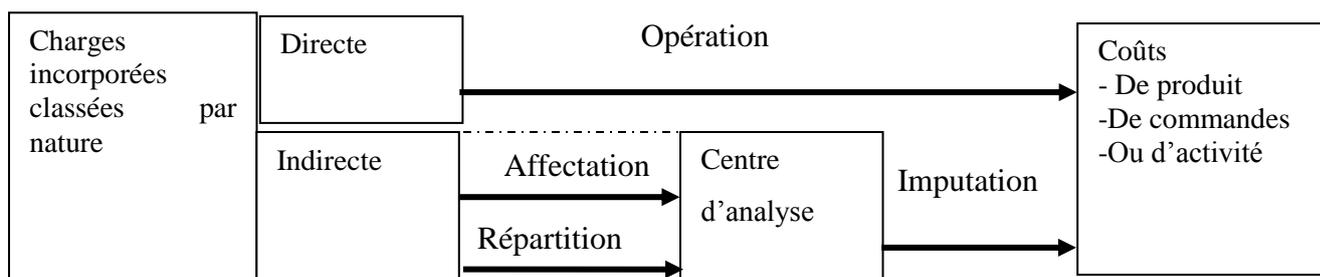
II-1-4-3/ Le coût d'unité d'œuvre

Pour une période donnée, le coût d'unité d'œuvre est le quotient du total des charges réparties dans un centre d'analyse par le nombre d'unité d'œuvre de ce centre. Le coût d'unité d'œuvre est exprimé en valeur (ex : si les charges indirectes du mois pour le fonctionnement du véhicule s'élève à 16 800 € avec 8 000 Km parcourus, le coût d'unité d'œuvre du centre « fonctionnement du véhicule » est égal à $16\ 800 / 8\ 000 = 2.10\ \text{€}$)¹.

II-1-5/ Affectation, répartition et imputation des charges

L'affectation d'une charge est l'inscription immédiate, sans intermédiaire, du montant de cette charge dans le coût d'un objet. La répartition d'une charge est l'inscription d'une fraction de cette charge dans le coût d'un objet, à la suite d'un calcul intermédiaire fondé sur des conventions qui sont discutables.

Figure N° 01: Exemple de représentation des charges aux coûts



Source : Florence DUCREAU, Michel BOUTRY. Charge directe et indirecte. [En ligne].A.E.I-Université NANCY 2. P. 02.

Si les charges directes sont immédiatement inscrites de leur montant dans le coût d'un objet, les charges indirectes par contre font l'objet d'un traitement intermédiaire dans les centres d'analyse. Cette démarche a pour finalité de répartir les charges indirectes dans les centres d'analyse en vue de leur imputation aux coûts. Ainsi ces centres sont utilisés pour traiter les charges indirectes.

II-1-5-1/ La répartition primaire des charges indirectes

Deux traitements sont possibles.

¹HORNGREN Charles, BHIMANI Alnoor, DATAR Srikant, FOSTER George; Op.cit., P. 62.

- L'affectation à un ou plusieurs centres lorsqu'on peut mesurer les prestations par chaque centre :
 - ✓ Les rémunérations sur la base de fiches journalières indiquant le poste de travail tenu par chaque salarié ;
 - ✓ Les fournitures et matières consommables sur la base de bon de sortie magasin indiquant la destination (exemple : nombre de bidons de solvants) ;
 - ✓ L'électricité, le téléphone lorsque chaque centre d'activité est équipé d'un compteur spécifique.
- La répartition entre plusieurs centres au moyen d'une « clé » lorsqu'on ne dispose pas d'instrument de mesure :
 - ✓ Les rémunérations prorata de la main d'œuvre directe ;
 - ✓ Les fournitures et matières consommables au prorata du nombre d'heures machine ;
 - ✓ L'électricité au prorata des puissances installées, le téléphone au prorata de la main d'œuvre directe ;
 - ✓ L'assurance des locaux (jamais affectable) au prorata de leur surface.

Chaque entreprise choisit pour chaque élément de charge le critère de répartition qui lui paraît le plus pertinent.

Les résultats du traitement sont présentés dans un « tableau de répartition des charges indirectes ». Le total des charges figurant dans chaque centre d'analyse est appelé « total de la répartition primaire » et correspond au coût de ce centre.

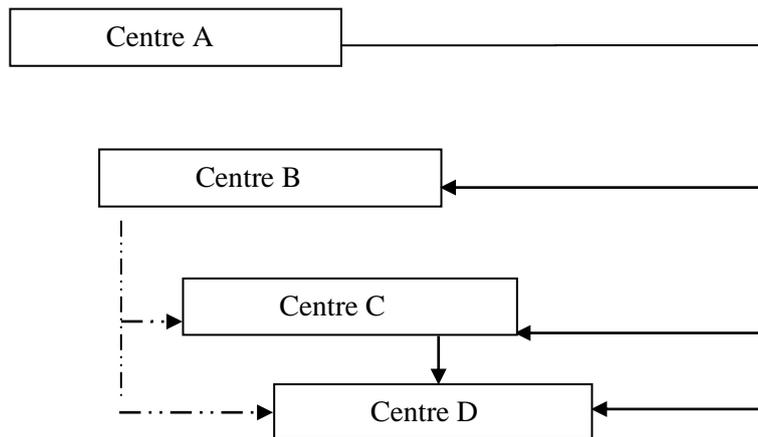
II-1-5-2/ La répartition secondaire des charges indirectes

Le total de la répartition primaire pour les « centres auxiliaires » est transféré aux autres centres (auxiliaires et principaux) en fonction des prestations fournies (mesurées en unité d'œuvre pour les centres auxiliaires opérationnels, ou en taux de frais pour les centres auxiliaires de structure).

- Le total du centre d'analyse relatif à la gestion des ressources humaines est transféré à tous les centres utilisant de la main d'œuvre, par exemple, au prorata des effectifs, les heures, voire des rémunérations ;
- Le total du centre d'analyse relatif à la maintenance du matériel est transféré à tous les centres utilisant du matériel, par exemple, au prorata des heures machine (heures de fonctionnement), voire de la valeur des matériels ;

- Le total du centre d'analyse relatif à la maintenance des bâtiments est transféré à tous les centres, par exemple, au prorata des surfaces occupées ;
- Deux méthodes peuvent être mises en œuvre :
 - ✓ Transfert en cascade : « le coût constaté de chaque centre à un niveau de calcul est transféré au suivant sans retour en arrière »

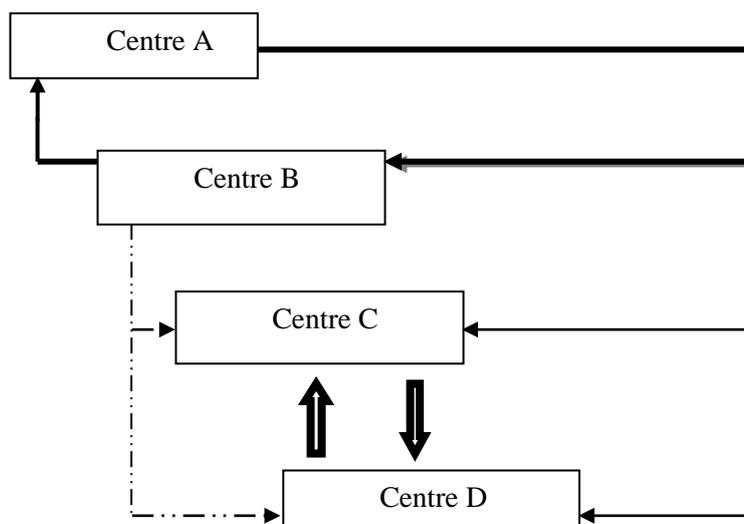
Figure N° 02: Exemple sur Transfert en cascade des coûts



Source : Florence DUCREAU, Michel BOUTRY. Leçon : le traitement des charges dans les centres d'analyse, [En ligne], A.E.I-Université NANCY 2, P. 02.

- ✓ Prestation réciproques : il arrive que les centres auxiliaires se fournissent réciproquement des prestations pour procéder au transfert, on a recours à l'une des méthodes suivantes :
 - Méthode des itérations : on procède à des itérations successives jusqu'à ce que l'écart ne soit plus significatif ;
 - Méthode des taux standards : méthode recommandée par le PCG, la plus commode mais la plus usitée ;
 - Méthode algébrique : on construit un système d'équations du premier degré comprenant autant d'inconnues qu'il y'a de centre d'analyse auxiliaires concernés par les transferts croisés.

Figure N°03: Exemple sur la Prestation réciproques



Source : Florence DUCREAU, Michel BOUTRY ; Leçon : Le traitement des charges dans les centres d'analyse, [En ligne], A.E.I-Université NANCY 2, P. 02.

A l'issue de cette répartition, les totaux des centres d'analyse auxiliaires sont nuls, leur montant ayant été totalement transférés aux centres principaux. Le total des coûts de ces centres principaux est appelé « total de la répartition secondaire ». Le total général des charges après répartition secondaire est égal au total général des charges après répartition primaire.

Certaines applications de la méthode ABC acceptent la distinction entre activités principale et activités secondaires (ou activités « ressource »). Ces activités secondaires sont transférées aux activités principales suivant un processus strictement identique. Le transfert se faisant alors au prorata des inducteurs de coût de ces activités secondaires¹.

II-1-5-3/ L'imputation aux coûts

L'unité d'œuvre (centre principaux opérationnels) ou le taux de frais (centre principaux de structure) permettent de mesurer l'activité des centres principaux et d'imputer aux coûts des produits, une quote-part des charges indirectes après répartition secondaire.

On obtient le coût de l'unité d'œuvre par la formule suivante :

$$\frac{\text{Montant total des charges du centre d'analyse après répartition}}{\text{Nombre d'unités d'œuvre du centre}}$$

¹DUCREAU Florence, BOUTRY Michel ; Leçon : le traitement des charges dans les centres d'analyse, [En ligne], A.E.I-Université NANCY 2, P. 01, Format PDF, Disponible sur : <http://ressources.aunege.fr/res/Lecon-1-11>.

On obtient le taux de frais par la formule suivante :

$$\frac{\text{Montant total des charges du centre d'analyse après répartition}}{\text{Montant monétaire de l'assiette de répartition}} \times 100$$

On connaît par mesure ou comptage le nombre d'unité d'œuvre ou l'assiette relative à chaque produit, service ou commande. L'imputation aux coûts se fait en multipliant ce nombre ou cette assiette par le coût d'unité d'œuvre ou par le taux de frais.

Dans la méthode ABC, par le même procédé appliqué

- Aux activités principales, on arrive au coût de l'inducteur ;
- Aux activités de soutien, on arrive également à un taux de frais¹.

II-2/ Le chiffre d'affaires

Selon le dictionnaire de économie de LAROUSSE éd 2000 « le chiffre d'affaires est le total des ventes d'une entreprise calculé en hors taxe ou non».

Le chiffre d'affaires permet d'évaluer le niveau de l'activité courante d'une entreprise. Il sert de base de calcul de nombreux ratios financiers et représente le premier indicateur de performance des ventes d'une entreprise. C'est la somme des montants de ventes des produits et des prestations de service réalisées par une entreprise au cours d'un exercice comptable (d'une durée d'un an plus souvent). Cette donnée constitue notamment une indication sur le volume d'affaire généré par l'activité de l'entreprise. Le chiffre d'affaire est donc l'un des témoins (parmi d'autres) de la dimension d'une entreprise.

Il se calcule en multipliant le nombre de produit vendus (prestations fournies) par leur prix de vente respectifs.

II-2-1/ Le prix de vente

C'est un prix proposé par un vendeur à un acheteur. Les principaux paramètres d'une politique de prix sont : les clients, les concurrents et les coûts².

¹Idem., P.02.

²HORNGREN Charles, BHIMANI Alnoor, DATAR Srikant, FOSTER George; Op.cit., P.398-399.

II-2-1-1/ Les clients

Il faut toujours aborder les problèmes de prix en se plaçant du point de vue du client. Une augmentation de prix peut pousser les clients à refuser les produits de l'entreprise et à choisir des produits concurrents ou des produits de substitution.

II-2-1-2/ Les concurrents

Les réactions des concurrents ont une incidence sur la politique des prix. L'entreprise peut baisser le prix de ses produits pour rester compétitive. Une entreprise bien informée sur ses concurrents (technologie, capacité de production, politique de gestion) est en mesure d'estimer leurs coûts, ce qui est une information précieuse pour fixer ses propres prix.

L'analyse de concurrence a plusieurs facettes. De nombreuses entreprises dans le monde ont créé des services chargés de rechercher des informations sur leurs concurrents (résultats financiers, dépôts de brevets, techniques employées, chiffre d'affaires et leurs structures de coûts, alliances stratégiques).

Les concurrents eux-mêmes, leurs clients, leurs fournisseurs et leurs anciens salariés constituent d'importantes sources d'informations. Un autre moyen pour se renseigner consiste à étudier des produits concurrents afin d'intégrer ce qu'ils ont de meilleur dans la conception de nos propres produits.

La concurrence s'étend au-delà des frontières. Quand sa capacité de production ne peut être absorbée par le marché national, la politique de prix d'une entreprise devient souvent agressive sur ses marchés d'exportation. Aujourd'hui, les dirigeants d'entreprise considèrent ces questions à l'échelle mondiale et ils tiennent compte, aussi bien de leurs concurrents étrangers que de leurs concurrents nationaux, pour élaborer leur politique de prix.

II-1-1-3/ Les coûts

Les entreprises fixent habituellement des prix supérieurs au coût de revient. L'analyse de la loi de variation des charges permet d'évaluer le résultat des différentes combinaisons du prix et de volume des ventes d'un produit déterminé.

La théorie économique et les études de cas sur la prise de décision en matière de prix montrent que les entreprises attribuent un poids différent aux trois paramètres : client, concurrents et coûts. Prenons le cas du groupe d'assurances Royal and Sun Alliance où « les

prix sont décidés en fonction de la rentabilité plutôt que du maintien des parts de marché » (rapport annuel, 1999, p.5). Au contraire, diversia.com, une entreprise espagnole de vente en ligne, offre un bon d'achat d'une valeur de 18€ à quiconque s'enregistre sur son site. En l'espace de cinq semaines, 60 000 personnes se sont enregistrées (The Industry Standard Europe, 11 janvier 2001, p.41). La stratégie de ces deux entreprises est nettement différente. Les entreprises, qui vendent des produits de base (blé, riz, soja, etc.) sur des marchés très concurrentiels, doivent accepter le prix déterminé par les forces du marché. Néanmoins, elles décident des quantités qu'elles offrent à la vente, compte tenu de leurs coûts.

Sur des marchés moins concurrentiels, le prix résulte de la rencontre entre la demande et l'offre du produit. Les clients exercent une action sur les prix parce qu'ils ont une incidence sur ce qui a une incidence sur la demande et sur le prix.

Il est important pour satisfaire le client, de diminuer les prix tout en améliorant la qualité, ce qui implique une réduction des coûts. Le progrès continu à l'intérieur de l'entreprise est la clé de la maîtrise des coûts.

II-2-2/ Le volume de vente

C'est la quantité de produit écoulé à un prix donné c'est-à-dire le nombre de produit ou de services commercialisés (produit acheté par les clients) pendant une période donnée.

La rentabilité de l'entreprise est influencée par le chiffre d'affaires et les coûts. Le chiffre d'affaires est le produit de la quantité vendue et du prix de vente au cours d'une période. Cependant, si le prix de vente peut être maintenu constant pendant une période donnée, les coûts par contre sont calculés chaque année et nécessite une parfaite maîtrise.

Conclusion

En somme, la rentabilité qui peut être définie comme, l'aptitude de l'entreprise à secréter un résultat exprimé en unité monétaire dépend du :

- chiffre d'affaires qui est l'évaluation du nombre de produit vendu par rapport à un prix de vente donné. Ce prix dépend de la concurrence, les clients et les coûts.
- coût qui est un ensemble de charges pouvant être fixe (charge de structure) ou variable (charge opérationnelle) et directe ou indirecte en matière de traçabilité.

Analyser la rentabilité revient à déterminer et évaluer le résultat par rapport à certaines informations provenant des documents comptable de l'entreprise. Comment peut-on

déterminer le résultat ? Quelle analyse peut-on en faire par rapport à la rentabilité? Notre prochain chapitre apportera des éléments de réponse à ces questions.

Chapitre II : Détermination du résultat et l'analyse de la rentabilité

Introduction

L'entreprise est dans l'obligation de réaliser une rentabilité aussi forte que possible des capitaux engagés afin d'assurer sa pérennité. Etudier la rentabilité d'une entreprise, c'est d'apprécier son aptitude à dégager des profits. Ces profits sont mesurés à partir des méthodes de détermination des coûts, et doivent faire l'objet d'une analyse par rapport aux moyens économiques et financiers mis en œuvre pour les réaliser.

De ce fait il s'agira dans ce chapitre d'étudier les méthodes de détermination des coûts dans une première section et d'analyser la rentabilité dans la seconde.

Section I : Les méthodes de détermination des coûts

Le résultat dépendant du chiffre d'affaires et des coûts engendrés depuis l'achat de matière jusqu'à la commercialisation d'un produit, nous aborderons ici les différentes méthodes de calcul des coûts.

L'existence de coûts divergents dans leur nature et leur comportement va induire des méthodes variées de calcul selon que l'on prendra en compte telle ou telle catégorie. Ces méthodes sont complétées par des améliorations ponctuelles ou des techniques d'analyse destinées à la prise de décision dans un contexte spécifique : ce sont des méthodes dérivées des principales qui sont la méthode du coût complet et la méthode du coût partiel.

I-1 /Les principales méthodes de calculs de coût

A partir du croisement des charges fixes, charges variables et les charges directes, charges indirectes, on débouche sur deux ensembles de méthodes fondées sur des calculs de coûts complets et de coûts partiels.

I-1-1/ La Méthode du Coût Complet

I-1-1-1 / Définition

C'est une méthode de calcul des coûts qui à chaque stade du processus industriel ou commercial prend en compte la totalité des charges le concernant. Le coût complet sera dit traditionnel s'il est calculé exclusivement à partir des charges de la comptabilité générale. Il sera dit économique s'il intègre des modifications de charges permettant de mieux cerner la réalité de l'entreprise¹.

I-1-1-2 /Principe de la méthode

Le principe de la méthode du coût complet est fondé sur une prise en compte complète des coûts directs et des coûts indirects de l'entreprise, par le biais d'une répartition préalable pour les seconds, dans des « centres d'analyse ». Cette méthode préconise un calcul par stade de fabrication qui doit respecter la réalité du processus de chaque entreprise².

I-1-1-3 /La démarche de la méthode du coût complet

Cette méthode passe par le traitement des charges indirectes puis l'enchaînement des coûts pour aboutir à la détermination du résultat.

a/ Le traitement des charges indirectes

La méthode des coûts complets partage les charges incorporables en charges directes et charges indirectes, et préconise pour les charges indirectes un traitement spécifique précédemment évoqué dans notre travail : l'affectation, répartition et imputation.

b/ L'enchaînement des calculs analytiques

La méthode du coût complet préconisée par le plan comptable définit un calcul de coûts par stade de fabrication qui doit respecter le processus de production de chaque entreprise. Ainsi les calculs suivent pas à pas le processus de fabrication, et un résultat par produit (ou par service) est déterminé.

¹MARTINET Alain-Charles, SILEM Ahmed ; Op.cit., P.164-165.

²Idem., P. 165.

b 1 /Coût d'achat

Le coût d'achat est un coût qui regroupe les charges relatives à la fonction approvisionnement de l'entreprise.

Le coût d'achat est constitué des charges directes et indirectes d'approvisionnement.

Les **charges directes** d'achat sont :

- les achats nets valorisés hors taxes tels qu'ils ressortent des factures fournisseurs ;
- les frais directs d'achat à savoir les transports, les droits de douane, commissions et courtages.

Les **charges indirectes** sont essentiellement les coûts des centres d'analyse d'approvisionnement: réception, contrôle ou manutention. Le coût pris en compte est imputé en fonction du nombre d'unités d'œuvre consommées par les produits¹.

$$\text{Coût d'achat} = \text{Prix d'achat} + \text{Charges directes d'achat} + \text{Charges indirectes d'achat}$$

Cependant il est à noter que le calcul des coûts d'achats ne pose aucun problème pour le calcul des coûts suivants néanmoins on rencontre une incertitude pour l'évaluation des sorties de stock. La question à savoir à quel prix faut-il valoriser les sorties de stock se pose.

A cet effet il existe différentes méthodes qui sont :

➤ **Le coût moyen unitaire pondéré périodique**

Les sorties de stock ne sont valorisées qu'en fin de période. Elles le sont toutes au même coût unitaire donné par la formule :

$$CMUPP = \frac{\text{Valeur du stock initial} + \text{Valeur des entrées}}{\text{Quantité en stock initial} + \text{Quantité entrée}}$$

La période retenue est celle qui correspond au calcul des coûts. Durant la période, on enregistre les entrées en quantité. Ces dernières sont valorisées en fin de période par le calcul des coûts du stade précédent. Les sorties et le stock final ne sont valorisés et connus qu'en fin de période.

¹ALAZARD Claude, SEPARI Sabine ; « Contrôle de gestion, manuel et application », 2^e Edition Dunod, P. 77

➤ **Premier entré, premier sorti**

Dans cette méthode également appelée FIFO (first in, first out), chaque lot entré est fictivement individualisé. Les sorties sont ensuite valorisées en épuisant les lots en stock du plus ancien au plus récent.

➤ **Coût moyen unitaire pondéré après chaque entrée :**

On calcule un coût moyen unitaire pondéré après chaque entrée et, entre deux entrées, toutes les sorties sont évaluées au dernier coût moyen calculé¹.

$$CMUP = \frac{\text{valeur du stock avant l'entrée} + \text{valeur de l'entrée}}{\text{quantité en stock avant l'entrée} + \text{quantité entrée}}$$

➤ **Dernier entré, premier sorti :**

Dans cette méthode également appelée LIFO (last in, first out), les lots entrés sont individualisés mais on les épuise du plus récent jusqu'au plus ancien.

➤ **L'évaluation à un coût de remplacement :**

Dans cette méthode parfois appelée NIFO (next in, first out), on ne tient pas compte de la valeur réelle des entrées. On évalue les sorties à une valeur de remplacement (à partir du cours du jour pour les matières premières par exemple).

*Cependant, qu'elle que soit la méthode utilisée, une règle essentielle doit être respectée. Il faut toujours observer l'égalité (en quantité et en valeur)² :

$$\text{Stocks initial} + \text{entrées} - \text{les sorties} = \text{stock final}$$

b 2/ Coût de production

Le coût de production est un coût qui intègre, outre la consommation des matières consommées, les charges de production relatives au produit.

L'élaboration d'un coût de production est plus ou moins complexe selon l'existence au sein de la phase de fabrication d'encours ou de produits secondaires.

Le coût de production est constitué des charges directes et indirectes de production.

¹DUDRULLE Louis, JOURDAIN Didier ; Comptabilité analytique de gestion, 5^e Edition, Dunod, P. 36-37.

²Idem., P.38-39.

Les **charges directes** de production sont :

- matières, produits et emballages de conditionnement valorisés au coût de sortie du stock ou au coût d'achat pour les articles qui ne sont pas stockés ;
- les frais directs de production, essentiellement le coût de la main-d'œuvre directe des ateliers.

Les **charges indirectes** sont les coûts des centres d'analyse de production : usinage, montage, finition. Le coût des centres est imputé d'après les unités d'œuvre utilisées pour réaliser le produit¹.

$$\text{Coût de production} = \text{Coût d'achat des matières premières utilisées (CAMPU)} \\ \text{ou consommées (CAMPC)} + \text{Charges de main d'œuvre directe de production} \\ + \text{Charges indirectes de production imputées}$$

b 3/ Coût hors production

C'est un coût autonome qui globalise les charges relatives aux différentes opérations de distribution. Comme tous les coûts, il peut être composé de :

- **charges directes** : frais de personnel, de publicité et des emballages de conditionnement consommés dans la mesure où ils n'ont pas été intégrés dans les charges indirectes ;
- **charges indirectes** : coût des centres de distribution (études de marché, magasinage, après-vente, etc.).

Les coûts hors production (composé du coût de distribution et une quote-part du coût des centres de structure), sont ainsi inclus au coût de revient².

b 4/Coût de revient

Le coût de revient représente tout ce qu'a coûté un produit, une commande... au stade final, distribution comprise. Il est donc une somme de coûts n'intéressant par définition que des produits, commandes... vendus :

- le coût de production ;

¹ALAZARD Claude, SEPARI Sabine ; Op.cit., P.85-86.

²Idem., P.91.

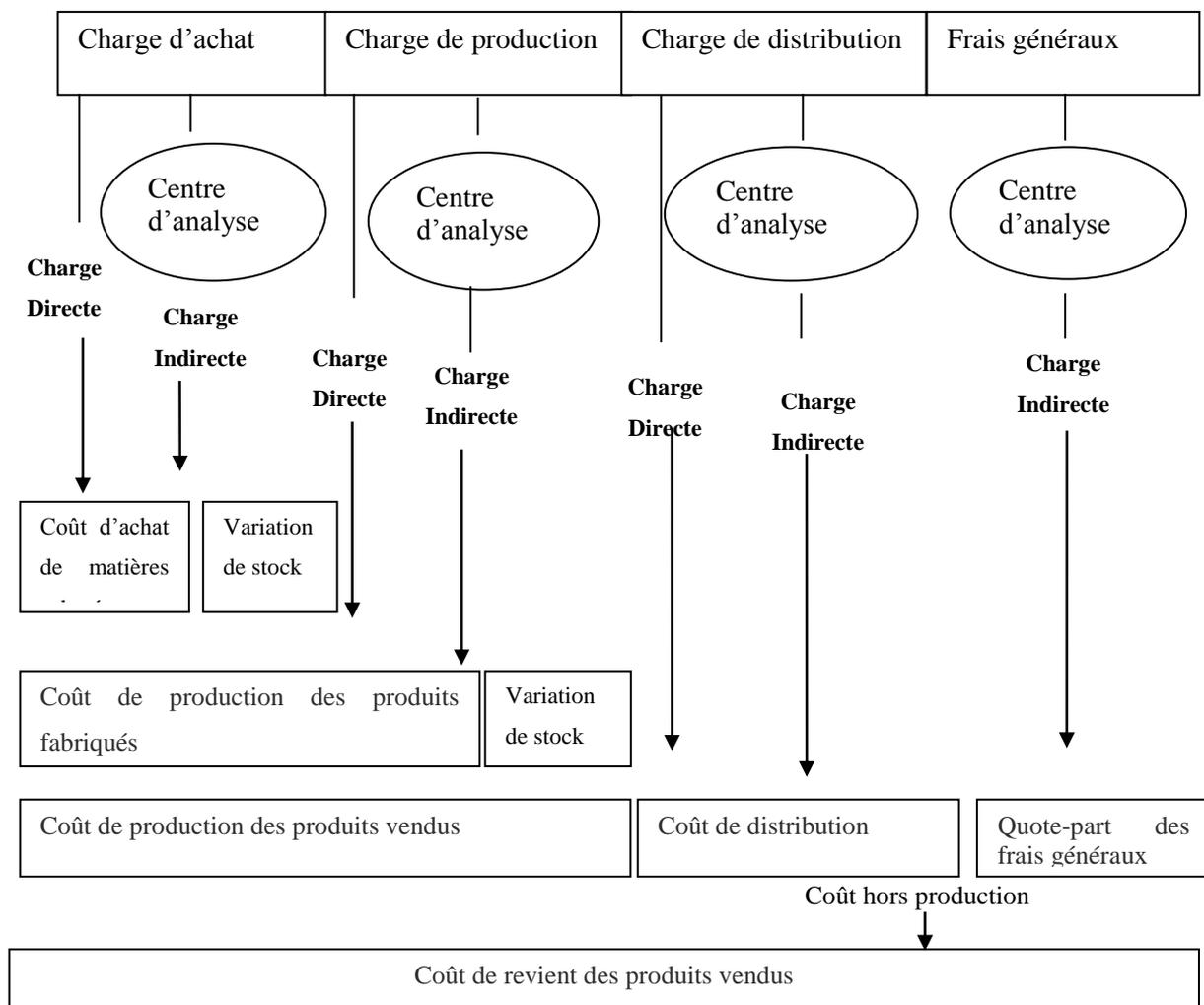
-le coût hors production qui regroupe le coût de la distribution, les charges d'administration générale, de gestion financière, le coût de la recherche développement, pour une quote-part obtenu par l'utilisation d'une clé de répartition appropriée.

Comme tous les autres coûts, le coût de revient peut être calculé a posteriori (coût de revient constaté) ou priori (coût de revient préétabli).

$$\text{Coût de revient} = \text{Coût d'achat} + \text{coût de production} + \text{coût hors}$$

Le calcul des coûts peut se présenter dans la figure suivante :

Figure N°04: L'enchaînement de calcul des coûts



Source : Gérard MELYON. Comptabilité analytique. 3^{ed}. P.143

e/Le résultat analytique :

En fonction des choix effectués, un résultat analytique est déterminé pour chaque activité, pour chaque bien ou pour chaque service en appliquant la formule suivante :

$$\text{Résultat analytique} = \text{Prix de vente} - \text{Coût de revient}$$

La somme des différents résultats analytique calculés pour la période de référence (en générale le mois) permet de déterminer le montant global du résultat analytique au titre de la période¹.

Quant au résultat de la comptabilité financière, il est dégagé à l'aide du tableau de compte de résultat (TCR). La présentation détaillée du compte de résultat sous forme de tableau offre une vue des situations et des résultats. Le TCR se présente comme suit :

Tableau N°03: Modèle de compte de résultat

CHARGES (hors taxes)	Exercice N	Exercice N-1
Charges d'exploitation (I) :		
Achats des marchandises (a)		
Variation des stocks (b)		
Achats de matières premières et autres approvisionnements (a)		
Variation des stocks		
*Autre achat et charges externes		
Impôts,taxes et versements assimilés		
Salaires et traitements		
Charges sociales		
Dotations aux amortissements et dépréciations :		
Sur immobilisations : dotations aux amortissements (c)		
Sur immobilisations : dotations aux dépréciations		
Sur actif circulant : dotations aux dépréciations		
Dotations aux provisions		
Autres charges		
TOTAL I	X	X
Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun (II)	X	X
Charges financières :		
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions		
Intérêts et charges assimilées (2)		
Différences négatives de change		
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement		
TOTAL III	X	X
Sur opérations de gestion		
Sur opérations en capital		

¹MELYON Gérard. Comptabilité analytique. 3^e Edition Bréal.2004.P.96

Dotation aux amortissements, dépréciations et provisions		
TOTAL IV	X	X
Participation des salariés aux résultats (V)	X	X
Impôts sur les bénéfices (VI)	X	X
Total des charges (I+II+III+IV+V+VI)	X	X
Solde créditeur= bénéfice (3)	X	X
TOTAL GENERAL	X	X
<p>*Y compris</p> <p>-redevances de crédit-bail mobilier</p> <p>-redevances de crédit-bail immobilier</p> <p>(1) Dont charges afférentes à des exercices antérieurs. Les conséquences des corrections significatives, calculées après impôt, sont présentées sur une ligne séparée sauf s'il s'agit de corriger une écriture ayant été directement imputée sur les capitaux propres</p> <p>(2) Dont intérêts concernent les entités liées</p> <p>(3) Compte tenu d'un résultat exceptionnel avant impôts de</p> <p>(a) Y compris droits de douane</p> <p>(b) Stock initial –stock final : montant de la variation en moins entre parenthèse ou précédé du signe (-)</p> <p>Y compris éventuellement dotations aux amortissements des charges à répartir</p>		

Suite du tableau de compte de résultat

PRODUITS (hors taxes)	Exercice N	Exercice N-1
Produits d'exploitation (1)		
Ventes de marchandises		
Production vendue [biens et services] (a) <i>Dont l'exportation :</i>		
Sous-total A – Montant net du chiffre d'affaires	X	X
Production stockée (b)		
Production immobilisée		
Subventions d'exploitation		
Reprises sur dépréciations, provisions (et amortissements), transferts de charges		
Sous- total B	X	X
Total I (A+B)	X	X
Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun (II)	X	X
Produits financiers :		
De participations (2)		
D'autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé (2)		
Autres intérêts et produits assimilés (2)		
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges		

Différences positives de change		
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement		
Total III	X	X
Produits exceptionnels :		
Sur opérations de gestion		
Sur opérations en capital		
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges		
Total IV	X	X
Total des produits (I+II+III+IV)	X	X
Solde débiteur= Perte (3)	X	X
TOTAL GENERAL	X	X

Source : Gérard MELYON ; Gestion financière, 4^{ed}, P.26-27.

Cette structuration du compte de résultat permet de déterminer les soldes intermédiaires de gestion, de calculer la capacité d'autofinancement ainsi que différents ratios.

Le résultat déterminé par ce tableau est égal à celui du bilan qui est l'inventaire de la situation patrimoniale d'une entreprise à une date donnée.

I-1-2/ La Méthode du Coût Partiel

I-1-2-1/Définition

Fondée sur la distinction entre les charges de structure et les charges opérationnelles, cette méthode ne retient dans le calcul des coûts que les charges d'activité qu'elles soient directes ou indirectes. Les charges de structure jouent globalement en diminution des marges sur coût variable obtenues pour chaque produit, famille de produits, d'activité... autrement dit, la méthode des coûts variables est une méthode de calcul du coût partiel mesurant la performance des produits, activités, marchés... par une marge de contribution à la couverture des charges fixes non retenues dans les coûts. Elle élimine donc toute ventilation des charges de structure communes (qui deviennent des charges de période) et permet de déterminer aisément le ou les seuils de rentabilité grâce aux marges sur coût variable qu'elle dégage¹.

¹MARTINET Alain-Charles, SILEM Ahmed ; Op.cit., P.17.

I-1-2-2/ Principe

Elle consiste à ne retenir pour le calcul du coût d'un produit, d'une commande ou d'une activité que les seules charges qui varient avec le volume d'activité de l'entreprise, qu'elles soient directes ou indirectes, sans qu'il y ait nécessairement exacte proportionnalité entre la variation des charges et la variation du volume d'activité¹.

I-1-2-3/Objectifs

La méthode du coût variable a pour objectif de mettre en évidence la contribution de chaque produit (commande, activité ou fonction) à la réalisation de la marge globale de l'entreprise et la couverture de ses charges fixes. Elle permet de contrôler la gestion des responsables opérationnels sur les seules charges sur lesquelles ils ont un pouvoir d'action, à savoir les charges variables (élimination des effets d'une variation d'activité sur les coûts de prestations des centres de responsabilité provenant de l'étalement de la masse des charges fixes sur le nombre des prestations fournies).

Dans cette méthode, le coût est formé des seules charges qui varient avec le volume d'activité de l'entreprise. Il ne s'agit pas de rechercher la rentabilité nette des différents produits ou activités, mais de dégager une marge, quelles que soient les charges de structure qui pourraient être effectivement appliquées au coût calculé. Un bénéfice ne peut être ainsi réalisé que si la marge globale est supérieure au montant des charges fixes².

I-1-2-4/Démarche de la méthode

La méthode du coût variable se déroule en quatre étapes :

a/ Calcul du chiffre d'affaire (CA) de l'exercice

En rappel le chiffre d'affaire est une expression en valeur des ventes d'une période donnée.

$$\text{CA} = \text{Prix de vente} \times \text{Quantité}$$

b/ Recensement et ventilation des charges en coût variable et en coût fixe

Ces coûts proviennent des mêmes charges incorporables déjà partagées entre charges directe et charges indirecte ainsi que l'illustre le tableau ci-dessous :

¹MELYON Gérard ;Op.cit., P140, Format PDF.

²Idem., P.140.

Tableau N°04 : Partage des coûts entre charges variables et fixes, directes et indirectes.

	Charges variable	Charges fixes
Charges directes	Incorporées	Non incorporable
Charges indirectes	Incorporées	Non incorporable
Totaux	Coût variable	Coût fixe

Source : Gérard MELYON ; Comptabilité analytique, 3^{ed}, P.142.

c/ Calcul de la marge sur coût variable

La marge sur coûts variables est un véritable indicateur de rentabilité. Son calcul permet d'assurer que l'entreprise réalise un volume d'affaires suffisant pour faire face à ses coûts fixes et générer un bénéfice. C'est la différence entre le prix de vente et un coût partiel qui correspond à une marge. Lorsque le coût partiel est variable, la marge est appelée marge sur coût variable.

$$\text{Marge sur coût variable} = \text{Chiffre d'affaires} - \text{Coût variable.}$$

La marge sur coût variable peut être exprimée en pourcentage par rapport au chiffre d'affaire. Elle est alors appelée taux de marge sur coût variable.¹

$$\text{Taux de marge sur coût variable} = \frac{\text{Marge sur coût variable}}{\text{Chiffre d'affaire}} \times 100$$

d/Calcul du résultat

Le résultat correspond à la différence entre la marge sur coût variable et les coûts fixes.

$$\text{Résultat} = \text{Marge sur coût variable} - \text{coût fixe}$$

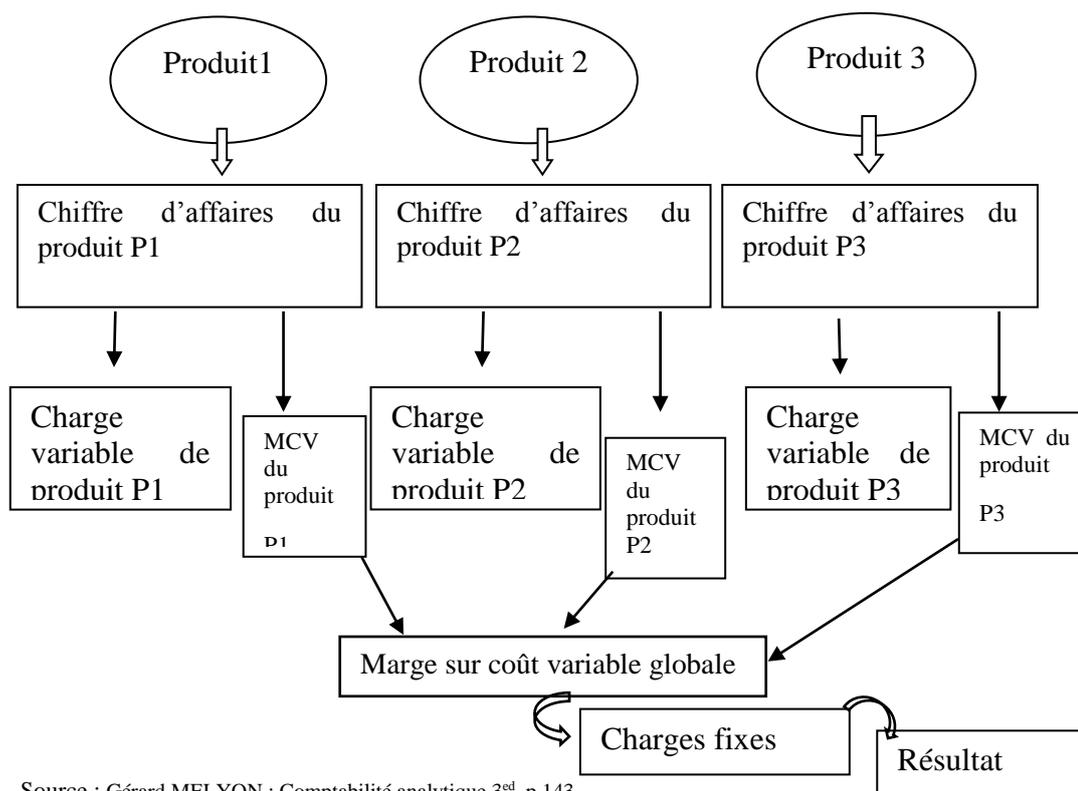
Une différence positive indique que la marge sur coût variable globale dégagée par la vente des différents produits est supérieure aux charges fixes. L'entreprise réalise alors un bénéfice. Une différence négative indique au contraire une marge globale inférieure aux frais fixes. L'entreprise supporte dans cette hypothèse une perte².

L'articulation des différents éléments de calcul s'effectue selon le schéma ci-après :

¹MELYON Gérard ;Op.cit., P.142-143.

²Idem., P.142-143.

Figure N°05: L'articulation des différents éléments de calcul de résultat



Source : Gérard MELYON ; Comptabilité analytique, 3^{ed}, p.143.

Sur la base de la différenciation entre charges variables et charges fixes se construit le compte de résultat différentiel qui se présente comme suit :

Tableau N°05: MODELE DECOMPTE DE RESULTAT DIFFERENTIEL

	Montants partiels	Totaux et marges	%
CHIFFRE D’AFFAIRES net HT (ventes de produits finis après déduction des réductions commerciales accordées) ou PRODUCTION VENDUE		CA	100
Achats de matières premières nets (après déduction des réductions commerciales obtenues)	X		
+Frais d’achat variables des matières premières	X		
= COUT D’ACHAT VARIABLE DES MATIERES PREMIERES ACHETEES	T1		
+stock initial	+ x		
-stock final	-x		
Variation de stock			
=COUT D’ACHAT VARIABLE DES MATIERES PREMIERES CONSOMMEES	T2		
+Charges variables de production	X		
=COUT VARIABLE DE PRODUCTION DE LA PERIODE	T3		
+stock initial	+x		
-stock final	-x		
Variable de stock			
=COUT VARIABLE DE PRODUCTION DES PRODUITS	T4		

FINIS VENDUS			
+Autres charges variables (distribution, emballages, commissions, etc...)	X		
=COUT VARIABLE	T5	-T5	
MARGE SUR COUT VARIABLE		M/CV	Tx
-Charges fixes (ou de structure)		X	
+Produits fixes (éventuels)		X	
=RESULTAT COURANT		RC	
-Charges exceptionnelles		X	
+Produits exceptionnels		X	
=RESULTAT DE L'EXERCICE (vérification)		RE	

Source : Ressources en gestion pour l'ingénieur. L'analyse différentielle du tableau de résultat activité industrielle.[Enligne]. Disponible sur : <http://www.unit.en>cours>PDF. P05>.

I-2-1/ Les méthodes dérivées du coût complet et du coût partiel

Il existe celles dérivées du coût complet et celles du coût partiel.

I-2-1-1/Les méthodes dérivées du coût complet

Nous aborderons trois dans cette partie. Ce sont :

a/La méthode du coût standard ou coûts préétablis

Ce sont des coûts souvent calculés à partir des coûts complets et qui ont vocation à établir des prévisions et des devis. Ils débouchent sur des calculs d'écarts, dont l'interprétation constitue un outil important du contrôle¹.

b/La méthode ABC (ActivityBasedCosting)

Appelée aussi coût à base d'activités, cette méthode de calcul des coûts complets est centrée sur le coût des activités de l'entreprise. Elle propose un nouveau mode de répartition et d'imputation des charges indirectes².

c/La méthode du coût cible

C'est une méthode qui permet à une entreprise de déterminer le coût de fabrication d'un produit, à partir de son prix de vente estimé et de la marge souhaité.

Il constitue alors une référence et une base de négociation dès la phase de conception vis-à-vis des fournisseurs et des services de développement industriel et de fabrication.

¹MARTINET Alain-Charles,SILEM Ahmed ;Op.cit., P.171.

²COSSU Claude ; Comptabilité analytique &gestion budgétaire, Berti Edition1987, P.76.

Aussi appelé coût global objectif, il peut être décomposé en coût objectif pour chacun des principaux éléments constitutifs d'un produit d'un équipement, d'un système. Le recours au coût objectif vise à instaurer un processus continu de réduction des coûts qui s'appuie très souvent sur l'analyse de la valeur¹.

I-2-1-2 /Les méthodes dérivées du coût partiel

Trois méthodes qui suivent seront aussi traitées :

a/ La méthode de l'imputation rationnelle des charges fixes

Cette méthode vise à corriger le coût complet en introduisant la notion de variabilité des coûts unitaires par rapport au niveau d'activité. Elle consiste à inclure dans les coûts, la part des charges fixes calculées préalablement à un niveau d'activité défini comme normal.

b/La méthode du coût marginal

Selon le Plan comptable, le coût marginal est «la différence entre l'ensemble des charges d'exploitation nécessaires à une production donnée et l'ensemble de celles qui sont nécessaires à cette même production majorée ou minorée d'une unité».²

Soit deux niveaux d'activités A_n et A_{n+1} auxquels correspondent deux coûts C_n et C_{n+1} ;

On a :

$$\text{Coût marginal (Cma)} = C_{n+1} - C_n$$

c/La méthode du Coût spécifique

La méthode des coûts spécifiques prolonge la démarche de celle des coûts variables. Elle impute, à chaque produit, les charges directes fixes qui lui sont propres. Elle permet ainsi de dégager une marge sur coûts spécifiques (du produit) qui doit permettre la couverture des charges fixes indirectes réputées charges communes à l'entreprise³.

¹MARTINET Alain-Charles ; Op.cit., P164.

²ALAZARD Claude, SEPARI Sabrine ; Op.cit., P.181.

³Idem., P.162.

Les résultats peuvent être déterminés de diverses manières selon les objectifs que se fixe l'entreprise. La détermination de tout résultat passe par le calcul de coût qui est un ensemble de charges. Après détermination du résultat, sur quelle base peut-on l'analyser afin de se prononcer sur la rentabilité d'une entreprise ?

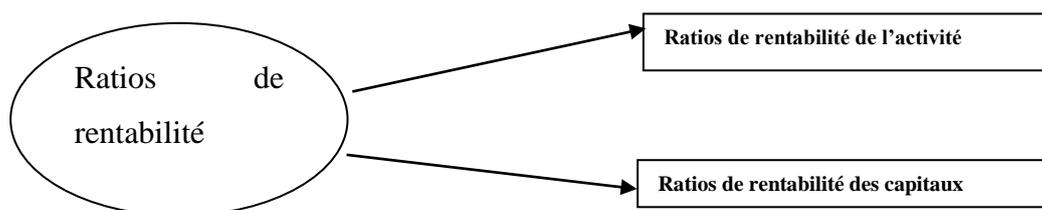
Section II : Analyse de la rentabilité par les ratios financiers

Notre analyse se basera sur les ratios de rentabilité. Par définition, un ratio financier représente un coefficient ou un pourcentage calculé par un rapport entre deux masses. Il se base sur des données existantes (et donc passées ou, dans le meilleur des cas, présentes). Il fournit une indication sur la rentabilité d'une entreprise, la structure de ses coûts, sa productivité, sa solvabilité ses liquidités, son équilibre financier etc.

Les ratios financiers sont, les plus souvent, utilisés par des repreneurs d'entreprises et investisseurs, notamment dans le cadre d'une évaluation. Ils sont des indicateurs utilisés pour conduire des analyses financières d'entreprise. Les ratios financières sont de ce fait d'une grande utilité tant pour les dirigeants que pour les lecteurs de comptes.

Parmi les ratios d'analyse financière figurent ceux servant à analyser la rentabilité de l'entreprise. La rentabilité de l'entreprise peut être envisagée selon des points de vue différents en raison de la multitude de variables utilisables. De façon générale, les ratios de rentabilité se décomposent en deux grandes catégories.

Figure N° 06: Décomposition des ratios de rentabilité

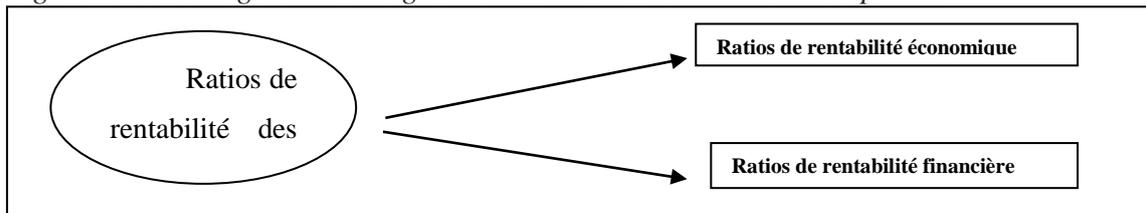


source : Gérard MELYON ; Comptabilité analytique, 3^{ed}, P166.

II-1/La rentabilité des capitaux

Analyser cette rentabilité consiste à rapporter un résultat au montant des capitaux dont la mise en œuvre est l'origine de ce résultat. Les ratios de rentabilité des capitaux les plus couramment calculés se ventilent en deux grandes catégories.

Figure N°07 : les grandes catégories de ratio de rentabilité des capitaux



Source : Gérard MELYON ; Comptabilité analytique, 3^{éd}, P167.

II-1-1/ La rentabilité économique

Egalement appelés ratios de rentabilité d'exploitation, ces ratios visent à exprimer la rentabilité de l'ensemble des actifs, c'est-à-dire l'intégralité des moyens mis en œuvre pour assurer l'activité de l'entreprise. Le résultat obtenu indique la performance de l'entreprise à partir des opérations d'exploitation.

En effet les opérations cycliques d'exploitation dégagent un résultat économique qui a été obtenu grâce au capitaux engagés dans l'exploitation (ou capital économique). On distingue :

- ✓ Le résultat économique brut (base de la rentabilité économique brute) avant amortissements et provisions, qui s'obtient en soustrayant les charges de personnel, de la Valeur ajoutée ;
- ✓ Le résultat économique net (base de la rentabilité économique nette) qui s'obtient en soustrayant du résultat économique brut :
 - Les amortissements techniques, calculés sur la base de la durée de vie réelle des équipements et en fonction de l'utilisation réelle de ceux-ci : ils correspondent aux ressources nécessaires pour maintenir la capacité de production. A défaut de ce renseignement c'est le montant de la dotation annuelle aux comptes d'amortissement qui est déduit ;
 - La variation des provisions pour risques réels d'exploitation : il s'agit d'un correcteur permettant de dégager la ressource minimum que l'entreprise doit retirer de son activité d'exploitation. Provisoirement elle ne concerne que les provisions relatives aux stocks et aux créances d'exploitation.

Le capital économique est constitué par :

- Les immobilisations (constructions, équipements...) que l'entreprise utilise pour son activité d'exploitation,

- Le montant des capitaux immobilisés dans le cycle d'exploitation. L'activité de l'entreprise nécessite, en effet, l'engagement des dépenses (achats de marchandises et approvisionnements, frais de personnel...) qui ne sont récupérées qu'à l'encaissement des ventes. Ces avances de fonds se retrouvent dans les stocks et les créances d'exploitation et engendrent un besoin de financement, qui est réduit par les crédits que consentent généralement les fournisseurs de l'entreprise ou par les avances consenties par la clientèle. Dans la plupart des cas : Stock+ Créances d'exploitation > Dettes d'exploitation : le solde net est appelé Besoin en fonds de roulement d'exploitation. Dans le cas inverse (stocks+ créances d'exploitation < Dettes d'exploitation), il s'agit de ressources en fonds de roulement d'exploitation.

Le capital économique n'est pas fixe :

- Les immobilisations d'exploitation peuvent se modifier (acquisitions ou cessions) ;
- Les Besoins ou les ressources en fonds de roulement d'exploitation varient en fonction du rythme des opérations de l'entreprise (activités plus ou moins saisonnières).

Mais la partie permanente des Besoins en Fonds de roulement d'exploitation constitue un véritable investissement qui doit figurer à ce titre dans les plans prévisionnels.

Le « rendement » de ce Capital économique, qui devrait être « actualisé, est mesuré au travers des ratios de rentabilité économique (brute et nette):

$$\frac{\text{Résultat économique brute}}{\text{Capital économique}} \%$$

La rentabilité économique brute est dépendante du taux de marge brute d'exploitation et de la vitesse de rotation du capital économique.

$$\frac{\text{Résultat économique}}{\text{Capital économique}} = \frac{\text{Résultat économique}}{\text{Chiffre d'affaires}} \times \frac{\text{Chiffre d'affaires}}{\text{Capital économique}}$$

Au premier temps d'une phase de développement, le capital économique progresse plus vite que le chiffre d'affaires en raison du temps de réponse nécessaire pour que les investissements deviennent productifs. Aussi, une augmentation du taux de marge brute peut-elle, provisoirement, coexister avec une rentabilité économique en moindre progression, voire en diminution.

La rentabilité économique nette :

$$\frac{\text{Résultat économique nette}}{\text{Capital économique}} \%$$

Calculé après amortissements techniques et variations des provisions couvrant des risques réels d'exploitation, elle n'est pas influencée par les modifications survenues dans l'importance respective de la main d'œuvre et de l'équipement, et mesure plus précisément les performances de l'entreprise.

Toute diminution de la rentabilité économique nette doit retenir particulièrement l'attention, car elle ne saurait se perpétuer. En effet, au travers du taux d'endettement elle conditionne la rentabilité financière de l'entreprise et, par suite ses possibilités de croissance voire de survie.

La rentabilité économique nette peut devenir provisoirement négative (ralentissement conjoncturel de l'activité, mise en service d'un investissement important encore improductif, entrée sur un nouveau marché, lancement d'un nouveau produit, ...). Mais cet état ne doit pas se maintenir sur plusieurs exercices car il proviendrait d'une déficience structurelle, soit économique (marché, produit,...) soit technique (outils de production mal adaptés, suréquipement...), à laquelle l'entreprise doit remédier rapidement.

Le taux de rentabilité économique résultat/actif mesure la capacité de l'entreprise à dégager un résultat en utilisant l'ensemble de ses moyens de production. Une société peut ainsi améliorer cette rentabilité économique en cherchant à augmenter ses recettes et à diminuer ses charges.

La rentabilité peut être améliorée de 3 façons :

- en augmentant la marge réalisée sur chaque produit à volume de ventes constant ;
- en augmentant le montant des ventes, c'est-à-dire la rotation à marge unitaire constante ;
- en combinant l'augmentation des marges et celle des volumes de vente.

Le ratio de rentabilité économique peut aussi faire l'objet de comparaisons à l'intérieur d'une entreprise entre les unités décentralisées responsables de la gestion de leurs moyens.¹

II-1-2/La rentabilité financière

La rentabilité financière mesure la capacité d'une entreprise à rémunérer ses actionnaires. Elle se calcule en établissant un ratio entre le résultat obtenu et les capitaux propres de la société.

Elle exprime ainsi le rendement des seules ressources propres :

$$\frac{\text{Résultat financier}}{\text{Ressources propres}} \%$$

Les ressources propres représentent l'ensemble des ressources risquées par des associés dans l'entreprise. Le résultat est la rémunération qu'ils tirent de ces montants.

Le résultat financier est calculé en ajoutant au résultat économique net les produits financiers et le solde net des profits et pertes divers et en retirant les charges financières, l'impôt sur les bénéfices et la participation des salariés. C'est un total de ressources, susceptibles de participer au financement de la croissance, qui vient augmenter le montant des ressources propres de l'entreprise constituées par :

- Les fonds propres (capital et réserve),
- Les résultats reportés et les résultats de l'exercice (avant distribution de dividendes qui ne sera effectuée qu'au cours de l'exercice suivant),
- Les écarts de réévaluation d'actifs,
- Les amortissements pratiqués sur les actifs immobilisés : ces fonds sont à la disposition de l'entreprise et constituent des ressources de financement,
- Les provisions de toute nature qui constituent également des ressources tant que les évènements probables qui ont motivé ces provisions ne se sont pas manifestés.

La rentabilité financière dépend directement de la rentabilité économique nette, du coût de l'endettement (charges financières /capitaux empruntés), aux produits et charges hors

¹VIZZAVONA Patrice ; Gestion financière, analyse financière, analyse prévisionnelle, 9^eEditions, P.120-121.

exploitation près (redevances sur brevets, licences,... revenus d'immeubles hors exploitation,...pertes et profits divers).

Si le coût de l'endettement est inférieur à la rentabilité économique nette, l'excédent de celle-ci vient améliorer la rentabilité financière. Inversement, lorsque le coût de l'endettement est supérieur à la rentabilité économique nette, l'excédent des charges financières est prélevé sur le revenu des ressources propres et diminue la rentabilité financière. Cette conséquence positive ou négative sur la rentabilité financière est d'autant plus forte quand l'endettement est élevé, celui-ci jouant le rôle d'un « levier », l'incidence globale sur la rentabilité financière s'appelant « effet de levier ».

Il est de l'intérêt de l'entreprise de s'assurer qu'elle n'est pas dans le cas d'un effet de levier négatif qui aurait pour conséquence une rentabilité financière faible ou négative, conduisant à mettre en cause les possibilités de développement de l'entreprise, voire son maintien à terme. Toutefois, cet examen doit tenir compte des incidences de l'érosion monétaire. Si la rentabilité financière est supérieure à la rentabilité économique, c'est que l'entreprise profite d'un effet de levier*.

***L'effet de levier** constate l'accroissement de la rentabilité financière qu'entraîne une augmentation de l'endettement, à un taux inférieur au taux de rentabilité économique. Dans son mécanisme il mesure l'influence de l'endettement global sur la rentabilité des capitaux propres.

Une société peut améliorer sa rentabilité financière en haussant sa rentabilité économique, son résultat, ou en recourant à des emprunts¹.

II-2/La rentabilité de l'activité

Ces ratios mesurent la profitabilité de l'entreprise et traduisent la productivité du chiffre d'affaires. Les ratios les plus fréquemment utilisés sont :le taux de rentabilité net,le taux de marge commerciale etle seuil de rentabilité.

¹VIZZAVONA Patrice ; Op.cit., P.122.

II-2-1/ Le taux de rentabilité commerciale

Le dernier ratio de cette famille est celui qui détermine le niveau de résultat net dégagé pour chaque somme de chiffre d'affaires. Il s'exprime par le rapport :

$$\text{Taux de rentabilité commerciale} = \frac{\text{résultat net}}{\text{CA(HT)}}$$

Appelé également le taux de marge bénéficiaire, ce ratio constitue une composante du ratio de rentabilité financière¹.

II-2-2 /Le taux de marge commerciale

Le taux de marge ou le ratio de marge commerciale concerne les entreprises ayant une activité commerciale. L'examen de ce ratio permet d'apprécier le taux de marge commerciale de l'entreprise et par conséquent sa stratégie commerciale.

En effet, une marge élevée permet d'engager des charges sans souci et un meilleur service commercial. Cependant, une marge trop serrée ne permet pas à l'entreprise d'être à l'aise dans l'engagement de ses charges.

$$\text{Taux de marge commerciale} = \frac{\text{Marge brutesurventesen l'état}}{\text{vente de marchandise}}$$

Par ailleurs, cet indicateur permet à l'entreprise de se comparer aux autres entreprises du même secteur et de juger de sa performance commerciale par rapport aux autres entreprises : soit aux meilleures soit à la moyenne.

Le suivi de cet indicateur dans le temps permet d'apprécier la politique commerciale de l'entreprise.

En effet, une augmentation du taux de marge accompagnée d'une diminution du produit des ventes de marchandises signifie que l'entreprise essaye de préserver ses marges commerciales grâce à une augmentation du prix. Cette action peut être délibérée ou non. Elle traduit probablement une stratégie de différenciation ou de sélectivité de la clientèle.

¹E. MALLOKI, FEKKAK ; Cours Analyse financière 2014, [En ligne], P.100, Format PDF, Disponible sur : [http:// fsjes.usmba.ac.ma.>cours>FEKKAK](http://fsjes.usmba.ac.ma.>cours>FEKKAK). (Consulté le 27/05/2018).

A contrario, un taux de marge en chute accompagné d'une augmentation du produit des ventes de marchandises ou du chiffre d'affaires commercial, traduit probablement une baisse des prix en vue d'un élargissement de la part de marché ou une stratégie de domination par les prix¹.

II-2-3/Le seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité représente le chiffre d'affaire qui permet à l'entreprise de couvrir la totalité de ses charges. A ce niveau de chiffre d'affaire, le résultat est nul. L'entreprise ne réalise ni bénéfice ni perte. Au-delà du seuil de rentabilité, l'entreprise commence à dégager des bénéfices.

Trois représentations graphiques sont généralement utilisées pour visualiser le seuil de rentabilité (SR).

II-2-3-1/Premier mode de calcul

Le seuil de rentabilité est atteint lorsque la marge sur coût variable est égale aux charges fixes.

Soit :

$R=0$ Quand $MCV = CF$

MCV : Marge sur coût variable

CA : Chiffre d'affaire.

SR : Seuil de rentabilité

CV : coût variable.

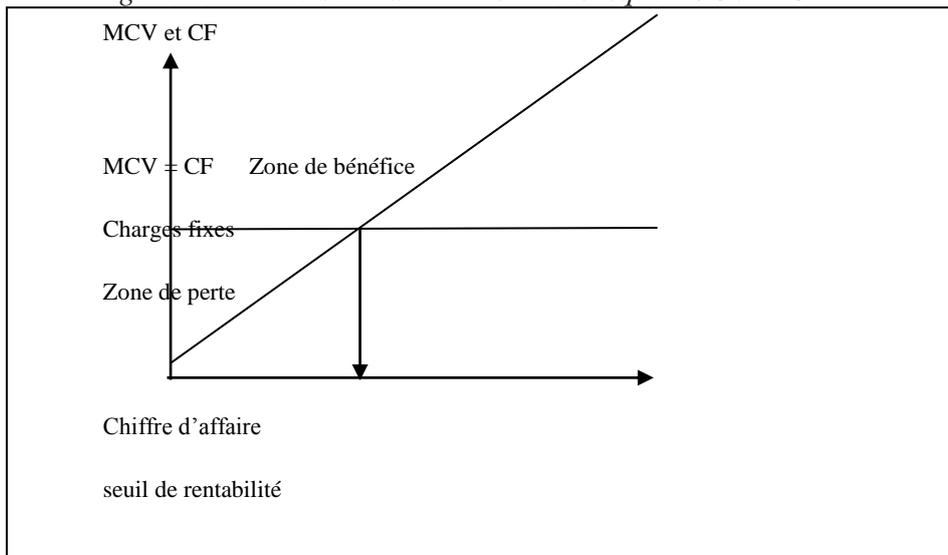
CF : charges fixes.

$CA \quad M/CV$
$SR \rightarrow CF \quad CA \times CF = SR \times M/CV = SR = \frac{CA \times CF}{CA} = M/CV$

La représentation graphique est la suivante :

¹EI. MALLOKI, FEKKAK;Op.cit., P.101.

Figure N°08 : Le seuil de rentabilité lorsque $M/CV = CF$



Source : Gérard MELYON ; Comptabilité analytique, 3^{ed}, P.147.

II-2-3-2 Deuxième mode de calcul

Le seuil de rentabilité est atteint lorsque le chiffre d'affaire couvre le coût total (charges fixes + Charges variables).

Soit :

$$R=0$$

$$\text{Quand } CA = CT$$

CT : Coût total

CA : Chiffre d'affaire,

t : Taux de marge sur coût variable,

SR : Seuil de rentabilité,

CV : coût variable,

CF : charges fixes.

$$\text{Taux de marge sur coût variable : } t = \frac{\text{Marge sur coût variable}}{\text{Chiffre d'affaire}}$$

$$CV = (1-t) \cdot CA.$$

$$CT = CV + CF.$$

$$CT = [(1-t) \cdot CA] + CF.$$

Ou seuil de rentabilité, $CA = SR \Rightarrow CT = SR.$

$$SR = [(1-t) \cdot SR] + CF.$$

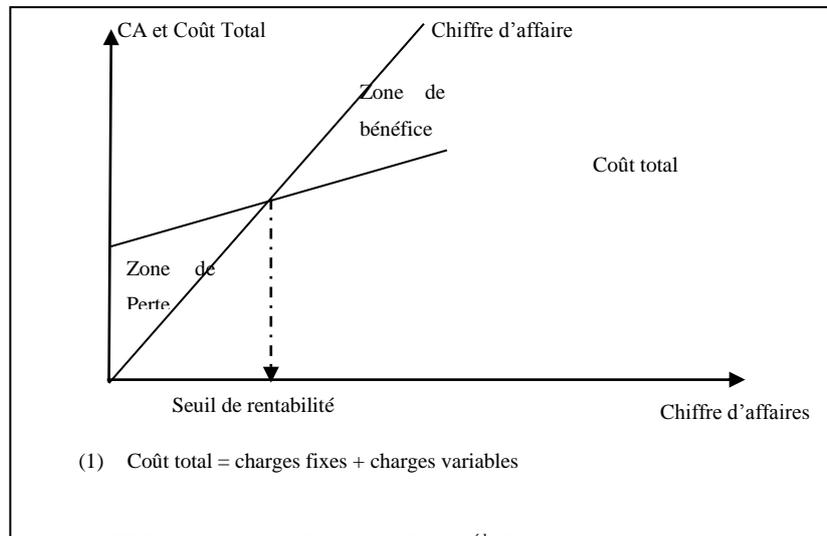
$$SR - [(1-t) \cdot SR] = CF.$$

$$SR - [SR - t \cdot SR] = CF.$$

$$\text{Seuil de rentabilité} = \frac{\text{Coût fixes}}{\text{Taux de marge}}$$

La représentation graphique se présente comme suit :

Figure N°09: le seuil de rentabilité lorsque le chiffre d'affaire couvre le coût total



Source : Gérard MELYON ; Comptabilité analytique, 3^{ed}, P.14.

II-2-3-3 Troisième mode de calcul

Le seuil de rentabilité est atteint lorsque le résultat est nul

Soit :

$R = 0$ $CA - CF - CV = 0$

CA : Chiffre d'affaire.

t : Taux de marge sur coût variable

SR : Seuil de rentabilité.

CF : charges fixes.

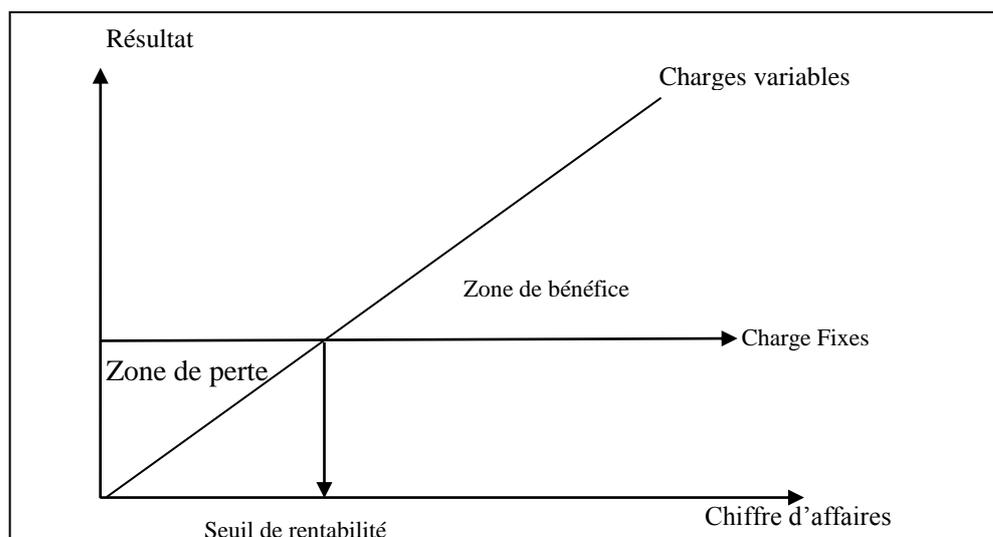
Pour un chiffre d'affaire nul, le résultat est négatif et correspond au montant des charges fixes.

$$R = (t \cdot CA) - CF, \text{ où seuil } R = 0 \text{ et } CA = SR.^1$$

La représentation graphique est la suivante :

¹MELYON Gérard;Op.cit.,P.146-149.

Figure N°10: Seuil de rentabilité lorsque le chiffre d'affaire est nul.



Source : Gérard MELYON ; Comptabilité analytique, 3^{ed}, P.148.

Il existe une multitude de ratios d'analyse de la rentabilité. Cependant l'analyse des principaux traités ci-dessus permettra aux responsables des différentes fonctions de coopérer plus facilement en vue d'atteindre les objectifs généraux de l'entreprise.

Conclusion

Etre rentable est primordiale pour toute entreprise qui se veut pérenne. De ce fait tout dirigeant doit pouvoir analyser la rentabilité de son entreprise pour prendre facilement les décisions. Cette analyse lui permettra de se prononcer sur la rentabilité de celle-ci, toute chose qui attirera plus d'investisseurs. Mais l'analyse de la rentabilité ne se limite pas seulement à la rentabilité des capitaux. Il est aussi nécessaire d'analyser la rentabilité de ses activités car la rentabilité des capitaux provient de l'efficacité opérationnelle de l'entreprise traduit par la rentabilité de l'activité tout entière.

L'appréciation de la rentabilité se base sur les documents comptables tels que le bilan et le compte de résultat. Les différents types de rentabilité sont calculés par des ratios ou des marges. Il est indispensable pour l'entreprise de maîtriser ses coûts afin d'accroître son résultat et assurer ainsi sa survie.

Les coûts sont déterminés par plusieurs méthodes dont les principales sont la méthode de coût partiel et la méthode du coût complet qui tend à céder sa place à la méthode ABC.

Chapitre III : L'analyse de la rentabilité au sein de la Direction de Distribution de Tizi-Ouzou

Introduction

SONELGAZ est l'opérateur historique dans le domaine de la fourniture des énergies électrique et gazière en Algérie. Ses missions principales sont la production, le transport et la distribution de l'électricité ainsi que le transport et la distribution du gaz par canalisations. Ses nouveaux statuts lui confèrent la possibilité d'intervenir dans d'autres segments d'activités présentant un intérêt pour l'entreprise et notamment dans le domaine de la commercialisation de l'électricité et du gaz à l'étranger.

Pour mettre en application l'aspect théorique de notre travail nous procéderons en premier lieu à la présentation de l'organisme d'accueil qui est la Direction de distribution « DD T-O », ainsi que de l'unité d'accueil DFC « Division Finance et Comptabilité » où a eu lieu notre pratique du travail ; après avoir présenté la SONELGAZ en générale (son historique).

Nous entamerons en second lieu, la 2^{ème} section qui se portera sur l'analyse de la rentabilité de la DIRECTION de DISTRIBUTION de SONELGAZ à Tizi-Ouzou, par quelques ratios durant l'année 2015 à 2017 après avoir déterminé les résultats au cours de ces trois années. Cela nous permettra de se prononcer sur la capacité de SONELGAZ à rémunérer ses créanciers (apporteurs de fonds).

Section I : Présentation de SONELGAZ

Depuis la promulgation de la loi sur l'électricité et la distribution du gaz par canalisations, SONELGAZ s'est restructurée pour s'adapter au nouveau contexte. Elle est, aujourd'hui, érigée en Groupe industriel composé de 31 filiales et 9 sociétés en participation. Elle emploie plus de 56 500 travailleurs.

SONELGAZ a toujours joué un rôle prépondérant dans le développement économique et social du pays. Sa contribution dans la concrétisation de la politique énergétique nationale est à la mesure des importants programmes de réalisation en matière d'électrification rurale et

de distribution publique gaz, qui ont permis de hisser le taux de couverture en électricité à près de 98% et le taux de pénétration du gaz à 40 %.

Déterminé à faire plus et mieux, la SONELGAZ a toujours mobilisé des financements importants afin de développer et renforcer l'infrastructure électrique et gazière. Pour la période 2005 / 2010, un programme d'investissement exceptionnel a été mis en œuvre afin d'augmenter ses capacités de production d'électricité, de densifier et rendre plus robuste son réseau de transport d'électricité et du gaz et enfin de moderniser ses services à la clientèle.

L'ambition de SONELGAZ est de devenir plus compétitif pour pouvoir faire face à la concurrence qui se profile, et compter à terme, parmi les meilleurs opérateurs du secteur dans le bassin méditerranéen.

I-1/ Historique et évolution de SONELGAZ

Apparu le 5 juin 1947 sous l'occupation coloniale Française avec le nom de l'EGA (Electricité et Gaz d'Algérie). Elle regroupait les anciennes entreprises de productions et de distributions de l'électricité et du gaz.

Elle a pris le nom de SONELGAZ (Société National de l'Electricité et du Gaz) en 1969, dans le cadre de la nationalisation des entreprises algériennes suivant l'ordonnance N°69/59 datée du 28/07/1969.

Après son indépendance en 1968, l'Algérie a eu pour intention de développer l'entreprise elle-même, sans l'aide des Français. Son défi a été réussi car elle est devenue une entreprise de taille importante qui était déjà composé de 6000 agents, en plus d'être devenue un acteur économique important en Algérie.

En 1985, il y a eu la restructuration de l'entreprise, en se dotant 6 nouvelles filiales autonomes afin de répondre aux besoins du pays. Ces filiales qui se sont spécialisées dans un domaine d'activité précis, à savoir :

- les Travaux d'électrifications – KAHRIF ;
- le montage des infrastructures et installations électriques – KAHRAKIB ;
- le montage industriel- ETTERKIB ;
- la fabrication des compteurs et des appareils de mesures et de contrôles- INERGA ;
- les travaux génie civil -INERGA

-La réalisation des canalisations de transport et distribution de gaz.

-La réalisation des réseaux électriques avec KANAGAZ.

En 1991, la SONELGAZ s'est transformée en EPIC (Un établissement Public à caractère Industriel et Commercial) par le décret N°91-475 du 14/12/1991, sous le contrôle d'un organe appelé le conseil d'orientation et de surveillance (C.O.S).

Cette entreprise ayant la personnalité morale et une autonomie financière, est passée de l'EPIC à une société par action (S.P.A) en 2002, elle était pour la première fois dotée d'un Président Directeur Général, un conseil d'Administration et d'une assemblée général.

En plus de son nouveau statut, elle devait posséder un portefeuille d'actions et d'autres valeurs mobilières.

En 2004, elle devient une "HOLDING" ou un groupe d'entreprise:

- La SPE (Société Algérienne de production d'électricité)
- La GRTE (Société Algérienne de gestion de réseaux de transport de l'électricité).
- La GRTG (Société Algérienne de gestion de réseaux de transport du gaz).

En 2006, quatre autres filiales viennent s'ajouter au groupe:

- SDA (Société Algérienne de distribution de l'électricité et du gaz a Alger).
- SDC (société Algérienne de distribution de l'électricité et du gaz du centre).
- SDE (société Algérienne de distribution de l'électricité et du gaz de l'Est).
- SDO (société de distribution de l'Ouest).

I-2/Présentation de la direction de distribution de Tizi-Ouzou

SONELGAZ se compose aussi de la CEEG (compagnie de l'engineering de l'électricité et du gaz) composé de plusieurs filiales spécialisées dans la réalisation des infrastructures énergétiques comme la réalisation de travaux de montage industriel.

I-2-1/L'Organigramme et fonctionnement des divisions de la direction de distribution de Tizi-Ouzou

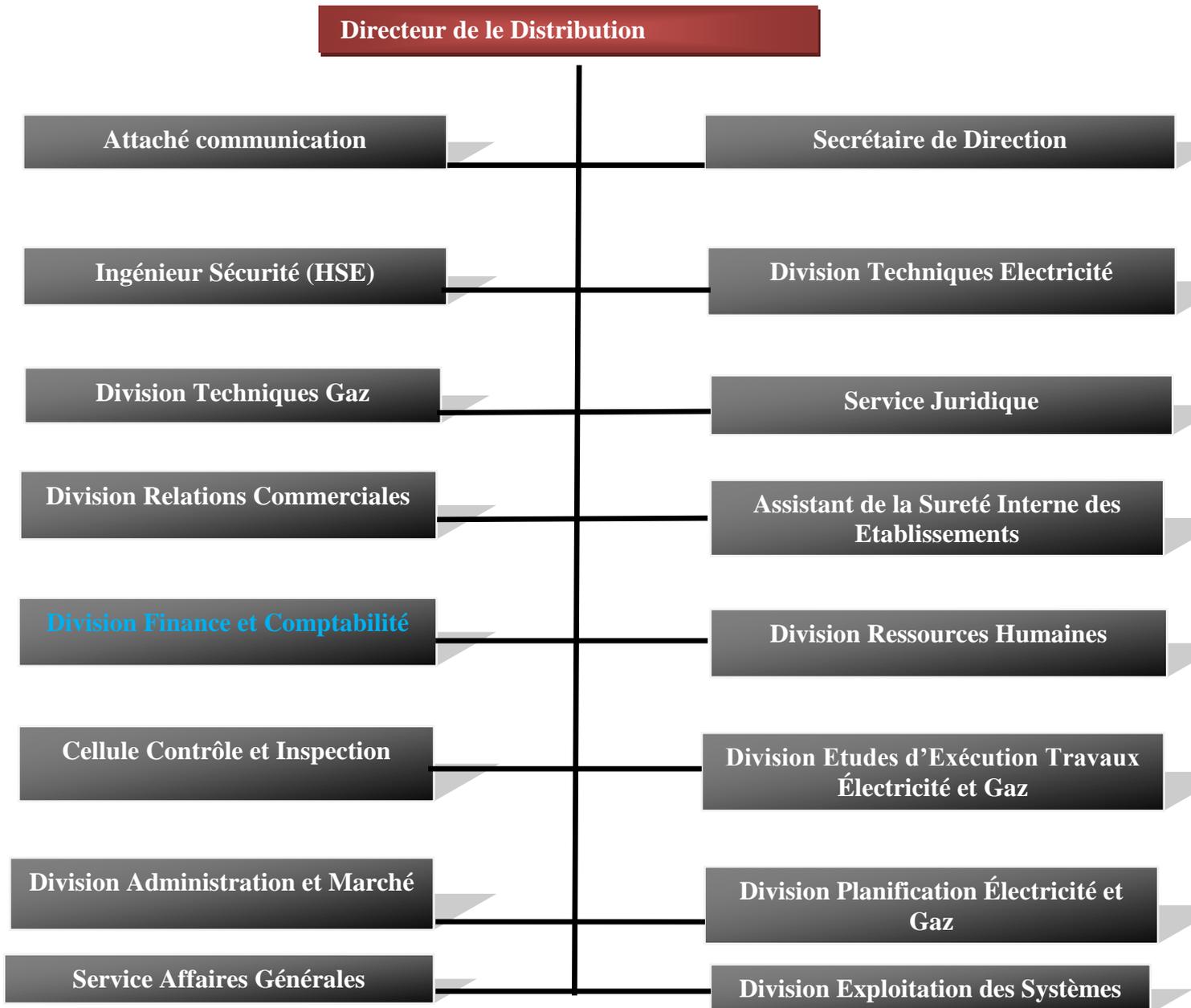
Avec le temps, l'entreprise s'est dotée de nouvelles structures lui permettant de se développer et de décentraliser les missions des agents qu'elle emploie.

Cette décentralisation permet aujourd'hui à l'entreprise d'être plus rapide, plus efficace et permet aux différentes structures de moins sentir la pression.

I-2-1-1/L'Organigramme de la direction de distribution de Tizi-Ouzou

Notre étude se déroule dans la direction régionale de TIZI-OUZOU, son organigramme est présenté comme suit :

Figure N°11 : Organigramme de la Direction de distribution



Source : collecté au sein de la DD de T-O

I-2-2/ Fonctionnement des divisions de la direction de distribution de Tizi-Ouzou

I-2-2-1/ La Division Gestion Des Systèmes Informatiques (D.G.S.I)

C'est une division qui a pour rôle de créer la base de données de l'entreprise et de permettre l'utilisation de plusieurs systèmes tel que:

- le « Système de Gestion de la Clientèle (S.G.C) » qu'on utilise essentiellement dans le service trésorerie.

-le système « **Hissab** » pour le service comptable
-Le système « **Nova** » pour le service ressource humaine.

I-2-2-2/ La Division Administrative du Marché (D.A.M)

Cette division a pour rôle l'élaboration et le suivi des marchés, l'ouverture et la gestion des autorisations de programmes pour la réalisation des engagements de l'entreprise, ainsi que la prise en charge du travail administratif qui en découle tel que le traitement et ordonnancement des factures fournisseurs.

I-2-2-3/Division Relations Commerciales (D.R.C)

C'est une division qui met en relation les acteurs clés de l'entreprises à travers des documents comptables qui seront contrôlés par la division finance et comptabilité pour la plupart (banque-entreprise, clients-entreprise). La gestion directe de la clientèle est assurée par les Douze (12) agences commerciales de la DD (plus Trois (03) autres agences en phase de création) dans un objectif de proximité et une meilleure efficacité et rapidité dans la prise en charge des travaux.

Les quinze agences commerciales :

- TIZI-OUZOU
- DRAA BEN KHEDDA
- DRAA EL MIZAN
- AZAZGA
- LARBA-N-IRATHEN
- AIN EL HAMMAM
- TIGZIRT
- BOUZEGUENE

- OUAGNOUN
- BOGHNI
- OUADHIAS
- BENI DOUALA
- KRIM BELKACEM
- MEKLA.
- AZZEFOUN

Cette division et ses agences commerciales utilisent essentiellement le logiciel "SGC" (système de gestion de la Clientèle), dans la gestion de sa clientèle en termes de créances et encaissements.

I-2-2-4/ La Division Ressource Humaine (D.R.H)

Comme son nom l'indique, cette division s'occupe essentiellement de la gestion de la ressource humaine comme les recrutements, les congés, les promotions et avancements, l'élaboration de la paie.

Elle s'occupe aussi de l'établissement de tous les documents administratifs nécessaires tels que les contrats de travail assure le lien entre l'employeur et les organismes sociaux, en matière de la sécurité sociale par exemple.

Pour son fonctionnement, elle utilise un système d'information appelé « NOVA ». Celui-ci est lié directement au système HISSAB, ce qui permet la génération automatique des écritures comptables.

I-2-2-5 / La division Technique d'électricité(D.T.E)

Anciennement appelée la D.E.E (La Division d'Exploitation d'Electricité), cette division a pour mission d'assurer le bon fonctionnement du réseau électricité de l'entreprise en prenant en charge les travaux d'entretiens des réseaux (entretiens programmés ou dans le cadre des dépannages suite incidents).

Cette division est composée de trois services:

- Le service contrôle exploitation réseaux qui élabore les programmes d'entretiens des ouvrages et contrôle leur application.

-La réalisation de travaux de raccordement des nouveaux clients (travaux sous tension).

-Le service en maintenance électricité en procédant à la recherche et à la localisation des défauts des câbles.

-Le service télé conduite en installant et en suivant la maintenance des automates de réseaux.

I-2-2-6/ La division technique de gaz :

Anciennement appelée la D.E.G (la Division Exploitation du Gaz), cette division comme la Division Technique d'électricité, s'assure du bon fonctionnement et de la bonne exploitation du gaz (mise en œuvre, installation, sécurité etc.)

Elle est composée de trois services :

-Le service contrôle exploitation réseaux qui élabore les programmes d'entretiens des ouvrages et contrôle leur application.

-Le service développement des réseaux gaz qui étudie les schémas de restrictions et de développements des réseaux MP des agglomérations.

-Le service maintenance gaz qui procède à la recherche et à la localisation des défauts de canalisations.

I-2-2-7/ La division des affaires générales :

Cette division a pour missions:

➤ D'Assurer la gestion des moyens, le matériel ainsi que les infrastructures de la DD (direction de distribution) ;

➤ Le suivi et la gestion du gardiennage des locaux de la DD ;

➤ Le suivi et la gestion de l'entretien ainsi que le nettoyage des locaux de la DD.

Cette division s'occupe des achats :

➤ Elle assiste les structures opérationnelles pour les achats groupés ;

➤ Procéder aux achats des fournitures classiques et spécifiques ;

➤ Assurer la gestion de l'économat.

Elle s'occupe aussi du parc automobile:

➤ Assurer les prestations relevant des activités parc automobile ;

- Assurer la gestion des carburants, des assurances, des vignettes etc ;
- Assurer les prestations diverses avec les partenaires.

Cette division s'occupe des documentations et des archives:

- Purger et classer les archives de la Direction Générale de Distribution (D.G.D);
- Organiser et gérer la bibliothèque de la Direction Régional ;
- Assurer l'approvisionnement de la bibliothèque en documents, revues etc..

I-2-2-8/ La division finance et Comptabilité (D.F.C) :

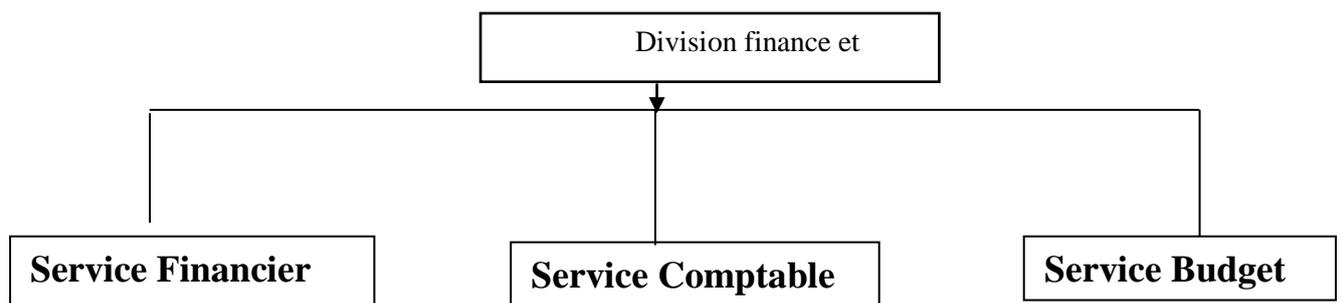
C'est une division créée en 2005, au niveau de la Direction de Distribution, dans le cadre de la décentralisation des missions de la Direction Générale de la Filiale SDC dans l'objectif d'alléger le rôle des structure déjà présentes.

La DFC de la direction de la Distribution de Tizi-Ouzou a pour rôle d'assurer:

- L'enregistrement de tous les mouvements des comptes du bilan ainsi que des comptes de gestion ;
- les dépenses engagées par l'entreprise ;
- l'élaboration des budgets et tableaux de bords ;
- L'assistance et le contrôle de la gestion de l'entreprise.

Cette division se décompose donc en 3 services:

Figure N°12: La composition de la division finance et comptabilité



Source : collecté au sein de la DD de T-O

I-2-2-9/ Service comptable :

Il permet d'enregistrer les écritures comptables concernant les différentes opérations comptables de l'entreprise ainsi que les mouvements touchant l'actif et le passif de l'entreprise, l'élaboration des déclarations fiscales mensuelles et annuelles et sur la comptabilité générale et analytique.

Il permet aussi d'élaborer et d'adapter des règles et méthodes comptables, interprète les résultats et permet la mise à jour du patrimoine de l'entreprise.

I-2-2-10 / Service budgétaire :

Il permet d'analyser et de prévoir les coûts budgétaires endurés par l'entreprise et trace un programme de contrôle de gestion d'entreprise, recherche un équilibre financier que ce soit à court terme ou à long terme.

I-2-2-11/ Service financier :

Il permet de prévoir les recettes et dépenses de l'activité économique engagée par l'entreprise et permet aussi de réunir l'argent afin de répondre aux besoins de l'entreprise comme le rapprochement financiers et comptables (CCP, BNA), le paiement des salaires, des factures des artisans et les cotisations.

Section II : Détermination du résultat et analyse

Il s'agira dans cette section de déterminer le résultat par les deux méthodes abordés dans partie théorique de notre travail et d'effectuer une analyse de la rentabilité de la DD T-O durant les trois années précédentes.

II-1/Détermination du résultat

Nous allons appliquer la méthode du coût complet et du coût partiel pour déterminer les résultats durant notre période d'étude.

II-1-1/La méthode du cout complet

Le calcul du coût complet se basant sur la comptabilité analytique, une explication brève du fonctionnement de celle-ci au sein de SONELGAZ sera donnée.

II-1-1-1/Présentation de la comptabilité analytique

Comme de nombreuses société, la classe 9 est retenue pour le plan comptable analytique de SONELGAZ. Sa comptabilité analytique est tenue simultanément avec la comptabilité générale, c'est-à-dire qu'à l'enregistrement de toute charge ou produit, le système de comptabilisation exige de saisir le compte approprié de la comptabilité analytique.

a/Présentation du plan de compte analytique

Composée de plusieurs comptes, la comptabilité analytique d'exploitation est conçue de manière à permettre l'analyse des éléments constitutifs des coûts, prix de revient et le résultat. Elle forme ainsi une comptabilité autonome qui utilise à d'autres fins certaines données de la comptabilité générale. La structure générale est basée sur l'utilisation des groupes de comptes ci-après :

90 – COMPTES REFLECHIS

Ce sont des comptes destinés à tenir une comptabilité analytique indépendante de la comptabilité générale. Ils permettent d'assurer la concordance entre la comptabilité générale et la comptabilité analytique.

91 – COMPTES DE RECLASSEMENT DE CHARGES ET DE PRODUITS

L'utilisation de ces comptes est réservée :

- Aux opérations de traitement des charges (Entrée en stocks)
- A l'enregistrement des productions internes d'immobilisations (charges hors exploitation)
- Les valeurs de production internes d'investissements

92 – COMPTES DE SECTION

La conception retenue par SONELGAZ en matière de comptes de section repose sur deux principales :

- Emploi des sections homogènes avec une correspondance totale des comptes 92 et 93 avec l'organisation de l'entreprise ;
- Création de centres de responsabilité qui fournissent un instrument efficace de contrôle de gestion.

Cette option implique obligatoirement l'affectation des dépenses aux comptes concernés. Aussi pour faciliter la comparaison réalisations /prévisions, il est rappelé que les dépenses d'un centre de coût de responsabilité doivent être imputées là où elles ont été inscrites dans les budgets prévisionnels. Les comptes de section enregistrent donc :

- Les charges indirectes par rapport aux produits.

- Les charges directes par rapport aux produits mais prévues dans les sections concernées.

93 COMPTES DE COUTS ET PRIX DE REVIENT EXPLOITATION

La structure des comptes de couts et de prix de revient repose sur la répartition en six groupes de l'activité d'exploitation de l'entreprise :

- L'activité principale production de l'Electricité XP
 - L'activité principale transport de l'Electricité XP
 - L'activité principale transport du Gaz XG
 - L'activité principale de distribution de Gaz et d'Electricité XD
- Ces comptes ont final la coûts de la production
- 
- Les activités annexes qui sont la conséquence ou constituent le complément de la production, le transport ou la distribution.
 - Les activités non professionnelles qui regroupent les opérations sortant du cadre courant de celles propres à l'objet social.

94 – COMPTES D'INVENTAIRE PERMANENT – ENTREES

Les comptes d'inventaire permanent enregistrent en cours d'exercice à leur débit, les entrées de matériels, matières et marchandises stockées. En fin d'année ils enregistrent à leur crédit les sorties, par virement des comptes 95 correspondants.

95 – COMPTES D'INVENTAIRE PERMANENT – SORTIES

Ces comptes enregistrent en cours d'exercice :

- Au crédit les sorties de matériels, matières et marchandises pour les besoins de l'exploitation ou des investissements.
- Au débit la valeur des récupérations ou des réintégrations de matériels, matières et marchandises.

97 – COMPTES DE DIFFERENCES D'INCORPORATION

Ce groupe enregistre :

- Certaines charges qui, bien que figurant en comptabilité générale, n'entrent pas dans la détermination des coûts et prix de revient (charges non incorporables)
- D'autres charges qui ne sont pas enregistrées par la comptabilité générale mais qui concourent au calcul des coûts et prix de revient (éléments supplétifs)
- Certains produits figurant en comptabilité générale mais n'entrant pas en ligne de compte pour la détermination des résultats analytiques (produits non incorporables)
- Enfin, des écarts qui découlent inéluctablement de la prise en charge approximative des éléments de la comptabilité générale.

98 – COMPTES DE RESULTATS

Ce groupe de comptes fait apparaître les résultats de l'exploitation assurant l'ensemble des activités de l'entreprise.

b/Codification des comptes analytiques

La structure organique du plan comptable analytique est principalement, conforme à l'organisation générale de l'entreprise. Les centres de frais représentent des centres de responsabilité. Toutefois, des impératifs de gestion ont parfois nécessité le recours à des sections fictives pour permettre la saisie du coût d'ensemble ou de sous ensemble homogènes (Section, moyens, gestion, immeubles, etc.)

- Les centres de frais que constituent les comptes de sections et les comptes de coût de et prix de revient ont été hiérarchisés selon un concept de classification qui répond le mieux aux objectifs d'analyse et de contrôle de la gestion.

Les sections se distinguent pour :

- L'Administration Générale(921)
- L'Administration Centrale(922)
- L'Administration Régionale(923)
- La Répartition des coûts de section(929)

Les coûts et prix de revient s'obtiennent par étape :

- Par activité Electricité (931)
- Par activité Gaz (932)

- Par activité Transit (934)
- Par Travaux et Prestations Remboursables TPR (937)

La codification a été réalisée selon le système de la numérotation décimale. Les comptes principaux sont généralement constitués de chiffre et de lettres qui symbolisent :

- Pour les comptes de sections :
 - Le 1^{er} et le 2^{ème} chiffre = La racine comptable
 - Le 3^{ème} chiffre = La direction régionale
 - Le 4^{ème} chiffre = Le pôle d'activité
 - Les lettres = Le pôle et le centre d'activité (ex : CE DD de Tizi-Ouzou)
 - Les chiffres après les lettres = Les divisions au sein de la direction dont le 01 représente le directeur.
- Pour les comptes de cout et de prix de revient :
 - Le 1^{er} et 2^{ème} chiffre = La racine comptable
 - Le 3^{ème} chiffre = L'activité
 - Le 4^{ème} chiffre = La tension de l'énergie (BT MT ou HT)
 - Les lettres = Le pôle et centre d'activité (ex : CE, DD de Tizi-Ouzou)
 - Les chiffres après les lettres = La nature de l'activité (branchement, Installation etc.)
- Les comptes de résultats sont codifiés de la même manière que les comptes de couts et prix de revient : ils s'obtiennent également par étape jusqu'au niveau de l'unité d'exploitation.
- Les autres comptes (90 – comptes réfléchis, 91 – comptes de reclassement de charges et de produits, 94-95 Comptes d'inventaire permanent, 97 – comptes de différences d'incorporation) sont codifiés selon les besoins spécifiques de l'entreprise et n'appellent pas de commentaire particulier.

II-1-1-2/ Détermination du résultat

L'application de la méthode du coût complet aboutit à un résultat analytique. Ce résultat représente la différence entre le prix de vente et le coût de revient d'une période donnée. Comme toute entreprise, chaque année la Direction de Distribution de Tizi-Ouzou détermine un coût de revient sur sa distribution de gaz et de l'électricité. Nous présenterons comme exemple la détermination de celui de l'année 2017. Dans le tableau ci-après le coût de revient sera calculé après répartition des charges indirectes.

Chapitre III : L'analyse de la rentabilité au sein de la DD de TIZI OUZOU

Tableau N°06: répartition des charges indirectes et calcul du coût de revient de 2017

	Centres auxiliaires					Centres principaux	
	Charges Indirectes					Charges Directes	
	Charges centrales SDC C/97*	9231CE11Etude et exécution des travaux	9231CE07 Technique Gaz	9231CE06 Technique électricité	Autre charges Administrative de la DD C/92*	Electricité 931*	Gaz 932*
Répartition primaire :							
-Achats consommés		3 029 824.30	1 740 785.18	4 645 456.10	61 493 428.60	106 250.40	
-Services extérieurs		18 436 265.78	12 817 678.37	42 235 521.06	220 773 259.10	162 985 520.03	85 330 169.38
-Autre services extérieurs		2 802 636.00	1 163 653.86	115 736 707.37	50 912 166.19		
-Charges de personnel					1 174 464 429.82		
-Impôt et taxes et versement assimilé		150.00	323.16	88.00	155 153 109.80		
-Autres charges opérationnelles		2500.00		2 307 058.29	1 254 437.00		
-Charges financières				19.60			
-DAA, Provisions et pertes de valeur					1 721 459 019.56		
-Cessions Inter-Unités	135 686 474.52					5 599 981 624.45	821 192 476.57

Chapitre III : L'analyse de la rentabilité au sein de la DD de TIZI OUZOU

Total de la répartition primaire	135 686 474.52	24 271 376.08	15 722 440.57	164 924 850.42	3 385 509 850.07	5 763 073 394.88	906 522 645.95
Répartition secondaire :							
-Charges centrales SDC	-135 686 474.52					112 618 943.85	23 066 530 .67
-Etude et exécution des travaux		-24 271 376.08				13 349 256.84	10 922 119 .24
-Technique Gaz			- 15 722 440.57				15 722 440.57
-Technique électricité				- 164 924 850.42		164 924 850.42	
-Autre charges Administrative de la DD					- 3 385 509 850.07	2 809 973 175.56	575 536 674.51
Total de la répartition secondaire	-	-	-	-	-	8 863 939 621.55	1 531 770 410.94
Unité d'œuvre						GWH	G/Thermie
Nombre d'unité d'œuvre						1494.40	3395.44
Le coût de l'unité d'œuvre						5 931 437.11	451 125.75
Coût de revient unitaire						5.93	0.45

Source : D'après les rapports d'activité de SONELGAZ

➤ **Commentaire du tableau**

Le tableau ci-dessus est divisé en centres auxiliaires (charges centrales de la SDC ; étude et exécution des travaux ; technique électricité ; technique gaz ; autres charges administratives de la DD) et centres principaux (électricité et gaz). Comme évoqué précédemment, les centres auxiliaires concernent la classe 92 et la classe 93 est destinés aux centres principaux. Les charges directes sont affectées directement sans calculs intermédiaires à la classe 93. Par contre les charges indirectes enregistrées dans la classe 92 font objet de répartition, d'où le tableau de répartition. Cependant dans ce tableau nous avons calculé directement le coût de revient de la distribution de gaz et de l'électricité de l'année 2017.

Ainsi les totaux des centres auxiliaires, provenant des totaux primaires sont repartis sur les deux sections des centres principaux. Cette répartition s'est basée sur des clés qui sont :

- Le chiffre d'affaires pour les charges centrales SDC et les autres charges administratives de la DD Tizi-Ouzou (6495438385.06 soit 83% pour l'électricité et 1310477203.63 soit 17% pour gaz) ;
- La longueur réseau pour l'étude et exécution des travaux (7350 soit 55% pour électricité et 6000 soit 45% pour gaz) ;
- Nature de l'activité pour technique gaz et technique électricité: c'est-à-dire que ces charges sont affectées en totalité à l'activité concernée (distribution de gaz et distribution d'électricité).

Nous aboutîmes aux totaux secondaires qui annulent les totaux des centres auxiliaires au profit des centres principaux.

Comme les charges directes sont incluses dans ce tableau, le coût de revient est directement déterminé : c'est le coût de revient de chaque unité d'œuvre. Il est exprimé en Gwh pour l'électricité et G/thermie pour le gaz. Le nombre d'unité d'œuvre est de 1494.40 pour l'électricité et 3395.44 pour le gaz. Dans cette logique, le coût de l'unité d'œuvre qui est directement le coût de revient s'obtient par le rapport entre les totaux secondaires de chaque section et le nombre d'unité d'œuvre.

Les différents coûts de revient sont ainsi déterminés :

- 5.93 DA pour un Gwh d'électricité ;
- 0.45 DA pour un G/thermie de gaz.

Ce sont ces coûts de revient comparés au prix de vente de la période qui nous donnera par la suite le résultat sur chaque unité vendue.

II-1-2/ La méthode du coût partiel

La méthode du coût partiel distingue les charges variables des charges fixes. Dans cette partie, notre travail consistera à répartir l'ensemble des charges engendrées par l'activité de la DD Tizi-Ouzou durant notre période d'étude, en charges variables et charges fixes. Ce qui nous permettra de déterminer le résultat dégagé chaque année à travers cette méthode.

Tableau N°7: Détermination du résultat par la méthode du coût partiel

Période Elément	2015		2016		2017	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Chiffre d'Affaires (1)	6 374 804 981.76	100%	7 335 190 157.29	100%	8 102 475 357.7	100%
Charges variables(2)	6 153 950 071.35	96.53%	6866168 131.67	93.6%	7464481904.54	92.12%
M / CV (3) [1-2]	220 856 910	3.46%	469022025.62	6.39%	637 993 543.2	7.87%
Charges fixes (4)	2 323 006 826.55	36.44%	2717571265.65	37.04%	2 931 230 517.99	36.17
Résultat [3-4]	- 2 102 149 916	- 32.97%	-2248549240.03	-30.65%	- 2 293 237 065	- 28.30%

Source : conception personnelle sur la base des rapports d'activités de la DD Tizi-Ouzou

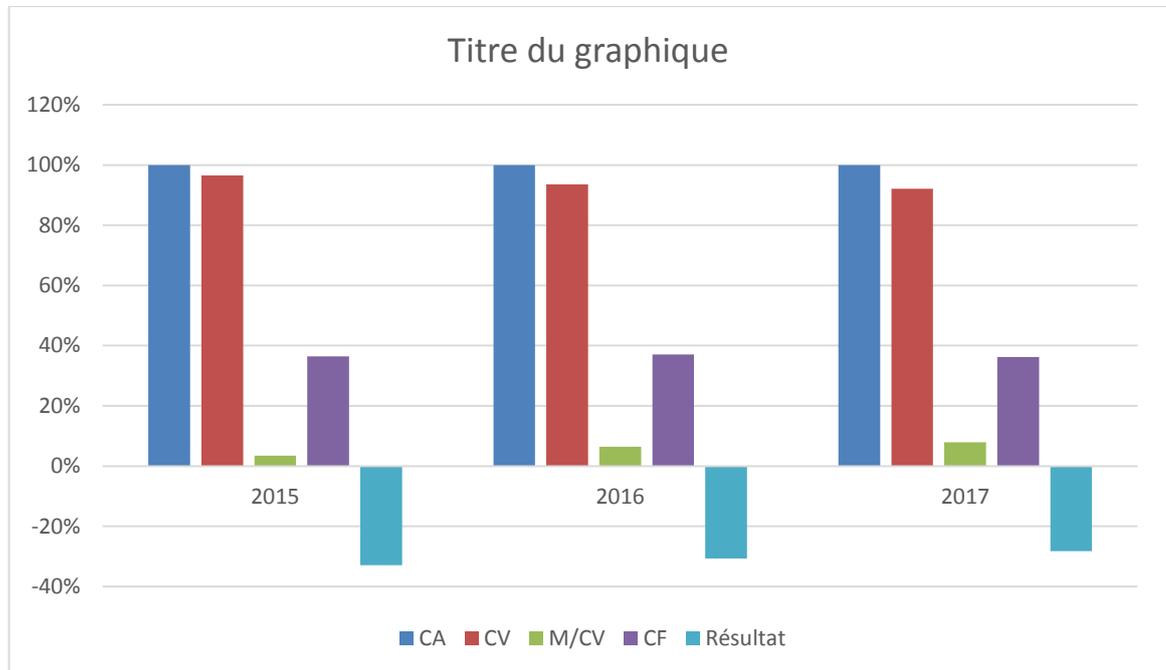
II-1-2-1/ Méthodologie d'analyse

Dans ce tableau, nous avons pris en compte la distribution de gaz et de l'électricité. Le résultat figurant représente donc celui des deux énergies. En effet les charges opérationnelles variant proportionnellement avec l'activité, il est possible de les calculer pour chacune des activités ; cependant les charges fixes représentent celles du gaz et de l'électricité et il ne sera pas judicieux de les séparer.

Ainsi une marge sur coût variable de la distribution de gaz et de l'électricité est déterminée par la différence entre le chiffre d'affaires total de chaque année et les différentes charges variables. De cette marge est soustrait les charges fixes pour obtenir le résultat dégagé à la fin de chaque année.

Notre analyse se basera sur une représentation graphique de différents éléments du tableau ci-dessus qui se présente comme suit :

Figure N°13 : Détermination du résultat



Source : conception personnelle sur la base des rapports d'activités de la DD Tizi-Ouzou

II-1-2-2/ Analyse

A travers cette représentation, nous observons que pour un chiffre d'affaires annuel de 100%, la DD Tizi-Ouzou a dégagé les résultats suivants:

- En 2015 : un résultat négatif de 32.97% du chiffre d'affaire qui s'explique par le fait que les charges variables(96.53%) de cette période côtoyaient la totalité des chiffres d'affaires, sans compter les charges fixes(34.44%) qui ne sont pas aussi minime.
- En 2016 : Le résultat est resté négatif (30.65%) mais s'est légèrement amélioré dû à la baisse des charges variables (2.93%) même que les charges fixes aient connu une hausse (0.6%). Cette hausse des charges fixes s'explique par la clôture d'un nombre important d'autorisation de programme. En effet à la clôture, les immobilisations en cours seront transférées et subiront de ce fait l'amortissement.
- En 2017 : Le résultat (-28.30%), resté négatif a connu encore une légère hausse qui s'explique par la diminution des charges variables même que les charges fixes aient encore connu une hausse. En effet les charges variables qui étaient de (93.6%) en 2016

sont passées à (92.12%) en 2017. Ce qui justifie l'amélioration de la M/CV de (1.48%).

II-2 / Analyse de la rentabilité

Comme énoncé dans la théorie, analyser la rentabilité d'une entreprise c'est de s'intéresser à son résultat. Donc nous ferons une interprétation du résultat sur la distribution de Gaz et de l'électricité ainsi que ses déterminants pendant ces trois dernières années. Ensuite nous analyserons la rentabilité à travers quelques ratios.

II-2-1/ Analyse du résultat des deux énergies

Cette analyse se fera sur la base d'un tableau qui se présente comme suit :

II-2-1-1/Présentation du tableau de détermination du résultat

Le tableau suivant présente le prix de vente, le coût de revient et le résultat par unité d'énergie durant les trois dernières années :

Tableau N°08: Détermination du résultat

Énergie	GAZ			ELECTRICITE		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Prix de vente (1)	0.323	0.323	0.323	3.742	4.381	4.381
Coût de revient(2)	0.29	0.57	0.45	4.57	5.55	5.93
Résultat (1)-(2)	0.033	- 0.247	-0.127	-0.828	-1.169	-1.549

Source : conception personnelle sur la base des rapports d'activité de SONELGAZ

II-2-1-2/ Interprétation des résultats de la période 2015-2017

Il s'agira ici, d'interpréter l'évolution du prix de vente, le coût de revient ainsi que le résultat dégagé au cours des trois (03) dernières années.

a/ Le prix de vente

A travers ce tableau, on s'aperçoit que le prix de vente de Gaz est resté constant 0.323 DA au cours des trois années tandis que celui de l'électricité est passé de 3.742DA en 2015 à 4.381DA les deux dernières années.

b/ Le coût de revient

Le coût de revient sur la distribution de Gaz a connu une augmentation de 0.28 DA entre 2015(0.29DA) et 2016(0.57DA), mais il a baissé légèrement de 0.12 DA en 2017(0.45 DA). Quant à celui de l'électricité, il a augmenté au cours des trois dernières années : de 4.57 DA en 2015, le coût de revient est passé à 5.55 DA en 2016, et en 2017 il était estimé à 5.93DA.

c/ Le résultat

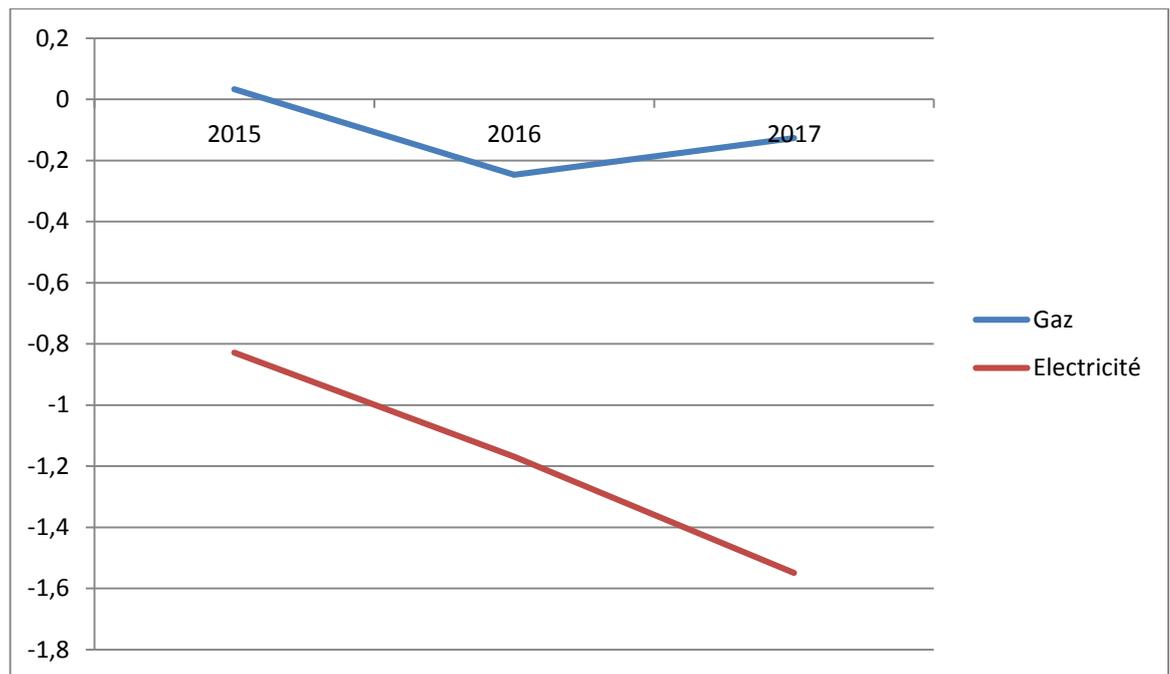
Par rapport au coût engendré et le prix de vente fixé, le résultat dégagé de la distribution de Gaz a connu une variation négative de 0.214 DA entre 2015(0.033DA) et 2016(-0.247DA). Cependant, ce résultat, bien qu'il est resté déficitaire, a connu une légère amélioration de 0.12 DA en 2017 (-0.127 DA).

Par contre le résultat dégagé sur la distribution de l'électricité, a connu une baisse au cours des trois années, due à l'augmentation du coût de revient, et ce, malgré la hausse des prix de vente. En effet, de -0.828DA en 2015, il est passé à -1.169 DA en 2016 puis à -1.549 DA en 2017.

A travers la courbe ci-après on remarque que le déficit de la DD T-O émane beaucoup plus de la distribution de l'électricité car le résultat sur celle-ci étant déjà négatif en 2015 n'a fait que régresser jusqu'en 2017. Par contre le résultat sur la distribution de gaz même s'il a connu une chute en 2016, il était légèrement supérieur à 0 en 2015.

L'évolution des différents résultats peut se présenter par la courbe ci-après :

Figure N°14 : Evolution des différents résultats



Source : conception personnelle sur la base des rapports d'activité de SONELGAZ

II-2-2/ Analyse de la rentabilité

Sur la base des documents comptables collectés au sein de la DD de Tizi-Ouzou une analyse sera faite aussi bien sur la rentabilité des capitaux que sur la rentabilité de l'activité.

II-2-2-1/ La rentabilité des capitaux

Nous analyserons la rentabilité économique et la rentabilité financière des trois dernières années :

a/ La rentabilité économique

Il s'agira de mesurer d'abord le capital économique engagé, avant de déterminer et analyser la rentabilité économique ou d'exploitation que rapporte ce capital aux flux de résultat générés par l'exploitation. Cependant, à défaut de l'évaluation du capital économique, certains analystes utilisent comme pis-aller l'actif total de l'entreprise. Nous ferons pareil pour notre travail.

On se basera sur des tableaux afin d'analyser les différents ratios :

a 1 /Présentation du tableau de rentabilité économique

Tableau N°09: Ratio de rentabilité économique

Eléments	2015	2016	2017
Résultat d'exploitation (1)	-2 310 144 636,86	-2 072 882 838,43	-2 120 843 110.32
Total Actif (2)	26 417 463 775.33	30 783 092 358.48	32 615 659 322.12
Rentabilité économique [1/2]	-0.09	-0.07	-0.06

Source : conception personnelle sur la base des rapports d'activités de la DD Tizi-Ouzou

a 2/ Commentaire

A travers ce tableau, on s'aperçoit que la rentabilité économique de la DD de Tizi-Ouzou s'est améliorée au cours de ces trois dernières années ; mais elle reste négative. En effet elle était de -9% en 2015, est passée à -7% en 2016 et -6% en 2017. Cette amélioration s'explique par l'augmentation du capital économique durant ces trois années. Ce qui a entraîné une légère hausse du résultat d'exploitation de 2372617 98 entre 2015 et 2016. Néanmoins ce résultat a chuté de 47960272 DA entre 2016 et 2017.

Cependant, pour une meilleure explication, cette rentabilité peut être décomposée comme suit :

a3/Décomposition de la rentabilité économique

Selon Hubert de la Bruslerie, la rentabilité économique d'une entreprise s'explique comme la combinaison d'une marge et d'un taux de rotation. Nous allons de ce fait décomposer la rentabilité économique de la DD de Tizi-Ouzou sous la forme suivante afin de détecter l'origine de sa faiblesse :

$$\frac{\text{Résultat d'exploitation}}{\text{Capital économique}} (1) = \frac{\text{Résultat d'exploitation}}{\text{CA}} (2) \times \frac{\text{CA}}{\text{Capital économique}} (3)$$

- 1) rentabilité économique
- 2) la marge
- 3) le taux de rotation

Tableau N°10: Décomposition de la rentabilité économique

Eléments	2015	2016	2017
Marge	-0.36	-0.28	-0.26
Taux de rotation	0.24	0.24	0.25
Rentabilité économique	-0.09	-0.07	-0.06

Source : conception personnelle sur la base des rapports d'activités

➤ **Analysons**

Nous constatons à travers les différents éléments de ce tableau que :

- La marge exprime l'efficacité commerciale de l'entreprise : l'efficacité commerciale de la DD Tizi-Ouzou a connu une amélioration au cours de ces trois années mais est restée négative (2015 :-36% ; 2016 :-28% ; 2017 :-26%). Cela veut dire que les ventes de l'organisme ont été de plus en plus profitables de 2015 à 2017 du point de vue évolution car elle est restée négative. Nous en déduisons qu'avec le temps la DD Tizi-Ouzou fait une bonne utilisation de son CA qui est en quelques sortes le capital commercial que l'entreprise tire des clients ;
- Taux de rotation décrit le flux de CA que génère un capital économique donné: A travers le taux de rotation trouvé, l'efficacité de la DD de Tizi-Ouzou dans l'utilisation de ses ressources productives et dans la transformation de son capital économique en CA est resté constante entre 2015 et 2016 (24%) et a augmenté en 2017(25%) ;
- La rentabilité économique est expliquée par le produit des deux ratios précédents qui exprime l'efficacité commerciale de la DD Tizi-Ouzou et le flux de CA que génère son capital économique.

La décomposition du ratio de rentabilité économique met en évidence les deux types de comportements pour atteindre une rentabilité donnée :

- La DD peut rechercher une forte rotation du capital en se contentant de faibles marges. c'est le cas de la grande distribution ;

- Elle peut aussi appliquer de fortes marges en cas de rotation faible des actifs. C'est le cas cependant, par exemple des producteurs de cognac confrontés à la nécessité de vieillissement de leur stocks¹.

Nous pouvons conclure à travers la décomposition de la rentabilité économique en marge et rotation que l'insuffisance de cette rentabilité provient en grande partie de la marge car elle est restée négative tout au long des trois années.

Mais qu'en est-il de la rentabilité financière de la DD Tizi-Ouzou?

b/ La rentabilité financière

La rentabilité financière fait référence, au dénominateur, à des capitaux investis par des bailleurs de fonds de l'entreprise, actionnaires et prêteurs. Donc, nous analyserons d'abord, la rentabilité des capitaux investis ensuite la rentabilité des capitaux propres.

b 1/La rentabilité des capitaux investis

L'analyse de ce ratio se fera aussi à travers un tableau :

➤ **Présentation du tableau**

Tableau N°11: Ratio de rentabilité des capitaux investis

Ratio	2015	2016	2017
Résultat d'exploitation (1)	-2 310 144 636,86	-2 072 882 838,43	-2 120 843 110,32
Ressources Stables (2)	21 969 912 804,82	24 674 116 492,39	27 195 981 588,44
Rentabilité capitaux investis [1/2]	-0.11	-0.08	-0.07

Source : Conception personnelle sur la base des rapports d'activités de la DD Tizi-Ouzou

➤ **Commentaire**

La rentabilité des capitaux investis est restée négative durant ces trois dernières années ; cependant une légère évolution est constatée à la fin de chaque année. Cela signifie que l'investissement de tous ces capitaux au sein de la DD TO n'a abouti qu'à de pertes, c'est à dire qu'ils n'ont rien rapporté.

¹VERNIMMEN Pierre ; Finance d'entreprise, Edition Dalloz 2014, P.288.

b 2/La rentabilité des capitaux propres

Un tableau récapitulatif des différents éléments nous permettra de déterminer et analyser ce ratio.

➤ Détermination

Tableau N°12: Ratio de rentabilité des capitaux propres

Ratio	2015	2016	2017
RésultatNet (1)	-2348693162,66	-2066947766,26	-2 123 871 756.59
Capitaux propres (2)	17 619 960 878,81	19882275924,88	21952461319,22
Rentabilité financière [1 / 2]	-0,13	-0.10	-0.09

Source : Conception personnelle sur la base des rapports d'activités de la DD Tizi-Ouzou

➤ Commentaire

La rentabilité des capitaux propres déterminés par ce tableau est en légère amélioration durant ces trois dernières années. Cependant elle reste négative c'est-à-dire que l'actionnaire qui met des fonds à la disposition de l'entreprise ne reçoit rien en retour sur le résultat net car la DD Tizi-Ouzou n'a dégagé que des pertes durant cette période. Nous décomposerons ce ratio afin de localiser l'origine de l'insuffisance.

➤ Décomposition de la rentabilité des capitaux propres

Selon Hubert de la Bruslerie, la rentabilité financière des capitaux propres se prête à une décomposition en trois (03) termes qui sont chacun susceptibles d'une analyse. Nous allons ainsi décomposer celle de DD Tizi-Ouzou suivant cette forme :

$$\frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux propres}} (1) = \frac{\text{Résultat net}}{CA} (2) \times \frac{CA}{\text{Capitaux investis}} (3) \times \frac{\text{Capitaux investis}}{\text{Capitaux propres}} (4)$$

- (1) La rentabilité des capitaux propres
- (2) Marge nette de l'entreprise
- (3) Ratio de rotation
- (4) Politique de financement de l'entreprise

Tableau N°13: Décomposition de la rentabilité financière

Eléments	2015	2016	2017
Marge	-0.36	-0.28	-0.26
Rotation	0.24	0.24	0.25
Financement	1.5	1.55	1.5
Rentabilité	0.13	0.10	0.09

Source : Conception personnelle sur la base des rapports d'activité de SONELGAZ

✓ **Analyses**

Le premier ratio représente la marge et exprime la politique commerciale de la DD par exemple en termes de prix. A cet effet nous constatons que ce ratio est négatif tout au long des trois ans ce qui veut dire que la DD assure la distribution du gaz et de l'électricité à un prix qui ne lui rapporte que des pertes.

Le second ratio représentant la rotation nous informe sur l'efficacité productive de la DD. Nous observons ainsi que pour 1 DA de capital investi durablement par les bailleurs de fonds, il est généré un CA de 24% en 2015 et 2016 et un CA de 25% en 2017.

Le dernier ratio exprime la politique de financement de la DD Tizi-Ouzou. Ce dernier mesure son taux d'endettement. Durant l'étude des trois années ce taux est supérieur à 1. Cela signifie qu'en plus de ses fonds propres, l'entreprise fait recours à des dettes à long terme dans son activité. Autrement dit, la rentabilité est à la conjonction des trois types de politiques de la DD :

- Une politique de marge qui exprime un comportement commercial sur un marché ;
- Une politique de rotation qui est le résultat de choix techniques et industriels concernant la production ;
- Une politique d'endettement qui joue un rôle d'amplification des décisions commerciales et un industrielles.

II-2-2-2/ La rentabilité des activités

Il s'agira dans cette partie du travail, d'analyser par le biais des ratios, la rentabilité commerciale, le taux de marge commerciale ainsi que le seuil de rentabilité de la DD TO.

a/ La rentabilité commerciale

Nous la déterminerons pour ces trois dernières années, ensuite une analyse sera faite

a 1/Détermination

Tableau N°14: Ratio de rentabilité commerciale

Ratio	2015	2016	2017
Résultat net (1)	-2 348 693 162,66	-2 066 947 766,26	-2 123 871 756,59
Chiffre d'affaire (HT) (2)	6374806981,76	7335190157,29	8102475357,7
Rentabilité commerciale [1/2]	-0.37	-0.28	-0.26

Source : Conception personnelle sur la base des rapports d'activité de SONELGAZ Analyse

a 2/ Analyse

Comme analysé précédemment dans la décomposition de la rentabilité financière, ce ratio exprime ce que la distribution de gaz et de l'électricité rapporte à la DD comme résultat net. Pour ces trois dernières années il n'y a eu aucun apport comme profit car la DD a dégagé seulement des pertes au cours de cette période.

b/ Le seuil de rentabilité

L'analyse se fera sur la base d'un tableau qui se présente comme suit :

b 1/ Présentation

Tableau N°15: seuil de rentabilité

Période Elément	2015		2016		2017	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Chiffre d'Affaires (1)	6 374 804 981.76	100%	7 335 190 157.29	100%	8 102 475 357.7	100%
Charges variables(2)	6 153 950 071.35	96.53%	8 148 222 285.18	111.08%	7 464 481 904.54	92.12%
Charges fixes (4)	2 323 006 826.55	36.44%	1 435 516 412.14	19.57%	2 931 230 517.99	36.17%
Seuil de rentabilité	8 476 956 897.90	132.97	9 583 738 697.32	130.65%	10 395 712 242,53	128.30%

Source : Conception personnelle sur la base des rapports d'activité de SONELGAZ.

b 2/ Analyse

On observe différents seuil de 2015 à 2017 qui nous permettent de conclure que la DD T-O n'arrive pas à atteindre son seuil de rentabilité. C'est à dire qu'au cours de ces trois années les CA réalisés n'ont pas été suffisant pour couvrir la totalité des charges (variables et fixes) d'où le déficit de la DD T-O.

c/ Le taux de marge commerciale

On analysera ce taux après sa détermination pour ces trois dernières années

c 1/ Détermination

Tableau N°16: Taux de marge commerciale

	2015	2016	2017
Chiffre d'affaire (HT) (1)	6374806981,76	7335190157,29	8102475357,7
Achats consommés (HT) (2)	6 093 368 847.22	6 226 331 500.84	6 627 875 320.12
Marge commerciale (3)= [1-2]	281 438 134.54	1 108 858 656.45	1 474 600 037.58
Taux de marge commerciale [3/1]	0.04	0.15	0.18

Source : Conception personnelle sur la base des rapports d'activité de SONELGAZ

c 2/ Analyse

Ce ratio permet d'apprécier la stratégie commerciale de la DD TO. A partir de 2016, la DD a essayé de préserver ses marges commerciales grâce à l'augmentation de ses prix de ventes et l'augmentation du nombre d'abonnés. Cette action a entraîné un effet remarquable sur le taux de marge commercial qui a augmenté de 11% entre 2015 et 2016. Mais entre 2016 et 2017 l'augmentation n'est que de 3%. La cause est que la hausse du prix de vente a certes entraîné l'augmentation du chiffre d'affaires mais les achats consommés ont relativement augmenté car les quantités vendues ont aussi connu une hausse au cours de cette période.

De ce fait la marge étant censée permettre à la DD d'engager des charges sans souci et un meilleur service commercial reste malheureusement insuffisant, et la DD T-O maintien toujours son déficit.

Pour mieux comprendre l'origine de cette situation déficitaire de l'entreprise, on a jugé nécessaire d'exposer certains point importants liés à la gestion de l'entreprise tels que :

- Les coûts de revient des produits d'électricité et gaz : en effet ils sont plus importants que les prix de vente. Cependant, l'entreprise n'est pas libre dans la fixation de ses prix (voir tableau ci-dessous) :

Tableau N°17 : Coût de revient

Énergie	GAZ			ELECTRICITE		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Prix de revient	0.29	0.57	0.45	4.57	5.55	5.93
Prix de ventes	0.323	0.323	0.323	3.742	4.381	4.381

Source : Conception personnelle sur la base des rapports d'activité de SONELGAZ

- Les pertes d'énergie notamment de l'électricité qui sont dus à plusieurs motifs :
 - La fraude : le nombre important des abonnés (clients) de l'entreprise et la spécificité de la facturation après la consommation rend difficile la maîtrise des quantités vendues et facturées ;
 - Les pertes techniques : elles sont inévitables et proviennent de l'état de l'appareillage utilisé (compteurs), ainsi le transport de l'énergie ;
 - Les pertes de gestions : qui sont dues aux erreurs administratives telles que « omissions d'intégration des abonnés (ces consommations ne sont facturées)».

Tableau N°18: L'impact des pertes d'énergie.

Années	2015	2016	2017
CA	6374806981,76	7335190157,29	8102475357,7
Taux de perte	14.96%	14.09%	18.96%
Valeur de la perte	953 671 124.4	1 033 528 293	1 520 024 377.10

Source : D'après les rapports d'activité de la DD de T-O

On constate que ces pertes pèsent sur la rentabilité de l'entreprise. En effet les pertes de chaque année peuvent couvrir largement les charges du personnel de l'année en question. Toute chose qui augmenterait le résultat et par conséquent la rentabilité de la DD Tizi-Ouzou. En 2017 elle est très élevée parce qu'il a eu des pertes sur le gaz de 4.80% chose qui était absente dans les années antérieures. Ces nouvelles pertes est dû aux réserves gazométriques, notamment pour les DP et les PQLS nouvellement mis en service, et par conséquent les ventes seront comptabilisés ultérieurement (ventes sont différées).

- L'augmentation des charges qui est due à l'évolution de l'activité de l'entreprise :
 - L'augmentation des achats d'énergie en conséquence à l'évolution de la clientèle (nombre de client qui augmente d'une année à une autre.
 - L'augmentation des charges de personnel est due aux recrutements et avancements.
 - L'augmentation de l'investissement de l'entreprise dont découle l'augmentation des charges d'entretien.

Conclusion

D'après l'analyse de la rentabilité de la direction de distribution de Tizi-Ouzou (DDTO), on remarque que celle-ci n'est pas rentable, pour plusieurs motifs exposés déjà dans nos analyses, et qui sont en résumé :

- Les pertes d'énergies qui pèsent sur la rentabilité du chiffre d'affaire (pertes technique et de gestion ainsi que la fraude).
- Les prix de vente appliqués qui ne couvrent pas les coûts de revient des deux énergies.
- L'importance des charges notamment celles d'entretien des réseaux, des charges du personnel, des impôts ...
- L'importance des couts d'achat des énergies distribuées (Electricité et Gaz) et les charges y afférant (Le transport de l'électricité et du gaz).

Conclusion générale

« L'argent reste encore la meilleure mesure du succès d'une entreprise,

Parce qu'il est l'indice de la réalisation d'un rêve».

André MATHIEU.

Etant un agent économique, l'entreprise a pour but de tirer profit sur la vente de ses productions de biens ou services afin de récompenser ses associés. Mais les difficultés économique et financière compliquent l'atteinte de ce but. C'est ainsi que nous avons opté d'étudier la rentabilité d'une direction de distribution (DD T-O) de la SONELGAZ qui est une entreprise indispensable de l'Algérie, d'autant plus qu'elle œuvre à elle seule dans la distribution de l'énergie électrique et gazière dans toute les wilayas du pays.

Notre étude a été réalisée en deux parties composées de trois chapitres. Les deux premiers chapitres constituent la première partie qui représente le cadre théorique du travail et le dernier chapitre est consacré à la partie pratique du travail. Dans le premier chapitre nous avons fait un résumé de la revue littéraire où nous avons défini la rentabilité selon différents auteurs et énuméré la typologie ainsi que les paramètres de déterminations de celle-ci. Le second chapitre est consacré aux méthodes de détermination des coûts où nous traitâmes la méthode des coûts complet et la méthode du coût partiel ; l'idée étant que pour analyser la rentabilité il faut un résultat or que le calcul de coût est inévitable dans la détermination du résultat. Quant au dernier chapitre où nos connaissances théoriques ont été appliquées, nous avons d'abord essayé de calculer le résultat à travers les deux méthodes de détermination de coût puis de ces résultats nous avons effectué nos différentes analyses à travers le rapport des grandeurs (ratios) d'où nous aboutîmes aux résultats suivants :

-la rentabilité économique négative qui évolue néanmoins avec le temps car le capital économique a permis la production progressive d'un CA supérieur aux années antérieures mais la marge bénéficiaire sur ce chiffre d'affaires est restée négative ;

- la rentabilité financière décomposée en rentabilité des capitaux investis et rentabilité des capitaux propres connaît de légères augmentations mais reste toujours insuffisantes;

- la rentabilité sur l'activité que ce soit à travers le taux de marge commerciale, le seuil de rentabilité ou la rentabilité commerciale reste aussi faibles mais connaissent de légères évolutions ;

- En réalité la rentabilité que ce soit sur l'activité ou les capitaux ne peut qu'être négative car la DD T-O a dégagé des résultats déficitaires durant notre période d'étude. Cependant ce déficit provient en grande partie de la distribution de l'électricité car celui du gaz se justifie par les nouveaux raccordements de certains villages, ainsi que les nouvelles constructions.

De ces différents constats, nous pouvons confirmer nos deux premières hypothèses qui disent que le chiffre d'affaire et les coûts sont des facteurs déterminants de la rentabilité. Ces deux facteurs sont interdépendants dans la détermination de la rentabilité. Cependant, nous infirmons la troisième hypothèse (SONELGAZ Tizi-Ouzou présente une rentabilité positive) car cette direction n'a pas dégagé des rentabilités positives durant 2015-2017. Au contraire, sauf pour le gaz où la rentabilité a été positive en 2015 ; pour l'électricité elles ont été négatives durant ces trois dernières années.

Au terme de ce travail qui nous a permis de mettre en application nos connaissances théoriques acquise durant notre cycle de formation, nous pouvons dire que notre stage a été bénéfique. Cette étude nous a donné une idée sur la vie professionnelle et surtout la relation entre le savoir théorique et le savoir pratique.

Nous sommes arrivés à conclure que la rentabilité est le noyau de la survie de toute entreprise et que la rentabilité des capitaux dépend fortement de celle de l'activité car il faut que l'activité soit rentable afin de dégager des profits qui seront distribués aux apporteurs de fonds d'où la rentabilité des capitaux. Cependant pour plusieurs motifs énumérés dans le chapitre III, la DD T-O est restée non rentable durant notre période d'étude.

A travers nos analyses, sa situation financière et économique n'est pas vraiment brillante. Nous ferons quelques suggestions qu'il convient à notre humble avis, de mettre en œuvre pour une amélioration de la situation de la DD T-O et pour sa survie :

- Améliorer son chiffre d'affaire par l'augmentation des tarifs d'un côté, et la maîtrise des pertes d'énergie de l'autre côté, et ce, à travers des plans d'action qui servent à :
 - Limiter la fraude ;
 - La vérification et le renouvellement des appareillages de comptage défectueux,
 - La sensibilisation des clients quant à l'importance des énergies électrique et gazière.

- Diminuer des charges par la maîtrise des dépenses afin de minimiser le coût de revient.
- Mettre en place des plans d'action pour réaliser une meilleure rentabilité des investissements réalisés.
- Mettre en place un système de motivation du personnel et mesurer la valeur créée par chaque agent de la société.
- Procéder à un audit du cycle d'exploitation de l'entreprise, chose qui permettra de détecter les anomalies et de proposer évidemment des recommandations.
- Restructurer le capital de la société : cela consistera à ouvrir le capital en partie aux investisseurs privés ou institutionnels et à procéder à une augmentation de capital qui permettra aux nouveaux actionnaires de désigner les dirigeants de la société.
- Mettre en œuvre la comptabilité de gestion.

Liste des tableaux

Tableau N° 01 : Exemple d'inducteurs de coûts relatifs aux fonctions de la chaîne de valeur*	10
Tableau N°03: Modèle de compte de résultat	31
Tableau N°04 : Partage des coûts entre charges variables et fixes, directes et indirectes.....	35
Tableau N°05: MODELE DECOMPTE DE RESULTAT DIFFERENTIEL.....	36
Tableau N°06: répartition des charges indirectes et calcul du coût de revient de 2017	65
Tableau N°7: Détermination du résultat par la méthode du coût partiel.....	68
Tableau N°08: Détermination du résultat.....	70
Tableau N°09: Ratio de rentabilité économique	73
Tableau N°10: Décomposition de la rentabilité économique.....	74
Tableau N°11: Ratio de rentabilité des capitaux investis.....	75
Tableau N°12: Ratio de rentabilité des capitaux propres	76
Tableau N°13: Décomposition de la rentabilité financière	76
Tableau N°14: Ratio de rentabilité commerciale	78
Tableau N°15: seuil de rentabilité.....	78
Tableau N°16: Taux de marge commerciale	79
Tableau N°17 : Coût de revient.....	79
Tableau N°18: L'impact des pertes d'énergie.....	80

Liste des figures

Figure N° 01: Exemple de représentation des charges aux coûts.....	17
Figure N° 02: Exemple sur Transfert en cascade des coûts	19
Figure N°03: Exemple sur la Prestation réciproques	20
Figure N°04:L'enchaînement de calcul des coûts	30
Figure N°05: L'articulation des différents éléments de calcul de résultat	36
Figure N° 06: Décomposition des ratios de rentabilité	39
Figure N°07 : les grandes catégories de ratio de rentabilité des capitaux	40
Figure N°08 : Le seuil de rentabilité lorsque $M/CV = CF$	47
Figure N°09: le seuil de rentabilité lorsque le chiffre d'affaire couvre le coût total.....	48
Figure N°10: Seuil de rentabilité lorsque le chiffre d'affaire est nul.	49
Figure N°11 : Organigramme de la Direction de distribution.....	53
Figure N°12: La composition de la division finance et comptabilité.....	57
Figure N°13 : Détermination du résultat	69
Figure N°14 : Evolution des différents résultats	72

Bibliographie

Ouvrages

- ALAZARD Claude, SEPARI Sabine ; Contrôle de gestion, manuel et application, [En ligne], 2^eéd Paris Dunod, 2010, Format PDF, Disponible sur : <http://www.bibliotheque.pssfp.net>livre>contrôle>.
- BOUGHABA Abdellah ; Comptabilité analytique, Edition BERTI, Alger, 1994.
- BOULOT Jean Luc, CRETAL Jean Pierre, JOLIVET Jean, KOSKAS Sylvain ; Analyse financière, technique et pratique des affaires, Publi-Union 1, rue théodule, Robot 75017 paris.
- BURLAUD Alain, SIMON Claude. Comptabilité de gestion (coût/contrôle). 3^eéd.
- COSSU Claude. Comptabilité analytique & gestion budgétaire. édition Berti 1987.
- CONSO.P. HEMECL.F. Gestion financière de l'entreprise. 10^e éd. Edition Dunod, paris 2002
- DAHAK Abdennour, KARA Rabah. le mémoire de master, du choix du sujet à la soutenance. Edition El-Amel 2015.
- DE RONGE Yves, CERRADA Sabine. Contrôle de gestion. 3^e éd. Edition Pearson.
- DE RONGE Yves. comptabilité de gestion. 3^e éd. édition de boeck supérieur s.a 2013.
- DORIATH Brigitte, GOUJET Christian. Comptabilité de gestion. 3^eéd. Edition DUNOD.
- DUDRULLE Louis, JOURDAIN Didier. Comptabilité analytique de gestion. 5^e éd. Edition DUNOD.
- F. Makhoul. comptabilité analytique. Edition Pages Bleues 2006.
- HORGREN Charles, BHIMANI Alnoor, DATAR Srikant, FOSTER George. Comptabilité de gestion .3^e éd. Edition Pearson Education.
- MARTINET Alain-Charles ; SILEM Ahmed. Lexique de gestion et de management » 8^e éd Edition Dunod.
- MELYON Gérard. Comptabilité analytique. [En ligne]. 3^e éd. Edition Bréal 2004.Format PDF. Disponible sur : <http://www.amazon.fr>Comptabilité-analytique>. Consulté (24/05/2018).
- MELYON Gérard. Gestion financière. [En ligne]. 4^e éd. Edition Bréal 2007.Format PDF. Disponible sur : <http://www.amazon.fr>Gestion-Financière>. Consulté (28/05/2018).

- PARIENTÈ Simon. Analyse financière et évaluation d'entreprise. Edition Pearson Education.
- QUIRY Pascal, LE FUR Yann. Finance d'entreprise. Edition DALLOZ, 2014.
- SOUKEUR Djamel. La comptabilité analytique au C.M.T.C. Edition maison des registres, Alger, 2001.
- TOUDJINE Abdelkrim. Analyse des coûts dans l'entreprise. Edition OPU N°4806.2016.
- VIZZAVONA Patrice. Gestion financière, analyse financière, analyse prévisionnelle. 9^e éd. Editions Paris Atol.
- VERNIMMEN Pierre. Finance d'entreprise. édition DALLOZ, 2014.

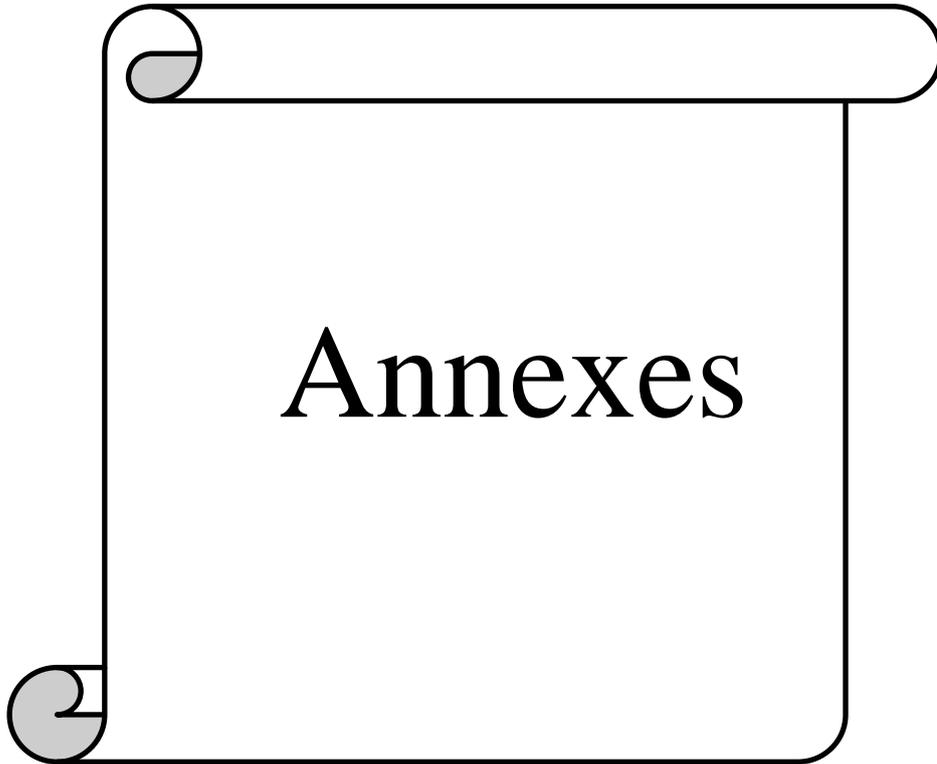
Mémoires consultés

- BESSAH Thiziri, HAMNANE Ahcene. Calcul de coût de revient d'un d'œuf et analyse de rentabilité économique de l'élevage avicole dans la wilaya de Bejaïa (cas de poule pondeuse). [En ligne]. Mémoire master en science de gestion. Spécialité Finance et comptabilité. Université ABDERRAHMANE MIRA Bejaïa. FSEGC.2015-2016. Format PDF. Disponible sur : <http://www.Univ-Bejaïa.dz>dspaces>. Consulté (24/03/2018).
- BOUAZZA Hassiba, BENAMARA Zineb. L'impacte du calcul des coûts de revient au sein d'une entreprise industrielle : cas de DANONE DJURDJURA.[En ligne]. Mémoire master en science de gestion. Spécialité Finance et comptabilité. Université ABDERRAHMANE MIRA Bejaïa. FSEGC.2015-2016. Format PDF. Disponible sur : <http://www.Univ-Bejaïa.dz>dspaces>. Consulté (14/04/2018).
- LOKONON AlscelGilkrist. La maîtrise professionnelle de technique comptable. L'étude de la rentabilité économique et financière d'une société d'Etat : cas se la société BENINOISE d'énergie Electrique (SBEE). [En ligne].Centre africain d'étude supérieur en gestion promotion (2011-2012). Format PDF. Disponible sur : <http://www.bibliothèque.cesag.s>gestion>Document>. Consulté (21/05/2018).
- OUMAROU Amadou Djibou. Analyse de la rentabilité par la méthode des coûts variable : cas des agences de loterie nationale SENEGALAISE(LONASE). [En ligne]. Institut supérieur de comptabilité .Centre africain d'étude supérieur en gestion (CESAG). Disponible sur : <http://www.bibliothèque.Cesag.sn>Doc-num>. Consulté (24/04/2018).

Documents consultés

- EI. MALLOKI, FEKKAK. Cours Analyse financière 2014 [En ligne]. Format PDF. Disponible sur : [http// : fsjes.usmba.ac.ma.>cours>FEKKAK](http://fsjes.usmba.ac.ma.>cours>FEKKAK). (Consulté le 27/05/2018).
- Scribd. Livre, livres audio, magazines ; documents et autre. Principe de la méthode du coût complet. [En ligne]disponible sur Play store. (Consulté 05/04/2018).
- Edubourse. Rentabilité commerciale [en ligne]. (24/11/2001). Disponible sur : <http://www.edubourse.com>lexique>rentabilité commerciale> (consulté) le 24 /08/2018)
- DUCREAU Florence, BOUTRY Michel. Lecon. Le traitement des charges dans les centres d'analyse. [En ligne].A.E.I-Université NANCY 2. Format PDF. Disponible sur : [http// : Ressources auneg.fr>res>Lecon-1-11](http://Ressources.auneg.fr>res>Lecon-1-11).
- LEGALLO Laurence. Cours Analyse des coûts. [En ligne]. 1^{ère} Année DUT GEA.2005/2006. Format PDF. Disponible sur : www.iutbayonne.univ-pau.fr>~legallo.

Annexes



Les Bilans de la DD T-O de 2014 à 2017 en DA

ACTIF	ote	brut 2015	amor t 2015	2015	2014
ACTIF NON COURANT					
Ecart d'acquisition (ou goodwill)					
Immobilisations incorporelles					
Frais de développements immobilisables					
Autres immobilisations incorporelles					
Immobilisations corporelles					
Terrains		14 737 000,40		14 737 000,40	14 737 000,40
Agencements et aménagements de terrains		22 632 418,86	17 880 048,50	4 752 370,36	5 156 133,91
Constructions (Batiments et ouvrages)		224 781 063,79	75 454 200,55	149 326 863,24	67 076 258,34
Installations techniques, matériel et outillage		27 409 335 285,58	10 701 324 797,52	16 708 010 488,06	11 144 902 078,70
Autres immobilisations corporelles		3 009 611 156,19	1 145 731 056,54	1 863 880 099,65	1 618 869 369,51
Immobilisations en cours		4 415 926 202,75		4 415 926 202,75	6 453 509 359,76
Immobilisations financières					
Titres mises en équivalence - entreprises associées					
Titres participations et créances rattachées					
Autres titres immobilisés					
Prêts et autres actifs financiers non courants		0,00		0,00	302 049,00
Comptes de liaison					
TOTAL ACTIF NON COURANT		35 097 023 127,57	11 940 390 103,11	23 156 633 024,46	19 304 552 249,62
ACTIF COURANT					
Créances et emplois assimilés					
Clients		2 787 075 262,19	438 654 430,26	2 348 420 831,93	1 842 313 571,02
Stocks et encours		1 239 750,00		1 239 750,00	933 000,00
Créances sur sociétés du groupe et associés		0,00		0,00	0,00
Autres débiteurs		28 810 328,70	2 445 153,71	26 365 174,99	6 962 977,19
Impôts		274 275 302,84		274 275 302,84	413 878 636,53
Autres actifs courants		0,00		0,00	0,00

ACTIF	ote	brut 2016	amor t 2016	2016	2015
ACTIF NON COURANT					
Ecart d'acquisition (ou goodwill)					
Immobilisations incorporelles					
Frais de développements immobilisables					
Immobilisations corporelles					
Terrains		14 737 000,40		14 737 000,40	14 737 000,40
Agencements et aménagements de terrains		22 632 418,86	18 283 812,04	4 348 606,82	4 750 370,30
Constructions (Batiments et ouvrages)		474 674 796,02	84 828 860,14	389 845 935,88	149 320 863,20
Installations techniques, matériel et outillage		31 599 320 503,84	11 807 164 586,97	19 792 155 916,87	16 700 010 488,00
Autres immobilisations corporelles		3 396 338 676,49	1 324 883 046,19	2 071 455 630,30	1 863 880 099,60
Immobilisations en cours		5 108 910 391,50		5 108 910 391,50	4 415 920 202,70
Immobilisations financières					
Titres mises en équivalence - entreprises associées					
Titres participations et créances rattachées					
Autres titres immobilisés					
Prêts et autres actifs financiers non courants		0,00		0,00	0,00
Comptes de liaison					
TOTAL ACTIF NON COURANT		40 616 613 787,11	13 235 160 305,34	27 381 453 481,77	23 150 633 024,40
ACTIF COURANT					
Créances et emplois assimilés					
Clients		2 792 649 851,54	329 008 883,58	2 463 640 967,96	2 348 420 831,90
Stocks et encours		1 455 330,00		1 455 330,00	1 230 750,00
Créances sur sociétés du groupe et associés		0,00		0,00	0,00
Autres débiteurs		24 100 560,18	2 445 153,71	21 655 406,47	26 360 174,90
Impôts		192 664 159,11		192 664 159,11	274 270 302,80
Autres actifs courants		0,00		0,00	0,00
Disponibilités et assimilés					
Placements et autres actifs financiers courants					
Trésorerie		722 778 310,26	555 297,09	722 223 013,17	610 520 691,10
compte transitoire**		0,00		0,00	0,00
TOTAL ACTIF COURANT		3 733 648 211,09	332 009334,38	3 401 638 876,71	3 260 830 750,80

TOTAL GENERAL ACTIF	44 350 261 998,20	13 567 169 639,72	30 783 092 358,48	26 41 463 775,3
----------------------------	----------------------	----------------------	----------------------	--------------------

PASSIF	ote	2016	2015
CAPITAUX PROPRES			
Capital non appelé			
Primes et réserves (Réserves consolidées)			
Écart de réévaluation		497 120 897,26	497 120 897,26
Résultat net		0,00	0,00
Autres capitaux propres - Report à nouveau		- 106 861 713,99	- 216 336 401,55
compte de liaison**		19 492 016 741,61	17 339 176 383,10
TOTAL CAPITAUX PROPRES		19 882 275 924,88	17 619 960 878,81
PASSIFS NON COURANTS			
Emprunts et dettes financières		122 730 013,08	99 458 354,09
Autres dettes non courantes			
Provisions et produits comptabilisés d'avance		4 669 110 554,43	4 250 493 571,92
TOTAL PASSIFS NON COURANTS		4 791 840 567,51	4 349 951 926,01
PASSIFS COURANTS			
Fournisseurs et comptes rattachés		5 138 603 487,50	3 427 257 976,90
Impôts		182 228 396,26	115 180 583,68
Dettes sur sociétés du Groupe et associés		0,00	0,00
Autres dettes		788 143 982,33	905 112 409,93
Trésorerie passif		0,00	0,00
compte transitoire**		0,00	0,00
TOTAL PASSIFS COURANTS		6 108 975 866,09	4 447 550 970,51
TOTAL GENERAL PASSIF		30 783 092 358,48	26 417 463 775,33

ACTIF	ote	brut 2017	amo rt 2017	201 7	201 6
ACTIF NON COURANT					
Ecart d'acquisition (ou goodwill)					

Immobilisations incorporelles					
Frais de développements immobilisables					
Immobilisations corporelles					
Terrains		14 737 000,40		14 737 000,40	14 737 000,40
Agencements et aménagements de terrains		22 632 418,86	18 628 580,66	4 003 838,20	4 348 606,82
Constructions (Batiments et ouvrages)		503 388 546,11	95 352 069,74	408 036 476,37	389 845 935,88
Installations techniques, matériel et outillage		33 268 629 006,93	13 008 511 917,78	20 260 117 089,15	19 792 155 916,87
Autres immobilisations corporelles		3 651 323 639,26	1 510 344 280,75	2 140 979 358,51	2 071 455 630,30
Immobilisations en cours		5 901 839 176,10		5 901 839 176,10	5 108 910 391,50
Immobilisations financières					
Titres mises en équivalence - entreprises associées					
Titres participations et créances rattachées					
Autres titres immobilisés					
Prêts et autres actifs financiers non courants					
Comptes de liaison					
TOTAL ACTIF NON COURANT		43 362 549 787,66	14 632 836 848,93	28 729 712 938,73	27 381 453 481,77
ACTIF COURANT					
Créances et emplois assimilés					
Clients		3 466 576 372,39	425 793 125,21	3 040 783 247,18	2 463 640 967,96
Stocks et encours		1 383 451,50		1 383 451,50	1 455 330,00
Créances sur sociétés du groupe et associés		0,00		0,00	0,00
Autres débiteurs		2 277 725,67	2 445 153,71	- 167 428,04	21 655 406,47
Impôts		120 026 793,09		120 026 793,09	192 664 159,11
Autres actifs courants		0,00		0,00	0,00
Disponibilités et assimilés					
Placements et autres actifs financiers courants					
Trésorerie		724 517 470,90	597 151,24	723 920 319,66	722 223 013,17
compte transitoire**		0,00		0,00	0,00
TOTAL ACTIF COURANT		4 314 781 813,55	428 835 430,16	3 885 946 383,39	3 401 638 876,71
TOTAL GENERAL ACTIF		47 677 331 601,21	15 061 672 279,09	32 615 659 322,12	30 783 092 358,48

PASSIF	ote	2017	2016
CAPITAUX PROPRES			
Capital non appelé			
Primes et réserves (Réserves consolidées)			
Écart de réévaluation		497 120 897,26	497 120 897,26
Résultat net		- 2 123 871 756,59	0,00
Autres capitaux propres - Report à nouveau		0,00	- 106 861 713,99
compte de liaison**		23 579 212 178,55	19 492 016 741,61
TOTAL CAPITAUX PROPRES		21 952 461 319,22	19 882 275 924,88
PASSIFS NON COURANTS			
Emprunts et dettes financières		135 031 867,81	122 730 013,08
Autres dettes non courantes			
Provisions et produits comptabilisés d'avance		5 108 488 401,41	4 669 110 554,43
TOTAL PASSIFS NON COURANTS		5 243 520 269,22	4 791 840 567,51
PASSIFS COURANTS			
Fournisseurs et comptes rattachés		4 054 086 448,67	5 138 603 487,50
Impôts		200 433 523,11	182 228 396,26
Dettes sur sociétés du Groupe et associés		0,00	0,00
Autres dettes		1 165 157 761,90	788 143 982,33
Trésorerie passif		0,00	0,00
compte transitoire**		0,00	0,00
TOTAL PASSIFS COURANTS		5 419 677 733,68	6 108 975 866,09
TOTAL GENERAL PASSIF		32 615 659 322,12	30 783 092 358,48

	ote	2017	2016
Ventes et produits annexes		8 102 475 357,70	7 335 190 157,29
Prestations fournies production energie et matériel		0,00	172 067,87
Subvention d'exploitation		0,00	
Variations stocks produits finis et en cours		0,00	
Prestations reçues production energie et matériel		- 4 903 707 399,61	- 4 571 090 451,57
I - Production de l'exercice		3 198 767 958,09	2 764 271 773,59
Achats consommés		- 71 015 744,58	- 58 453 004,31
Services extérieures et autres consommations		- 713 195 967,18	- 531 703 196,41

Prestations reçues services		- 1 517 466 701,41	- 1 430 905 906,58
II - Consommation de l'exercice		- 2 301 678 413,17	- 2 021 062 107,30
III - VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)		897 089 544,92	743 209 666,29
Charges de personnel		- 1 174 464 429,82	- 1 282 054 853,51
Impôts, taxes et versements assimilés		- 155 153 670,96	- 134 825 113,46
IV - EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION		- 432 528 555,86	- 673 670 300,68
Autres produits opérationnels		164 824 436,69	163 402 174,43
Autres charges opérationnelles		- 3 563 995,29	- 5 541 096,21
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeur		- 1 721 459 019,56	- 1 403 283 617,68
Charges d'amortissement et autres provisions reçues		- 132 656 847,85	- 155 786 701,29
Reprise sur pertes de valeur et provisions		4 540 871,55	1 996 703,00
Dotations d'amortissement et autres provisions fournies		0,00	
V - RESULTAT OPERATIONNEL		- 2 120 843 110,32	- 2 072 882 838,43
Produits financiers		0,00	15 500 897,86
Charges financières		- 19,60	- 19,21
Prestations reçues frais financiers		- 3 028 626,67	- 10 267 504,96
VI - RESULTAT FINANCIER		- 3 028 646,27	5 233 373,69
VII - RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)		- 2 123 871 756,59	- 2 067 649 464,74
Impôts exigibles sur résultats ordinaires			
Autres impôts sur les résultats			
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES		8 271 840 665,94	7 516 262 000,45
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES		- 10 395 712 422,53	- 9 583 911 465,19
VIII - RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES		- 2 123 871 756,59	- 2 067 649 464,74
Eléments extraordinaires (produits)		0,00	701 698,48
Charges hors exploitation reçues			
Produits hors exploitation reçues			
Produits hors exploitation fournis			
Charges hors exploitation fournies			
IX - RESULTAT EXTRAORDINAIRE		- 132 656 847,85	- 155 085 002,81
X - RESULTAT NET DE L'EXERCICE		- 2 123 871 756,59	- 2 066 947 766,26

Tableaux du compte résultat

	ote	2016	2015
Ventes et produits annexes		7 335 190 157,29	6 374 806 981,76
Prestations fournies production energie et matériel		172 067,87	0,00
Variations stocks produits finis et en cours		0,00	
Subvention d'exploitation		0,00	
I - Production de l'exercice		7 335 362 225,16	6 374 806 981,76
Achats consommés		- 58 453 004,31	- 55 798 739,78
Prestations reçues production energie et matériel		- 4 571 090 451,57	- 4 532 144 614,50
Services extérieures et autres consommations		- 531 703 196,41	- 546 111 239,75
Prestations reçues services		- 1 430 905 906,58	- 1 280 344 827,97
II - Consommation de l'exercice		- 6 592 152 558,87	- 6 414 399 422,00
III - VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)		743 209 666,29	- 39 592 440,24
Charges de personnel		- 1 282 054 853,51	- 1 075 001 813,56
Impôts, taxes et versements assimilés		- 134 825 113,46	- 131 234 443,79
IV - EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION		- 673 670 300,68	- 1 245 828 697,59
Autres produits opérationnels		163 402 174,43	134 584 984,84
Autres charges opérationnelles		- 5 541 096,21	- 362 500,00
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeur		- 1 403 283 617,68	- 1 111 358 999,42
Charges d'amortissement et autres provisions reçues		- 155 786 701,29	- 189 397 555,10
Reprise sur pertes de valeur et provisions		1 996 703,00	102 218 130,41
Dotations d'amortissement et autres provisions fournies		0,00	
V - RESULTAT OPERATIONNEL		- 2 072 882 838,43	- 2 310 144 636,86
Produits financiers		15 500 897,86	0,00
Charges financières		- 19,21	- 3 418 755,31
Prestations reçues frais financiers		- 10 267 504,96	- 35 683 109,87
VI - RESULTAT FINANCIER		5 233 373,69	- 39 101 865,18
VII - RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)		- 2 067 649 464,74	- 2 349 246 502,04

Impôts exigibles sur résultats ordinaires			
Autres impôts sur les résultats			
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES		7 516 262 000,45	6 611 610 097,01
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES		- 9 583 911 465,19	- 8 960 856 599,05
VIII - RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES		- 2 067 649 464,74	- 2 349 246 502,04
Eléments extraordinaires (produits)		701 698,48	666 146,01
Eléments extraordinaires (charges)		0,00	- 112 806,63
IX - RESULTAT EXTRAORDINAIRE		- 155 085 002,81	- 188 844 215,72
X - RESULTAT NET DE L'EXERCICE		- 2 066 947 766,26	- 2 348 693 162,66

Table des matières

Dédicaces	I
Remerciements	II
Abréviations	III
Sommaire	V
Introduction générale	1
Chapitre I : La rentabilité et ses principaux déterminants	5
Section I : Généralités sur la rentabilité	5
I-1/ Eléments de définition	5
I-2/ Typologie de la rentabilité.....	6
I-2-1/ La rentabilité économique.....	6
I-2-2/ La rentabilité financière	7
I-2-3/ La rentabilité commerciale.....	7
Section II : Eléments de détermination de la rentabilité	8
II-1/ Les coûts	8
II-1-1/ Généralités sur les charges et les coûts	8
II-1-1-1/ Charges, coûts et objet de coûts.....	8
II-1-1-2/ Inducteur de coûts.....	9
II-1-1-3/ Gestion des coûts.....	10
II-1-2/ Les charges directes /charges indirectes et les critères de classement	11
II-1-2-1/ Les charges directes.....	11
II-1-2-2/ Les charges indirectes.....	11
II-1-2-3/ Les Critères du classement en charges directes et indirectes	12
II-1-3/ Lois de variation des charges	13
II-1-3-1/ Charges variables et charges fixes.....	13
II-1-3-2/ Les raisons du classement en deux catégories	14
II-1-3-3/ Relations croisées entre les catégories de charges.....	15
II-1-4/ Détermination des coûts.....	16
II-1-4-1/ Centre d'analyse	16
II-1-4-2/ L'unité d'œuvre	16
II-1-4-3/ Le coût d'unité d'œuvre	17
II-1-5/ Affectation, répartition et imputation des charges	17
II-1-5-1/ La répartition primaire des charges indirectes.....	17
II-1-5-2/ La répartition secondaire des charges indirectes	18

II-1-5-3/ L'imputation aux coûts.....	20
II-2/ Le chiffre d'affaires.....	21
II-2-1/ Le prix de vente	21
II-2-1-1/ Les clients.....	22
II-2-1-2/ Les concurrents.....	22
II-1-1-3/ Les coûts.....	22
II-2-2/ Le volume de vente.....	23
Chapitre II : Détermination du résultat et l'analyse de la rentabilité.....	25
Section I : Les méthodes de détermination des coûts.....	25
I-1 /Les principales méthodes de calculs de coût.....	25
I-1-1/ La Méthode du Coût Complet.....	26
I-1-1-1 / Définition.....	26
I-1-1-2 /Principe de la méthode.....	26
I-1-1-3 /La démarche de la méthode du coût complet.....	26
a/ Le traitement des charges indirectes	26
b/ L'enchaînement des calculs analytiques	26
b 1 /Coût d'achat	27
b 2/ Coût de production.....	28
b 3/ Coût hors production.....	29
b 4/Coût de revient	29
e/Le résultat analytique :	30
I-1-2/ La Méthode du Coût Partiel	33
I-1-2-1/Définition.....	33
I-1-2-2/ Principe	34
I-1-2-3/Objectifs.....	34
I-1-2-4/Démarche de la méthode.....	34
a/ Calcul du chiffre d'affaire (CA) de l'exercice	34
b/ Recensement et ventilation des charges en coût variable et en coût fixe.....	34
c/ Calcul de la marge sur coût variable	35
d/Calcul du résultat	35
I-2-1/ Les méthodes dérivées du coût complet et du coût partiel.....	37
I-2-1-1/Les méthodes dérivées du coût complet	37
a/La méthode du coût standard ou coûts préétablis.....	37
b/La méthode ABC (ActivityBasedCosting).....	37
c/La méthode du coût cible	37
I-2-1-2 /Les méthodes dérivées du coût partiel.....	38
a/ La méthode de l'imputation rationnelle des charges fixes	38

b/La méthode du coût marginal.....	38
c/La méthode du Coût spécifique.....	38
Section II : Analyse de la rentabilité par les ratios financiers.....	39
II-1/La rentabilité des capitaux	39
II-1-1/ La rentabilité économique	40
II-1-2/La rentabilité financière	43
II-2/La rentabilité de l'activité	44
II-2-1/ Le taux de rentabilité commerciale.....	45
II-2-2 /Le taux de marge commerciale.....	45
II-2-3/Le seuil de rentabilité.....	46
II-2-3-1/Premier mode de calcul	46
II-2-3-2 Deuxième mode de calcul.....	47
II-2-3-3 Troisième mode de calcul.....	48
Chapitre III : L'analyse de la rentabilité au sein de la Direction de Distribution de Tizi-Ouzou	50
Section I : Présentation de SONELGAZ.....	50
I-1/ Historique et évolution de SONELGAZ	51
I-2/Présentation de la direction de distribution de Tizi-Ouzou	52
I-2-1/L'Organigramme et fonctionnement des divisions de la direction de distribution de Tizi-Ouzou	52
I-2-1-1/L'Organigramme de la direction de distribution de Tizi-Ouzou	53
I-2-2/ Fonctionnement des divisions de la direction de distribution de Tizi-Ouzou	54
I-2-2-1/ La Division Gestion Des Systèmes Informatiques (D.G.S.I)	54
I-2-2-2/ La Division Administrative du Marché (D.A.M)	54
I-2-2-3/Division Relations Commerciales (D.R.C).....	54
I-2-2-4/ La Division Ressource Humaine (D.R.H)	55
I-2-2-5 / La division Technique d'électricité(D.T.E).....	55
I-2-2-6/ La division technique de gaz :	56
I-2-2-7/ La division des affaires générales :	56
I-2-2-8/ La division finance et Comptabilité (D.F.C) :	57
I-2-2-9/ Service comptable :.....	57
I-2-2-10 / Service budgétaire :	58
I-2-2-11/ Service financier :	58
Section II : Détermination du résultat et analyse.....	58
II-1/Détermination du résultat.....	58
II-1-1/La méthode du cout complet.....	58
II-1-1-1/Présentation de la comptabilité analytique	58
a/Présentation du plan de compte analytique	59

b/Codification des comptes analytiques	61
II-1-1-2/ Détermination du résultat	62
II-1-2/ La méthode du coût partiel	68
II-2 / Analyse de la rentabilité.....	70
II-2-1/ Analyse du résultat des deux énergies	70
II-2-1-1/Présentation du tableau de détermination du résultat	70
II-2-1-2/ Interprétation des résultats de la période 2015-2017	70
a/ Le prix de vente.....	71
b/ Le coût de revient.....	71
c/ Le résultat.....	71
II-2-2/ Analyse de la rentabilité	72
II-2-2-1/ La rentabilité des capitaux.....	72
a/ La rentabilité économique.....	72
b/ La rentabilité financière	75
II-2-2-2/ La rentabilité des activités	77
a/ La rentabilité commerciale	77
b/ Le seuil de rentabilité.....	78
c/ Le taux de marge commerciale	78
Conclusion générale	82
Liste des tableaux	85
Liste des figures	86
Bibliographie	87
Annexes	I
Table des matières.....	91