

MODALITÉS POUR APPRÉCIER LES PERFORMANCES ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRES D'UNE ENTREPRISE

Lăcătuș Viorel Dorin

„Babes – Bolyai” University, Cluj Napoca, Faculty of Economics and Business Administration , Teodor Mihali Street no. 58-60, Viorel_lacatus@ yahoo.com

Buda Andrada

„Babes – Bolyai” University, Cluj Napoca, Faculty of Economics and Business Administration , Teodor Mihali Street no. 58-60, andrada_pro@yahoo.com, Telephone: 0264-418.654

La performance n'est pas seulement un chiffre: elle peut prendre toutes les formes informationnelles si elle répond à ces deux fonctions –la conduite d'action et l'évaluation de résultats.Les performances techniques et technologiques mettent en valeur le progrès qui se développe sans cesse et marque la capacité d'une entreprise à réaliser des biens et des services concurrentiels. Les indicateurs financiers ne permettent d'apprécier que partiellement les performances d' une entreprise; le diagnostic des performances vise les problèmes stratégiques, organisationnels, sociaux , technico-économiques, commerciaux ainsi que financiers.L'appréciation de l'efficacité d'une entreprise, de ses performances, ont un contenu plus vaste; le diagnostic financier n'en est qu'une composante.

Mots clé: la typologie de la performance, indicateurs financiers, la rentabilité, le profit légitime,

Introduction

Pour bien comprendre ce que signifie la performance en général, économique- financière en particulier, il est important de rappeler quelques considérations qu'on trouve dans la littérature spécialisée .

Par exemple, dans le ' Dictionnaire fiduciaire . Organisation et gestion ' on trouve des souscriptions qu'on peut utiliser dans la configuration de compréhension .Le mot 'performance' provient du mot ' performare' (latin) et 'to perform' (anglais).L'invocation de ces mots permet de relever le sens de performance dans le contrôle de gestion , appliquée à l'analyse économique-financière .

Le sens de ce mot – ' performare' – dans le dictionnaire mentionné, peut être interprété par : 'donner entièrement la forme de choses ', ou par - s'agissant de ' to perform' : accomplir, réaliser une tâche régulièrement, systématiquement, ou accomplir certaines choses demandant une certaine habilité et aptitude. Dans une optique relativement similaire, on peut expliquer la notion de « performance » par la réalisation d'activités correspondant à des objectifs recherchés, ce qui pourraient être traduits en dernier lieu par « rendement » (du point de vue des auteurs).

Il est important de bien faire la distinction entre notion de performance et notion de résultat. La performance, soulignent les auteurs, représente un concept relatif à des objectifs et à des normes, tandis que le résultat est une notion absolue.

Selon nous, cet essai d'explication du sens de la notion de performance n'est pas adaptable à tous les domaines de compréhension.

1. Démarche dans la théorie de la performance économique-financière

1.1 La typologie de la performance

Afin d'évaluer la fonction du système économique et social comme un tout, qu'il s'agisse d'un micro-système, c'est-à-dire une entreprise, ou d'un macro-système (une économie nationale), ou de la composante d'un système, il nous paraît important de former une typologie établie sur la base de certains critères (il ne s'agit bien sûr pas d'une typologie exhaustive). Ainsi, nous relevons les groupes de performance suivants :

a) Du point de vue de l'échelle de formation et manifestation des performances :

- échelon micro-économique
- échelon mezo-économique
- échelon macro-économique

b) Du point de vue du contenu des performances :

- performances technico-technologiques
- performances économiques
- performances technico-économiques
- performances financières
- performances économique-financières
- performances économiques et sociales

Il est souvent fait mention des performances financières dans la littérature spécialisée. E. Cohen, sous la formule « l'analyse financière des performances », précise que les plus importantes sont les suivantes :

Le profit

L'excédent brut d'exploitation

L'excédent de trésorerie

Le cash-flow

Parmi celles-ci, on pourrait inclure la liquidité générale (bien entendu, dans le contexte de l'enregistrement de certaines valeurs du coefficient) la liquidité immédiate, la corrélation fond de roulement net-actif circulant (proche du type « ciseaux »), le dividende per actions, la valeur de l'action, etc.

Après quoi on remarque que, dans la typologie des performances, sont mises à part les performances économique-financières. A notre avis, un tel groupe réalise une fonction informationnelle cognitive de réel intérêt pour diagnostiquer et évaluer l'activité d'une entreprise.

Selon nous, la rentabilité ou la profitabilité avec tous les indicateurs absolus et relatifs, entrent correctement dans la catégorie des performances économique-financières. Ou, comme on le sait déjà, toute la littérature spécialisée l'inclut dans le cadre de la situation financière.

Il est certain que la rentabilité, dans les conditions légitimes de sa formation, reflète la consommation et l'efficacité des facteurs de la production, par essence le travail et le capital, ce qui signifie qu'elle apparaît au premier plan comme indicateur « déterminé » économique.

Parmi les fonctions ultérieures interviennent le potentiel financier, mis en évidence par les capacités d'autofinancement, de rémunération des capitaux, de satisfaction des obligations vis-à-vis du macro-système suivant pour assurer le mode général des activités.

Le problème se pose également en ce qui concerne la rotation des actifs circulants d'exploitation. Selon nous, cet indicateur est inclus dans la catégorie des performances économique-financières dans lesquelles l'économie est de fait un déterminant complexe du processus de formation des stocks à la consommation physique des différentes ressources matérielles. Dans ce cas, la rotation des activités entre en corrélation avec le volume des sources financières plus grand ou plus petit tenant compte de l'accélération ou du ralentissement de la rotation.

L'appréciation d'ensemble des performances d'une entreprise ne peut faire abstraction des performances économiques et sociales. Le comportement des agents économiques manifeste de sérieuses carences concernant les performances économiques et sociales, surtout du fait de l'action de prestigieuses organisations internationales qui les influencent. Or, la santé de la population, la protection de l'environnement, le développement durable suppose des contraintes plus rigoureuses que les contraintes économiques.

Dans le fond, le présent et l'avenir des communautés humaines devrait faire abstraction des frontières entre les pays, or rien ne peut véritablement contrer l'initiative et le développement libres.

c) Du point de vue des manifestation en les limites des fonctions managériales

Le spectre des performances peut être analysé entre les limites des fonctions du management. La prévision se fonde sur un ensemble de valeurs du passé et du présent réalisé par l'entreprise, qui s'inclut dans la combinaison des déterminations futures pour situer leur dynamique en zone des performances attendues comparatives avec leurs concurrentes.

L'organisation représente une zone remarquable dans l'assurance des prémices des formes de performances économique-financières de l'entreprise .

Leur domaine comprend toutes les fonctions du système et évidemment, à leur niveau, il les rend plus efficaces, concourt aux sorties spécifiques analytiques et synthétiques qu'on peut situer à la cote de performance.

Dans le même ordre d'idée, la coordination comme une composante managériale, par un processus synchrone des actions et la surveillance de l'activité facilite la fonction entière et obtient un lien effet-performance.

1.2. Le rôle et la place des indicateurs dans la caractérisation des états de performance

L'obtention de valeurs dépend de la croissance du revenu ; celle-ci se réalise alors quand les produits ou les services de l'entreprise sont préférés à ceux offerts par la concurrence. La stagnation du revenu attire implicitement une dépréciation de la valeur et la régression de l'entreprise.

La stimulation de la croissance du revenu a besoin d'indicateurs économique-financiers, indicateurs devant être utilisés non comme un moyen mais comme un but. L'usage des indicateurs économique-financiers pour mesurer les succès d'une entreprise est, de fait, une modalité reflétant les performances économique-financières.

Philippe Lorino, in « Méthodes et pratiques de la performance. Le pilotage par les processus et les compétences », affirme que les indicateurs de mesure des performances offrent des informations qui doivent aider un acteur individuel ou, en termes plus généraux, un acteur collectif, à conduire des actions visant à atteindre son objectif ou à permettre l'évaluation d'un résultat.

La performance n'est pas une mesure objective, l'attribut d'un phénomène mesuré indépendant de l'observateur, mais est construite par des acteurs en relation avec le type d'activité menée et des objectifs proposés. La performance n'est pas seulement un chiffre, elle peut prendre toutes les formes informationnelles si elle correspond à ces deux fonctions – conduite d'actions et évaluation de résultats.

Les indicateurs financiers sont indiscutablement et absolument nécessaires pour apprécier les performances d'une entreprise, mais il faut prendre en considération un certain nombre de limites. En premier lieu, les indicateurs financiers ne permettent qu'une appréciation partielle des performances d'une entreprise, le diagnostic des performances vise les problèmes stratégiques, organisationnels, sociaux, technico-économiques, commerciaux et financiers. L'appréciation de l'efficacité d'une entreprise, de ses performances, a un contenu beaucoup plus vaste ; le diagnostic financier n'en est qu'une composante.

En second lieu, le fait que l'analyse financière aborde les critères monétaires d'appréciation des performances, revient à négliger certains aspects de l'activité qui ne peuvent avoir une transposition monétaire.

Par ailleurs, l'analyse financière permet la formation d'images d'ensemble sur la base des résultats sans permettre une bonne connaissance des activités internes d'une entreprise. Les indicateurs abordés d'analyse financière permettent une appréciation globale de l'activité d'une entreprise. Or, pour mieux préciser les performances économique-financières, il est besoin d'une perception analytique des résultats, et de stabiliser la contribution de chaque facteur à part dans les réalisations de l'entreprise, ce qui ne peut se faire que par un diagnostic global de l'activité d'une entreprise.

L'analyse financière permet de mesurer et d'apprécier d'un point de vue strictement financier les résultats présents qui ont de fait un caractère partiel ; pour apprécier les performances économique-financières, il faut se soumettre par nécessité à l'utilisation d'un système d'indicateur qui exprime également l'orientation stratégique de l'entreprise, qui caractérise ses relations internes et externes, l'efficacité des activités, la capacité d'adaptation de l'entreprise face à la demande du marché, etc.

De plus, les performances reflétées par l'analyse financière sont la résultante des activités menées dans le passé une caractéristique d'une entreprise à un moment donné ; elles ne permettent ni d'apprécier la capacité d'une entreprise à réaliser un profit stable, ni d'appréciation sur la durabilité d'une activité.

Les performances économique-financières d'une entreprises sont mises en relief par un diagnostic global qui a pour objectif de mettre en évidence dans quelle mesure se réalise les objectifs majeurs d'activité : assurance de viabilité et croissance des valeurs d'une entreprise.

1.3 La rentabilité dans le système de performances

« Peut-être qu'aucune autre notion ou concept n'est utilisé dans les discussions économiques avec une variété aussi stupéfiante de sens distincts que le profit. »

Frank Kniglet

Le profit représente l'une des zones fondamentales du revenu formé dans l'économie de marché. Dans l'acceptation la plus large, le profit représente le gain ou l'avantage réalisé en espèce grâce à une activité économique.

Aucune activité entreprise par un agent économique ne peut se développer si elle ne réalise un avantage en espèce, si elle ne récupère les dépenses ni n'obtient un excédent de revenu.

Comme résultante des actions économiques, vues comme le décalage entre les revenus et les dépenses, on considère que le profit d'une entreprise peut avoir deux composantes : le profit légitime (légal) et le profit illégitime (illégal).

légitime

Revenu – Dépenses = profit [

illégitime

Le profit légitime représente la différence entre les revenus et les dépenses constitués légalement comme fond et modalité de calcul (sous-entendu dans ce contexte le côté social –moral des actions qui entrent fréquemment sous l'incidence de la tentation de déviance). Il apparaît comme un surplus monétaire dégagé du respect des normes légales et peut être différent du profit normal (respectivement au niveau moyen du profit obtenu dans la branche ou dans le secteur d'activité).

Comme composante du profit légitime sont considérés également les revenus provenant de la volonté d'éviter les risques qui, avec une probabilité plus ou moins forte, accompagnent l'activité économique d'une entreprise.

Les gains de ceux qui ont assumé les risques de l'activité économique, indifférents de dimension, s'inscrivent dans le cadre de l'acceptation de profit légitime. Bien entendu, l'action économique suppose également l'échec de celui dont le coût est supporté par l'entrepreneur.

Le profit illégitime, ou le revenu non-gagné, est défini comme la somme que s'approprie le possesseur de ces facteurs de production sans avoir apporté la moindre contribution dans l'obtention de résultats, sans l'avoir mérité, n'ayant rendu aucun service dans l'activité économique.

A titre d'exemple, **le profit légitime peut être :**

- La pratique de prix de vente très élevés (comme une spéculation sur une demande supérieure à l'offre),
- Les gains supplémentaires dus à l'inflation,
- L'économie sur les dépenses pour la protection de l'environnement,
- Les gains obtenus par des frais moindres et positions de marché favorables

Les effets directs ou indirects d'efficacité marginale sur le profit sont indiscutables. Un management dynamique et de qualité, l'assurance d'une réduction des dépenses, l'amélioration de la qualité, l'augmentation de la productivité sont les causes d'un profit supplémentaire assuré.

Dans la littérature spécialisée on trouve souvent la notion de profit admis ; c'est le cas de l'institutionnalisation de mesures de profit qui se stabilisent, pas tant en fonction de facteurs économiques que de décisions étatiques visant à assurer plus ou moins un certain niveau de profit sur les secteurs, les sous-secteurs.

Par la centralisation des revenus et des dépenses d'une entreprise, le décalage entre le total des revenus prouvés et les frais correspondants (exclusivement l'impôt sur le profit) s'exprime le contenu du profit brut (ou profit comptable). L'ajustement du profit brut avec l'impôt sur le profit constitue le profit net.

Laissant à part toute ces essais de définition du profit, comme notion purement théorique, on constate que celui-ci se trouve fortement impliqué dans la psychologie humaine : « le profit est le résultat d'action de force ou de pouvoir , où l'entrepreneur - ou le propriétaire - d'une unité économique entend parvenir, sur les marchés, par sa production, à créer une situation en mesure de renforcer son caractère ». Jean MARCHAL.

Conclusions

Parmi toute cette spéculation, ces avis, ces opinions, pour les entrepreneurs, dont le but est d'obtenir les résultats les meilleurs dans les domaines économiques, financiers, patrimoniaux et sociaux pour lui assurer stabilité et prospérité sur le marché, seule la version législative officielle présente de l'importance.

Le profit se définit ainsi comme la raison d'être d'une entreprise, se destinant à contribuer à la constitution du budget de l'état, à la création de nouveaux emplois, au fonctionnement des activités nécessaires à l'existence d'un pays.

A l'opposé, quand l'entreprise affiche des résultats qui reflètent, après une longue période d'activité, son incapacité à produire des bénéfices, elle risque de se soumettre à la procédure de faillite, d'élimination par le phénomène de concurrence.

Cette situation est de fait le résultat d'une situation dans laquelle l'agent économique, par manque de moyens nécessaires, se met dans l'impossibilité de poursuivre son existence en tant que « productrice de valeur » sur le marché.

References:

1. Cohen Elie - Analyse financière, Economica, Paris, 1994
2. Cohen Elie - "L'analyse financière des performances", Economica, Paris, 1990
3. . Khemakhem - La dynamique du contrôle de gestion, Ed Dunod, Paris, 1970
4. Lorino P. – Méthodes et pratiques de la performance. Le pilotage par les processus et les compétences, Editions d'organisation, Paris, 2002
5. H.Stolowy – Dictionnaire fiduciaire. Organisation et gestion, La Villeguerin, Paris, 1991