

Université Abderrahmane Mira Bejaïa
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et Des Sciences de Gestion
Département Des Sciences Financières et Comptabilité



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences financières et comptabilité

Option : finance d'entreprise

Thème

Impact de partenariat Algerian Qatari-steel sur l'activité et la rentabilité de l'entreprise

Cas : de la SPA Algerian Qatari Steel de Ballara, El Milia, Jijel

Réalisé par :

KHALED Ibtissem

ISKOUNEN Nassima

Encadré par:

Mme MEKLAT Kh.

Promotion : 2022/2023

Remerciement

Nous exprimons notre gratitude envers Dieu d'avoir guidé nos pas sur le bon chemin et d'avoir illuminé notre voie vers la connaissance, nous permettant ainsi d'entreprendre et de terminer ce mémoire. Tout d'abord, il est important de souligner que ce travail n'aurait pas été aussi enrichissant et n'aurait pas vu le jour sans l'encadrement exceptionnel de Mme MEKLAÏ. Nous tenons à la remercier chaleureusement pour sa patience et sa disponibilité tout au long de notre préparation de ce mémoire.

Nous souhaitons également exprimer notre gratitude envers le directeur de service finance et comptabilité de l'entreprise ALGERIAN ZATARI STEEL qui nous a donné l'opportunité de réaliser notre étude pratique au sein de leur organisation. Nous remercions tout particulièrement l'équipe du département de finance et comptabilité pour leur aide précieuse et leur expérience durant notre stage pratique. De plus, nous sommes reconnaissants envers toutes les personnes au sein de l'entreprise pour leur esprit de coopération et leur amabilité dont ils ont fait preuve tout au long de notre stage.

Nous tenons à adresser nos sincères remerciements à toutes les personnes qui nous ont apporté leur soutien, de près ou de loin, pour la réalisation de ce travail.

Dédicaces

Nous exprimons notre profonde gratitude et nos sincères mots en dédiant humblement ce travail de fin d'études à nos parents bien-aimés. Ils ont sacrifié leur vie pour notre réussite et nous ont guidés avec leurs conseils avisés. Nous espérons qu'un jour nous pourrons leur rendre un peu de ce qu'ils ont fait pour nous. Que Dieu leur accorde bonheur et longue vie.

Nous souhaitons également dédier ce travail à nos frères et sœurs, ainsi qu'à nos familles et nos amis. À tous ceux qui ont fait preuve d'une amitié sincère, ainsi qu'à tous nos professeurs qui nous ont enseigné et à tous ceux qui nous sont chers.

En particulier, j'aimerais dédier ce travail à mon cher papa Iskounen Boukhalfa, en priant que Dieu le garde dans son vaste paradis.

Liste des abréviations

AQS : Algerian Qatari Steel
AC : Actif Circulant
BFR : Besoin de Fond de Roulement
CA : Chiffre d'Affaire
CAF : Capacité d'Autofinancement
CCE : Coûts des Capitaux Engager
CMPC : Coût Moyen Pondéré du Capital
CP : Capitaux Propre
DLMT : Dettes à Long et à Moyen Terme
EBE : Excédent Brut d'Exploitation
EVA : Economie Value Added
FNI : Fond National des Investissement
FP : Fond Propre
FR : Fond de Roulement
MDA : Milliard de Dinars Algérien
RN : Résultat Net
ROI : Rendement sur Investissement
ROCE : Rendement sur capitaux propre
SIG : Solde Intermédiaire de gestion
TCR : Tableau de Compte de Résultat
TN : Trésorerie Nette
VA : Valeur Ajouté

Liste des tableaux

- Tableau 01 : Avantages et inconvénients de partenariat
- Tableau 02 : Calcul de la CAF a partir de la méthode soustractive
- Tableau 03 : Calcul de la CAF a partir de la méthode additive
- Tableau 04 : dimensions et masses linéique
- Tableau 05 : l'actif du bilan de l'entreprise AQS
- Tableau 06 : l'actif du bilan de l'entreprise AQS (suite)
- Tableau 07 : le passif du bilan de l'entreprise AQS
- Tableau 08 : le passif du bilan de l'entreprise AQS (suite)
- Tableau 09 : le compte de résultat de l'entreprise AQS
- Tableau 10 : le compte de résultat de l'entreprise AQS (suite)
- Tableau 11 : évolution de volume de production (en tonne)
- Tableau 12 : évolution des quantités vendues
- Tableau 13 : évolution des quantités vendues en chiffre d'affaire
- Tableau 14 : les principaux clients de l'entreprise AQS en 2022
- Tableau 15 : évolution des soldes intermédiaires de gestion
- Tableau 16 : évolution des soldes intermédiaires de gestion (suite)
- Tableau 17 : évolution de la CAF (méthode additive)
- Tableau 18 : les charges de personnel de l'AQS
- Tableau 19 : évolution des ratios de rentabilité de l'entreprise AQS entre 2019 et 2022
- Tableau 20 : évolution de ratio de rentabilité économique de l'entreprise AQS entre 2019 et 2022
- Tableau 21 : évolution des écarts sur chiffre d'affaire
- Tableau 22 : évolution des écarts sur résultat

Liste des figures

Figure 01 : structure de partenariat commerciale

Figure 02 : structure de partenariat industriel

Figure 03 : structure de partenariat technologique

Figure 04 : schéma sur les soldes intermédiaires de gestion

Figure 05 : signification sur la marge commerciale

Figure 06 : le complexe de Ballara

Figure 07 : organigramme général de l'entreprise AQS

Figure 08 : les membres de conseil administratif

Sommaire

Chapitre 01 : notion de base sur les contrats du partenariat

Section 01 : fondement théorique sur les contrats de partenariat

Section 02 : les aspects du contrat de partenariat

Chapitre 02 : méthodes d'analyses de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise

Section 01 : analyse de l'activité

Section 02 : analyse de la rentabilité

Chapitre 03 : l'analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel à travers le contrat de partenariat

Section 01 : présentation de l'entreprise Algerian Qatari Steel (AQS) et de contrat de partenariat

Section 02 : l'analyse des résultats financiers de l'entreprise Algerian Qatari Steel (AQS)

Introduction
Générale

Une entreprise est une unité autonome qui permet de créer de la richesse et rendre prospère des individus. Elle est donc confrontée à divers risques qui l'obligent à surveiller en permanence sa structure financière en utilisant diverses méthodes et techniques pour assurer sa prospérité. Il convient effectivement a créés un partenariat de mettre en commun leurs savoirs faire ou produire des efforts ensemble dans le but d'atteindre un objectif clairement défini en amont ;

L'impact de partenariat sur l'activité et la rentabilité de l'entreprise permet à une entreprise d'accéder à des ressources qu'elle ne possède pas en interne, telles que des technologies, des compétences spécifiques, des infrastructures ou des capacités de production. Cela peut aider l'entreprise à améliorer ses opérations et à développer de nouveaux produits ou services et de partager les coûts et les risques liés à un projet ou à une activité spécifique, les ressources financières, les investissements en capital et les charges de développement peuvent être répartis entre les partenaires, réduisant ainsi la pression financière et les risque impliqués. Un partenariat renforce la position concurrentielle d'une entreprise en lui donnant un avantage sur ses concurrents et améliorer la crédibilité et l'image de l'entreprise sur le marché.

L'analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise est un passage nécessaire pour faire une évaluation pertinent sur l'impact d'un contrat de partenariat. Ayant pour but de déterminer l'évolution de l'activité et de la rentabilité grâce au partenariat de cette dernière, et de déceler les points faibles et les points forts de l'entreprise pour corriger les premiers et mieux exploiter les seconds.

L'analyse de l'activité et de la rentabilité s'intéresse à l'analyse des documents comptables, financiers et aux décisions qui ont une influence sur la valeur de l'entreprise, afin de mesurer sa rentabilité, elle fournit toutes les informations nécessaires pour préserver sa santé financière tant à long qu'à court terme et prendre les décisions qui influencent positivement sur les valeurs de l'actif et du passif, les résultats et la valeur de l'entreprise.

L'objectif primordial d'une entreprise industrielle est de maintenir son évolution de sa rentabilité à travers le temps. Pour atteindre cet objectif, l'analyse de l'activité et de la rentabilité s'impose comme un outil essentiel et important afin de vérifier et s'assurer le succès du partenariat et protéger la santé financière de l'entreprise.

Le présent travail a pour objectif de montrer les différentes méthodes par lesquels nous pouvons évaluer l'activité et la rentabilité financière de l'entreprise affectée par un partenariat PPP afin de porter un jugement sur l'état de sa situation financière, son bon fonctionnement et

de suggérer des solutions adéquates en retenant comme objet d'étude de l'investissement conjoint entre l'Algérie et la contrepartie qatarie sur la fabrication de différents types d'acier Algérie Qatari Steel (AQS).

Notre étude vise à répondre à la problématique suivante : **l'entreprise Algérie Qatari Steel est-elle rentable à travers ce partenariat ?**

A partir de cette problématique générale découlent les questions secondaires suivantes :

- En quoi consiste l'analyse de l'activité et de la rentabilité ?
- L'activité contribue-t-elle à l'évolution de la rentabilité ? la structure financière de l'AQS est-elle fiable ?
- Le partenariat est-il rentable et bénéfique du point de vue économique et financier ?

Dans le but de répondre aux questions précédentes, nous proposons les hypothèses suivantes :

- L'analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algérie Qatari Steel, permet de montrer une activité perturbée par la crise du Covid, et une rentabilité financière faible.
- l'entreprise Algérie Qatari Steel a permis de créer plusieurs emplois et à dynamiser l'activité de transformation de l'acier en Algérie.

En ce qui concerne notre approche méthodologique, nous avons adopté une démarche de recherche qui comprend plusieurs étapes. Tout d'abord, nous avons effectué une recherche documentaire approfondie à la bibliothèque centrale de l'université de Bejaia, en nous appuyant également sur des articles pertinents. Ensuite, nous avons complété cette recherche par une expérience pratique sur le terrain, sous la forme d'un stage d'une durée d'un mois. Cette expérience nous a permis d'obtenir des informations concrètes pour répondre à notre problématique ainsi qu'aux questions secondaires.

Pour garantir la cohérence de notre travail, nous avons structuré notre étude en trois chapitres distincts.

- Le premier chapitre, intitulé "Notions de base sur les contrats de partenariat", offre une introduction complète à ce sujet.
- Le deuxième chapitre se concentre sur les "Méthodes d'analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise", explorant les différentes approches utilisées dans ce domaine.
- Enfin, le dernier chapitre est dédié à l'étude de cas que nous avons réalisée au sein de l'entreprise Algerian Qatari Steel, située dans la zone industrielle de Bellara El Milia, wilaya de Jijel.

Chapitre I

**Les notions de base sur les contrats
de partenariat**

Chapitre : Les notions de base sur les contrats de partenariats

Introduction :

Afin qu'une entreprise puisse se lancer dans de nouvelles activités qui peuvent être complexe, celle-ci a dans son intérêt de se tourner vers des partenaires ayant le savoir-faire et les compétences que l'entreprise cherche, par ailleurs, ces derniers y tire profit.

Le partenariat s'avère être le processus de mise en œuvre d'un projet commun.

Ce premier chapitre de cette recherche, aborde plus exactement la présentation des notions les plus importants sur le partenariat.

Section 01 : fondements théoriques sur les contrats de partenariat

Le partenariat est un accord mutuel entre deux ou plusieurs parties. Il peut prendre différentes formes et être établi entre des entreprises, les partenariats peuvent être conclus pour différentes raisons, telles que la réalisation d'un projet spécifique, le partage de ressources ou d'expertise, l'accès à de nouveaux marchés, ou encore pour renforcer la capacité d'action dans un domaine spécifique. il existe de nombreuses autres formes de partenariats en fonction des objectifs et des domaines d'activité spécifiques des parties impliquées, et la possibilité d'avoir un impact plus important en travaillant ensemble.

Dans cette section qui est divisée en quatre titres principaux qui définissent l'importance de travailler en partenariat et ses différentes formes.

1.1.1 Définition de partenariat

Le partenariat est une technique de développement et de management qui unit des partenaires par accord d'intérêt commun aux termes duquel ils s'engagent à coopérer durablement et partagent leurs connaissances et expériences respectives.

Les partenaires principaux accordent aux partenaires indépendants, en échange d'une compensation financière directe ou indirecte, le droit d'exploiter ses éléments de propriété industrielle, son expérience et ses connaissances, dans le but de commercialiser les produits et/ou services de la formule qu'il a conceptualisée et préalablement mise au point.

Les partenaires œuvrent en commun pendant toute la durée du contrat, en échangeant leurs expériences et leurs connaissances dans le but d'un développement réciproque et équilibré,

dans un esprit de partenariat, exclusif de toute manifestation hiérarchique, tout en préservant l'identité et la réputation du réseau.¹

Selon C.ALTERSOHN : « pour qu'il y'ait partenariat, il faut que s'établisse une coopération d'un commun accord avec pour conséquence l'établissement de relations structurelles l'aspect technologique ou logistique n'était plus alors que le ou les moyens de mise en œuvre pour parvenir ». ²

Bernard GARRETE définit l'alliance : « une alliance est un accord formel de collaboration marchande entre entreprises par lequel elles mettent en commun échangent ou mettent à disposition des ressources. Les entreprises restent des entités indépendants ». ³

1.1.2 Objectif de partenariat

De différents objectifs sont distinctes à travers le partenariat

- **Le transfert technologique ;**

Le partenariat permet entre entreprises en accès à la technologie récente, aux travaux de recherche ainsi qu'au développement.

- **La réduction des coûts ;**

Deux entreprises alliées permettent la domination par les coûts, des économies d'échelle vont être réalisées. Car cette stratégie peut influencer sur la part de marché en diminuant le prix de vente. ⁴

- **L'amélioration de la compétitivité ;**

Les entreprises établissent des relations partenariales dans le but de maintenir leur part du marché, pénétrer de nouveaux et améliorer la compétitivité des produits en réduisant les coûts de conception.

- **Source d'allocation des ressources financières ;**

Lorsque l'entreprise a pour vue de réaliser un projet dont le projet nécessite un budget considérable.

Cette dernière sera tournée vers ses partenaires pour obtenir les fonds nécessaires afin d'éviter les endettements.

¹KAHN M (2002) titre, édition DUNOD Paris P133.

²Lecler Y : « Le partenariat industriel, la référence japonaise » 1993, page 31

³Garette B et Dussauge P : « Stratégies d'Alliance » Edition d'organisation paris, 1996, page 27

⁴Sikherhakima « partenariat d'innovation technologique : une opportunité concurrentielle pour les entreprises : cas SAIDAL » thèse de magister à l'université mouloud Mammeri Tizi-ouzou 2012, p86

- **La réalisation d'une synergie entre les opérateurs concernés ;**

Le partenariat constitue une forme de complémentarité entre les entreprises sans que l'une remplace l'autre, cette relation leur permet aux partenaires d'acquies de nouvelle compétence.

- **La réduction des risques ;**

Les entreprises forment des alliances afin de réduire les risques ainsi que les situations non anticipées liées à leurs environnements qui pèsent sur les décisions de l'entreprise.

1.1.3 Les types de partenariat

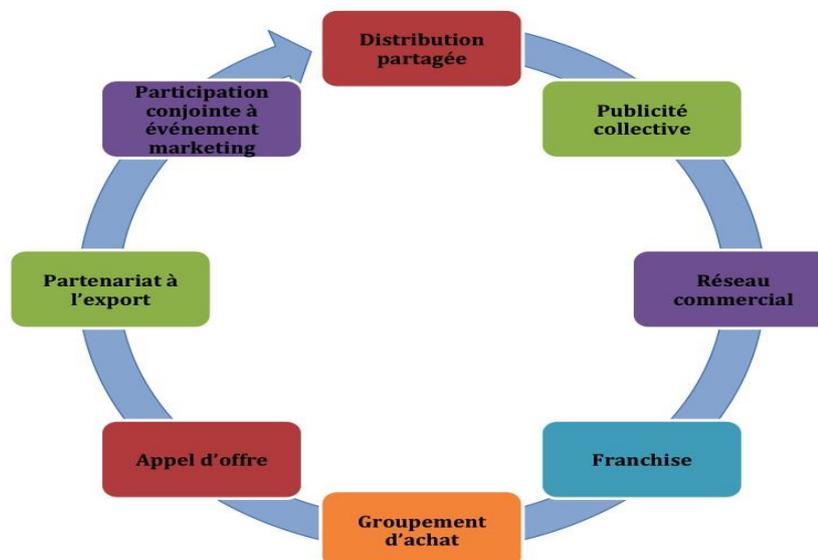
Le choix du type de partenariat dépend des objectifs et des besoins spécifiques de chaque entreprise. Il est important de bien comprendre les avantages et les risques associés à chaque type de partenariat avant de conclure un accord, afin de s'assurer que les deux parties sont satisfaites de la relation de partenariat.

On répertorie ces types

1.1.3.1 Le partenariat commercial

Le partenariat commercial est un choix populaire pour les entreprises qui cherchent à établir des relations commerciales à long terme. Ce type de partenariat offre de nombreuses possibilités de coopération et présente de multiples avantages pour les parties impliquées. Les entreprises sont libres de rédiger un contrat de partenariat selon leurs propres critères, en mettant l'accent sur la collaboration à long terme afin de stimuler leur activité et de décrocher de nouveaux contrats.

Figure n°01 : structure de partenariat commercial



Source : agence de communication visible, les formes de partenariat consulter le 05/06/2023. In, <https://www.place2business.be/fr/fiche-documentaire/3/les-formes-de-partenariats>

➤ **La prospection des marchés**

Le but est d'économiser sur le coût de l'étude de marché qui aurait dû être réalisé par le bureau d'étude, par exemple, ou que vous auriez réalisé vous-même. Un partenariat à faire offre la possibilité à l'entreprise locale de réaliser une étude du marché, à laquelle elle apporte sa connaissance du marché cible à son tour.

Quant à la mission de prospection, elles peuvent être associées à des études du marché. Dans ce cas, le partenaire s'engage généralement à accueillir dans son escorte et à assister dans la mission de l'autre partenaire.

Si l'entreprise aimera mieux connaître le même marché qu'une autre entreprise, une autre possibilité, et la plus courante, est de s'associer afin de partager les faits de prospection et d'étude du marché.

➤ **La promotion des produits**

Publicité du groupe : l'idée ici est de promouvoir différents produits à travers des messages publicitaires communs. L'avantage est principalement qu'il existe une annonce plus grande pour un investissement individuel similaire.

Participation à des événements commerciaux ou des expositions internationales. La coparticipation à des manifestations ou exposition commerciale internationale permet de réduire les coûts des participations, souvent très élevés et parfois même inaccessibles pour les petites et moyennes entreprises. En générale, les partenaires présentent des complémentarités géographiques, sectorielles voire stratégiques. Il s'agit souvent de partenaires de la même zone géographique. De plus, si la collaboration réussit, il est plus facile dans le développement des possibilités de collaboration ultérieure.

➤ **Distribution des produits**

- l'un des partenaires, qui connaît le mieux le marché est responsable de la commercialisation de produits de l'autre. Ce type de partenariat peut prendre la forme d'un contrat de distribution, d'un contrat d'agence, d'un contrat de franchise, la franchise est un concept vaste dans lequel il est nécessaire de dériver plusieurs types de réseaux : si les règles qui leur sont applicables restent identiques, il n'en va pas de même des objectifs commerciaux et de leur management. L'objectif est de pouvoir atteindre de nouveaux marchés à moindre coût.
- Une autre possibilité est d'associer sa marque à la marque de partenaire en créant un réseau commercial commun dans lequel le partenaire vend une gamme complète des produits de chacun.

1.1.3.2 Le partenariat industriel

Le partenariat industriel offre la possibilité de partager la production avec un partenaire en sous-traitant une partie de celle-ci ou en utilisant des ressources de production moins coûteuses. Plus précisément, il permet également de s'associer pour répondre à des appels d'offres qui requièrent souvent des compétences multiples et/ou un volume minimum. Que ce soit dans le but de réduire les coûts, de minimiser les risques ou de développer de nouveaux marchés, envisager d'établir une relation de partenariat industriel ou technique est bénéfique. Par exemple, si les deux parties souhaitent réduire les coûts, elles peuvent décider de produire certains produits ou composants ensemble afin de bénéficier d'économies d'échelle. De plus, si l'objectif est de réduire les coûts en optimisant les facteurs de production, il est possible de délocaliser tout ou partie de la production dans le pays partenaire. Dans certains cas, il peut être avantageux de déléguer la production de certains ingrédients au partenaire, simplement parce qu'il possède des compétences spécifiques que l'autre partie ne possède pas. Dans le cadre de ce type d'industrie ou de technologie, de nombreuses possibilités s'offrent aux partenaires, c'est pourquoi ils décident de s'associer. Ainsi, le partenaire peut gérer une partie de la production, fournir des services techniques ou bénéficier d'un échange d'expériences. De manière plus spécifique, il est également envisagé de s'associer pour répondre à des appels d'offres.

Figure n°02 : Structure de partenariat industriel



Source : agence de communication visible, les formes de partenariat consulter le 05/06/2023. In, <https://www.place2business.be/fr/fiche-documentaire/3/les-formes-de-partenariats>

➤ **La fabrication commune d'un produit**

Ici, le partenariat permet de mutualiser les moyens de production pour fabriquer un même produit. La participation à la fabrication de ces produits conduit généralement à l'utilisation d'une unité de production commune ou à la répartition de la différence entre les partenaires (nous parlerons plus tard des accords de spécialisation). L'idée est d'optimiser le coût et l'utilisation des outils de production pour chacun. L'objectif poursuivi par les partenaires est :

- Soit renforcer sa position concurrentielle (notamment par la réalisation d'économies d'échelle) ;
- Soit les combiner pour mettre en œuvre un processus de fabrication qui s'est avéré trop coûteux pour une entreprise individuelle.

➤ **La sous-traitance**

c'est-à-dire celle qui relève de réflexions communes, de cahiers des charges sur-mesure ou de respect des normes fixées par le donneurs d'ordre, assimilé à un véritable partenariat de conception, entend d'une réelle collaboration entre nos partenaires et permet non seulement de produire à moindre coût mais assure également la sécurité d'approvisionnement.

➤ **les achats groupés :**

Au moins à partir de leur avenants, deux ou plusieurs entreprises peuvent décider de regrouper leurs achats, ce qui leur permet d'accéder à un pouvoir d'achat bien supérieur afin d'obtenir de meilleures tarifs.

➤ **la logistique commune :**

La mutualisation des infrastructures (entrepôts, camions, etc.) ou le partage de tout ou partie des livraisons et/ou approvisionnements permet souvent de réduire significativement les coûts logistiques et permet également une utilisation optimale des infrastructures. En ce qui concerne les services après-vente, un accord avec une entreprise bien établie dans le pays que vous exportez afin que vous puissiez assurer vos services après-vente technique peut constituer non seulement un avantage commercial pour vous-mêmes mais surtout la génération des coûts économiques potentiellement importants. Souvent, lorsque votre partenaire est sur le marché, vous pouvez vous occuper de la gestion des services après-vente dans le cadre de l'accord de (service après-vente croisé).

➤ **la jointe venture :**

Recouvre l'idée de co-entreprise, de filiale commune, d'entreprise conjointe et d'entreprise commune. C'est une entreprise en copropriété où un petit nombre de partenaires s'associent

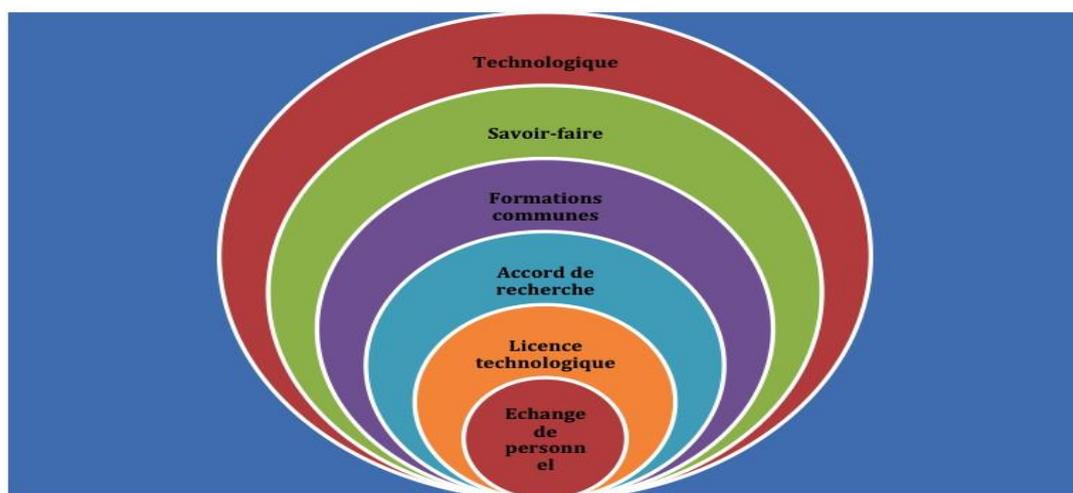
en se partageant le capital de la société en question afin de mutualiser leurs ressources, créer des synergies, elle peut être dans le cadre d'une coopération économique internationale ou au niveau local.

La joint-venture est une activité dont la direction et la gestion sont partagées par deux ou plusieurs concurrents réels ou potentiels. Il s'agit d'une mise en commun de ressources permettant d'aboutir à des résultats particuliers et souvent inaccessible par une entreprise isolée.⁵

1.1.3.3 Le partenariat technologique :

Établir un partenariat technologique présente divers avantages, tels que la réduction des coûts liés à la recherche et au développement, la gestion de l'incertitude des résultats de recherche et l'apprentissage des technologies. Il existe trois principales options pour atteindre ces objectifs : collaborer pour concevoir un nouveau produit, composant ou procédé ; acquérir conjointement une technologie existante déjà éprouvée ; ou sous-traiter une partie des activités à un partenaire. En outre, un tel partenariat permet également de réduire les risques liés aux résultats de recherche, notamment pour l'exploration de nouveaux marchés. Ainsi, pour concrétiser ces objectifs, vous pouvez choisir parmi ces trois possibilités : définir ensemble un nouveau produit, composant ou procédé avec votre partenaire, acquérir une technologie existante déjà éprouvée ou externaliser une partie des activités et du développement à un partenaire.

Figure n°03 : Structure de partenariat technologique



Source : agence de communication visible, les formes de partenariat consulter le 05/06/2023. In, <https://www.place2business.be/fr/fiche-documentaire/3/les-formes-de-partenariats>

⁵Aliouat B op.Cit,p : 34

➤ **La conception et le développement(ou adaptation) d'un nouveau produit en commun :**

Concevoir ensemble un nouveau produit ou procédé offre un double avantage :

- Permettre un accès rapide à de nouvelles connaissances grâce aux contacts entre partenaires
- Etre moins coûteux que si l'entreprise exerçait seule cette activité.

Bien entendu, ses risques ne font pas partie de la part de ses partenaires dans la mesure de la coopération qu'elle offre pour généraliser l'opportunité d'accéder à des technologies que vous ne maîtrisez pas, mais qui sont pourtant nécessaires aux fins de vos objectifs.

- Le transfert de technologie et de savoir-faire :

L'objectif d'un partenariat de transfert technologique est double : soit la PME souhaite acquérir une technologie existante, soit elle est active dans un créneau technologique de pointe et cherche à valoriser sa technologie.

L'entreprise souhaite acquérir une technologie existante pour rester compétitive par rapport à ses concurrents. Dans ce cas, l'acquisition de nouvelle connaissance technologique déjà éprouvées est une voie intéressante pour elle. Les risques associés à l'incertitude dans le développement de la recherche sont fortement réduits, la technologie est rapidement exploitée et les coûts d'innovation et de développement sont réduits.

L'entreprise est active dans un domaine de haute technologie et recherche à ajouter de la valeur à sa technologie (souvent sur d'autres marchés) par le biais d'un partenariat avec une autre entreprise, dans ce cas, la capacité à transférer une technologie (en accédant à une licence par exemple) est un moyen efficace pour l'évaluer et la déployer rapidement, sans nécessairement disposer des infrastructures ou des marchés nécessaires.

- Sous-traitance :

Il est seulement possible de payer un entrepreneur pour une partie de ses activités de recherche et développement à une autre entreprise.

Dans le cadre défini d'un partenariat de type technologique, seule la sous-traitance dite peut être envisagée. En effet, il est nécessaire qu'une seule entreprise puisse utiliser au maximum le « faire design des activités de recherche et développement, qui peuvent être déterminé conjointement avec le partenaire : le motif de la recherche et développement en désigne ; les Co-investissements potentiels à considérer ; diffusion de la propriété intellectuelle. C'est un véritable partenariat de conception.

➤ **Soumission et exécution en commun de programmes de recherche :**

De nombreux programmes de recherche, qui visent à promouvoir la recherche et le développement, sont spécifiquement destinés aux petites et moyennes entreprises. Pour les programmes européens notamment, une des conditions d'octroi de l'aide est le caractère « transfrontalier » du projet à financer. En d'autres termes, il est nécessaire que l'entreprise souhaitant bénéficier de l'aide réponde au projet en partenariat avec d'autres entreprises d'une nationalité différente de la sienne. Dans ce cadre, vous pouvez créer une relation de partenariat technologique. Les entreprises impliquées dans le projet se regroupent souvent en consortium, au moment de la mise en œuvre du programme.

Il est intéressant de noter que soumissionner ensemble pour ce type de programme offre une reconnaissance de partenaire potentiel pour les partenaires soumissionnaire.

1.1.4 Les étapes de partenariat :

Nous distinguons trois étapes du processus d'établissement d'un partenariat :

1.1.4.1 La détermination de l'objet de partenariat :

Il s'agit dans un premier temps de définir les objectifs stratégiques de l'entreprise puis de vérifier si le partenariat s'inscrit dans la stratégie de développement.

1.1.4.2 La recherche du partenariat :

Pour trouver des partenaires potentiels qui l'aideront à atteindre les objectifs fixés, l'entreprise peut utiliser plusieurs moyens à la fois, à savoir :

- Les relations professionnelles antérieures
- Contacts avec les foires commerciales
- Des informations provenant de fournisseurs, de partenariats commerciaux ou d'intermédiaires de marché, organisme de développement et d'investissement.

1.1.4.3 La sélection du partenaire :

Lors d'une réunion et négociation avec ses partenaires, décide de retenir le partenaire final sous réserve de garder un ou deux partenaires potentiels dans l'éventualité d'un échec des négociations. En effet, en matière de partenariat technologique, la motivation du choix tient avant tout à ses capacités technologiques.

1.1.4.4 La négociation du partenariat :

La phase de négociation est révélatrice de la réelle implication du partenaire. La compréhension, le respect des intérêts et les règles de négociation du partenariat sont des éléments importants dans cette phase.

Les principales règles qui favorisent la réussite de négociation du partenariat

Règle:

- Choisir un négociateur compétent
- Créer un accord de confidentialité :cet accorde a pour objectif d'éviter des diffusion d'informations anti-commerciales et de placer le début entre les partenaires dans un cadre formel et rigoureux
- Rédiger une lettre d'intention
- Définir des objectifs opérationnels communs
- Déterminer les moyens disponibles pour le partenariat
- Découvrez les moyens disponibles pour le futur partenariat
- Créer un plan d'initiation et de suivi
- Attention aux accords partiels
- Définir le rôle de chaque partenaire
- Notification des accords intermédiaire par écrit

1.1.4.5 Démarrage du projet de partenariat :

A ce stade, les partenaires décident en fonction des résultats obtenus d'approfondir, de modifier ou simplement d'arrêter leur coopération.

1.1.4.6 L'évolution du projet de partenariat :

Dans cette étape, les partenaires décident en fonction des résultats obtenus d'approfondir, de modifier ou d'arrêter tout simplement leur collaboration. Le partage des résultats se fera selon des apports et de ce qui été conclu dans l'accord.

En conclusion, les contrats de partenariat reposent sur des fondements théoriques solides, tels que la collaboration, la réduction des coûts de transaction et la création de valeur mutuelle. Ils visent à atteindre des objectifs communs et peuvent prendre différentes formes en fonction du contexte et des parties impliquées. Cependant, ils visent généralement à atteindre des résultats mutuellement bénéfiques. Les contrats de partenariat sont devenus une pratique courante dans de nombreux domaines, offrant des opportunités de coopération et de succès mutuel.

Section 02 : Les aspects du contrat de partenariat

Il est important de noter que les contrats de partenariat peuvent varier considérablement en fonction de la nature de la collaboration et des besoins spécifiques des parties.

1.2.1 Définition du contrat du partenariat

Un contrat de partenariat, également appelé accord de partenariat, définit un accord par lequel deux ou plusieurs parties s'associent pour mettre en commun leurs forces et leurs ressources

afin d'atteindre un objectif également commun. Les partenaires peuvent être une personne physique (un commerçant par exemple) ou une personne morale (une entreprise). Il est le résultat de négociations et d'accord préalable. Il contient donc des éléments importants qui ont fait l'objet de consultation entre les signataires. A ce titre, il les engage.

«Un contrat de partenariat doit accorder une place importante à la description des structures de dialogue, notamment en se référant à l'existence du conseil consultatif et en annexant un exemplaire du Code des usages, lui donnant ainsi valeur contractuelle. Un descriptif des méthodes de communication doit également être prévu. Il détaillera les obligations de chacune des parties en la matière : transmission par le partenaire associé de certains documents (tableau de bord notamment) et transmission par le partenaire principal des conclusions tirées de l'analyse de l'ensemble des documents collectés auprès du réseau». ⁶

1.2.2 Objectif du contrat de partenariat :

Pour qu'un contrat soit valide, il doit contenir un objet. C'est le contenu de l'engagement. En d'autres termes, les parties doivent décrire concrètement et précisément les prestations contractuelles et leurs obligations respectives (ne pas faire, faire, donner). De plus, l'objet du contrat doit être légal, réalisable et identifiable.

D'une manière générale, le contrat de partenariat est utilisé pour :

- Etablir une coopération à long, moyen ou court terme avec ou plusieurs autres entreprises ;
- Gérer leurs relations de partenariat ;

Cependant, les objectifs d'un tel accord peuvent varier d'un contrat à l'autre :

- Diminuer la concurrence

Visé à partager certaines de leurs ressources et de leurs compétences afin de développer un projet en commun.

- Percer un marché ;
- Diminuer les coûts ;
- Augmenter le chiffre d'affaire ;
- Gagner en compétence ;
- Accomplir de nouvelles choses et grandir.

⁶Dunod, Paris, 2002 ISBN 2 10 005798 7 auteur MICHEL KAHN, Page 155

1.2.3 Formes du contrat de partenariat

1.2.3.1 Un contrat global :

Un contrat de partenariat est un contrat global qui comprend nécessairement au moins trois éléments :

- le financement d'investissement immatériel, d'ouvrage ou d'équipement nécessaire au service public ;
- la construction ou la transformation des ouvrages ou des équipements ou d'autres investissements (y compris immatériels) ;
- leur entretien et/ou leur maintenance et/ou leur exploitation et/ou leur gestion.⁷

1.2.3.2 Un contrat de longue durée

Il est acquis qu'un contrat de partenariat comprend nécessairement les éléments relatifs à sa durée, et la durée du contrat doit être précisée selon la durée d'amortissement des investissements ou des modalités de financement retenues.

Contrat de longue durée qui couvre nécessairement, tout à la fois, des prestations de construction et d'entretien/maintenance, ainsi que des prestations de financement.

La vie du contrat de partenariat, contrat global de longue durée, pose sans doute en effet des ouvertures sur le sujet. La vie du contrat de partenariat est, marquée par deux périodes essentielles : la phase de construction et la phase dite d'exploitation, la première s'achevant à la date d'acceptation des ouvrages par la personne publique, concrètement à la livraison effective des ouvrages.

La durée globale exacte du contrat n'est pas déterminée. Cette solution est utilisée en pratique, et elle est envisagée par la mission d'appui pour les contrats de partenariat.

Il reste à savoir qui, de la personne publique ou du partenaire, fixe la durée du contrat. Naturellement, s'agissant d'un acte consensuel, il faut croire que ce sont les deux parties qui s'accordent sur la durée.

La liberté n'est peut-être donc pas à bannir, mais au contraire à maintenir comme un moyen d'identifier la durée optimale pour l'équilibre économique, en principe au cœur du contrat de partenariat.

Même si cette idée peut varier selon la nature des projets, une durée de cinq ans peut être considérée comme un minimum. Cela suppose que la personne publique soit en mesure de garantir la gestion de ce contrat pendant toute sa durée qui, pour les collectivités locales, dépasse souvent la durée de la mandature.

⁷<https://www.lemoniteur.fr/article/les-contrats-de-partenariat.435284>

1.2.3.3 Un contrat aux modalités de rémunération originale

La rémunération du cocontractant par la personne publique comporte trois composantes distinctes:

- elle est répartie sur la durée du contrat ;
- elle est liée aux objectifs de performance ;
- elle peut intégrer des recettes annexes.

Contrairement aux marchés régis par le code des marchés publics, les contrats de partenariat autorisent une rémunération dans laquelle les investissements initiaux ne sont pas nécessairement réglés à leur « réception », mais donnent lieu à des paiements tout au long de la phase d'exploitation. L'ordonnance pose une obligation de transparence en exigeant que le contrat de partenariat comprenne une clause relative à cette rémunération qui distingue pour son calcul les coûts d'investissement, de fonctionnement et de financement. C'est ainsi, si on prend l'hypothèse d'un versement fixe annuel, que la personne publique doit toujours être en mesure de savoir, par exemple, quelle part est liée au remboursement des emprunts souscrits. Le deuxième élément caractéristique de la rémunération du contrat de partenariat concerne la place prépondérante donnée aux objectifs de performance. L'objet premier d'un contrat de partenariat étant l'amélioration du service rendu aux usagers, il est légitime que la rémunération tienne compte des résultats obtenus en la matière. Il importe donc que ces objectifs fassent l'objet d'une négociation très fine entre les deux partenaires. En effet, il ne s'agit pas seulement de répondre aux besoins propres de la collectivité ou à ceux des usagers, mais de s'interroger sur la façon d'optimiser la prestation rendue au regard des procédés contractuels traditionnels. Le dernier élément porte sur la souplesse laissée par l'ordonnance concernant la possibilité de disposer de recettes accessoires. Le contrat de partenariat doit permettre la mise en place de financements innovants combinant plusieurs éléments : versement direct par la personne publique, revenus provenant de la valorisation du domaine public, recettes supplémentaires d'exploitation. Sur ce dernier point, il ne s'agit pas, comme en matière de délégation de service public de recevoir une redevance directement liée à l'exploitation du service public mais d'optimiser la gestion de l'ouvrage ou de l'équipement en autorisant le partenaire privé à tirer une rémunération d'une exploitation « hors service public ». Par exemple, si le contrat de partenariat a comme support un musée, le partenaire privé peut être autorisé à louer les salles afin d'accueillir des manifestations de prestige d'entreprises privées.⁸

⁸<https://www.syntec-ingenierie.fr/wp-content/uploads/2019/06/2005-01-01-guide-contrat-partenariat-principes-methodes1.pdf>

1.2.3.4 Un contrat administratif qui satisfait aux règles communautaires relatives à la passation des marchés publics :

La question de la qualification du contrat de partenariat a été tranchée explicitement lors des débats parlementaires relatifs à la loi d'habilitation.

C'est d'abord un contrat administratif, par détermination de la loi. Aussi l'ensemble du droit administratif s'applique au contrat de partenariat, qu'il s'agisse des règles jurisprudentielles ou des mécanismes de contrôle.

De par sa durée, ses modalités de rémunération et les conditions de son exploitation, le contrat de partenariat n'est pas un marché public au sens du code des marchés publics. Les dispositions contenues dans ce code ne lui sont donc pas applicables.

En revanche, la question s'est posée de leur qualification en droit communautaire. Celui-ci ne connaît, en matière de commande publique, que deux catégories de contrats : les concessions et les marchés publics. Ce qui n'est pas concession est marché public. Ces derniers sont régis pour leur passation par la directive n° 2004/18/CE du 31 mars 2004. Quant aux concessions de travaux et de services, la procédure négociée est la règle. Il n'est pas impossible que, marginalement, certains contrats de partenariat puissent être quali-fiés de concessions¹ mais d'une manière générale il s'agira de marchés publics au sens du droit communautaire. Aussi, afin de renforcer la sécurité juridique de ces contrats, l'ordonnance prend le parti de la plus grande prudence et applique à ces contrats l'ensemble des règles de passation des marchés publics communautaires.⁹

1.2.3.5 Un contrat de partenariat public privé (PPP) :

Est une forme de collaboration entre le secteur public et le secteur privé pour la réalisation d'un projet de l'entreprise, ce type de partenariat est généralement utilisé lorsque le secteur public n'a pas des ressources financières, techniques ou opérationnelle nécessaire pour réaliser des bénéfices de grand envergure, les pouvoirs publics doivent se tourner vers le secteur privé national et étranger pour restructurer l'économie nationale et développer les capitaux et un savoir-faire important apporté par les opérateurs privés dans le cadre de contrat de partenariat public privé (ppp).¹⁰

Dans le cadre d'un ppp, le gouvernement et l'entreprise privée établissent un contrat qui définit les responsabilités, les droits et les obligations de chaque partie, les modalités de financement, de construction, d'exploitation et de partage des risques sont également précisées dans ce contrat de partenariat.

⁹<https://www.lemoniteur.fr/article/les-contrats-de-partenariat.435284>

¹⁰ WAKED-JABER Rita, le contrat administratif international, préface LECUYER Hervé, LGDJ , paris, 2013, p.246.

➤ **Objectif de contrat de partenariat public privé (PPP) :**

L'objectif principale d'un partenariat public privé est de combiner les ressources et l'expertise du secteur public et de secteur privé pour développer, financer, construire, exploiter et entretenir des projets d'envergure, il est aujourd'hui acquis que l'activité de service public est une activité de prestation¹¹, consistant dans l'octroi de prestations à des usagers et intégrant l'intérêt individuel de chaque usager. Cette activité peut prendre différentes formes, justice, poste, eau, gaz, transport, voirie, ...etc¹², et l'identification de l'activité objet de contrat de ppp comme étant une activité de service public qui est une activité de prestations se manifeste à la deuxième phase du contrat puisque dans ledit contrat et tel qu'il est conçu, la première phase consiste dans la construction d'une infrastructure prise dans son sens matériel et reprise par la personne publique en fin du contrat¹³, et la deuxième phase qui donne sur l'exploitation de la dite infrastructure sous forme des prestations de services publics offertes aux usages¹⁴.

1.2.4 Principe de bases pour développer un partenariat

Tous les partenariats, ainsi que tous les objectifs mutuellement convenus, auront besoin de lignes directrices pour assurer leur développement. Ces principes doivent être élaborés dans le cadre du processus d'établissement de partenariats et doivent être acceptés par tous les partenaires.

Les trois principes fondamentaux qui sont systématiquement répétés dans les partenariats sont :

Equité : Equité n'est pas synonyme d'égalité. Equité implique d'avoir accès et droit à la même table de négociation et de participer totalement. Il s'agit de la validation de toutes les contributions y compris celles qui ne sont pas simplement mesurables en termes financiers ou en visibilité publique.¹⁵

Transparence : Franchise et honnêteté dans des relations d'affaires sont des conditions préalables à la confiance (perçue par beaucoup comme un ingrédient important dans la

¹¹ BRENET François : « Les contrats de concession de service hors service public »,...Le nouveau droit des Concessions, Editions CREAM. Montpellier. 2016, p. 86.

¹² Sur les services publics locaux délégués, voir l'instruction du ministère de l'intérieur, N 006 du 9 Juin 2019 portant application du décret exécutif N 18.199 du 02 Aout 2018, jO n : 48 du 05 Aout 2018 relative à la délégation de service public.

¹³ Sur les biens de retour voir : ZOUAIMIA Rachid, la délégation de service public au profit de personnes privées, Belkisse Edition, Alger, 2012, p.99. TERNEYRE Philippe : « Le statut des biens des délégations de service public après l'arrêt comme Douai, ADJA. 2013, P. 119.

¹⁴ WAKED.JABER, Rita op.cit,p 119

¹⁵ <https://www.thepartneringinitiative.org/wp-content/uploads/2014/07/Partnering-Toolbook-French.pdf>

réussite d'un partenariat). C'est seulement par la transparence que le partenariat pourra véritablement rendre des comptes aux partenaires contributeurs et autres parties prenantes.¹⁶

Bénéfice mutuel : Si tous les partenaires doivent contribuer au partenariat, ils doivent aussi avoir accès à ses bénéfices. Un partenariat qui se porte bien fera en sorte que chaque partenaire puisse avoir des avantages spécifiques en sus des avantages communs à tous les partenaires. C'est seulement de cette façon que le partenariat pourra s'assurer d'un engagement continu de ses partenaires et donc pourra être durable.¹⁷

¹⁶<https://www.thepartneringinitiative.org/wp-content/uploads/2014/07/Partnering-Toolbook-French.pdf>

¹⁷<https://www.thepartneringinitiative.org/wp-content/uploads/2014/07/Partnering-Toolbook-French.pdf>

1.2.5 Les avantages et inconvénients de partenariat

Le partenariat peut se présenter sous différentes formes tel que le partenariat commercial, industriel, technologique et financier, chacune d'elle engendre des avantages et des inconvénients, dont :

Tableau n° 01 : avantage et inconvénients de partenariat

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Augmentation de la sécurité des partenaires ; - Les partenaires partagent les expertises, les risques, les responsabilités et le travail ; - ils fournissent de soutien et de motivation afin de diminuer les risques (technologiques, financiers, commerciaux ...) - découverte de nouvelles opportunités ; - Avantage concurrentiel supplémentaire ; - Ils facilitent l'accès à l'innovation, l'amélioration de la qualité et la réduction des coûts ; - Le contrat de partenariat n'impose au partenaire aucun chiffre d'affaire, ni quota, ni redevance minimum ; - Possibilité de réaliser des économies d'échelles, des gains de productivité ; - Le fait que le management du réseau soit horizontal et participatif, et non vertical et hiérarchique comme en franchise encourage les initiatives ;¹⁸ 	<ul style="list-style-type: none"> - Un mauvais partenariat nuit directement à la réputation de l'entreprise ; - Les partenaires doivent se tenir mutuellement informés de leur travail. Si la coopération est déséquilibrée, elle est préjudiciable à l'intérêt du contrat ; - Partager les bénéfices : ne semble pas toujours être le choix idéal pour de nombreux entrepreneurs, ce qui montre peut-être qu'il vaut mieux entreprendre seul ; - Problèmes dans les relations par exemple, lorsqu'une entreprise est lancée en famille ou entre amis, les désaccords sur la direction et les décisions peuvent provoquer la rupture des relations ; - l'entrepreneur n'aura pas autant de liberté pour développer l'entreprise comme il le souhaite ; - Pour poursuivre sur le registre de l'hostilité, les partenaires pourraient facilement devenir concurrents ou «

¹⁸<https://ac-franchise.com/dossier/les-differents-types-de-contrats-pour-entreprendre-en-reseau/le-contrat-de-partenariat-avantages-et-inconvenients>

<ul style="list-style-type: none"> - Permet à chacun des partenaires de garder une indépendance dans sa façon de faire ; 	<p>ennemis » (JOSSERAND, 2004) si leurs intérêts divergent ou que les négociations pour une répartition équitable ou acceptable des ressources mutualisées échouent ;¹⁹</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manque d'informations et difficulté à vérifier la crédibilité de partenaire dans la phase de prospection ; - Manque de complémentarité entre les partenaires ;
---	--

Source : élaboré par nos soins.

Le contrat de partenariat permet de faire une évolution pertinente de l'entreprise, le partenariat offre plusieurs avantages significatifs en terme d'efficacité, de rapidité est de mobilisation de ressource cependant le partenariat public privé intéressent pour la réalisation du projet et de service public.

Conclusion :

Le partenariat est une relation de collaboration dans laquelle les parties travaillent ensemble partage des ressources et des responsabilités pour atteindre des objectifs communs, les partenariats peuvent revêtir différents formes est types en fonction de contexte et des objectifs spécifiques chaque type de partenariat représente des avantages et des inconvénient qui doivent être pris en compte. Une collaboration entre secteurs public privé peuvent accélérer la mise en œuvre des projets et de mobiliser des ressources financière supplémentaire.

¹⁹<https://fr.linkedin.com/pulse/les-facteurs-de-risques-dans-partenariats-part-2-la-menace-hernaire>

Chapitre II

**Méthodes d'analyses de l'activité et
de la rentabilité**

Chapitre 02 : Méthodes d'analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise

Introduction

Les méthodes d'analyse de l'activité et de la rentabilité sont des outils essentiels pour évaluer la performance d'une entreprise. Elles permettent de mesurer l'efficacité de la gestion et de prendre des décisions stratégiques pour améliorer la performance financière de l'entreprise.

Ce chapitre va nous permettre de comprendre les techniques à mettre en œuvre pour étudier l'activité et la rentabilité d'une entreprise, nous allons diviser ce dernier en deux sections, Première section les méthodes d'analyse de l'activité (SIG, CAF), la second section les méthodes d'analyse de la rentabilité l'analyse par la méthode des ratios (ratio de structure, solvabilité et liquidité, gestion et rentabilité).En combinant ces méthodes peuvent évaluer la santé financière de l'entreprise, identifier les domaines qui nécessitent des améliorations et mettre en place des stratégies pour maximiser la rentabilité et la croissance de l'entreprise.

Section 01 : Analyse de l'activité

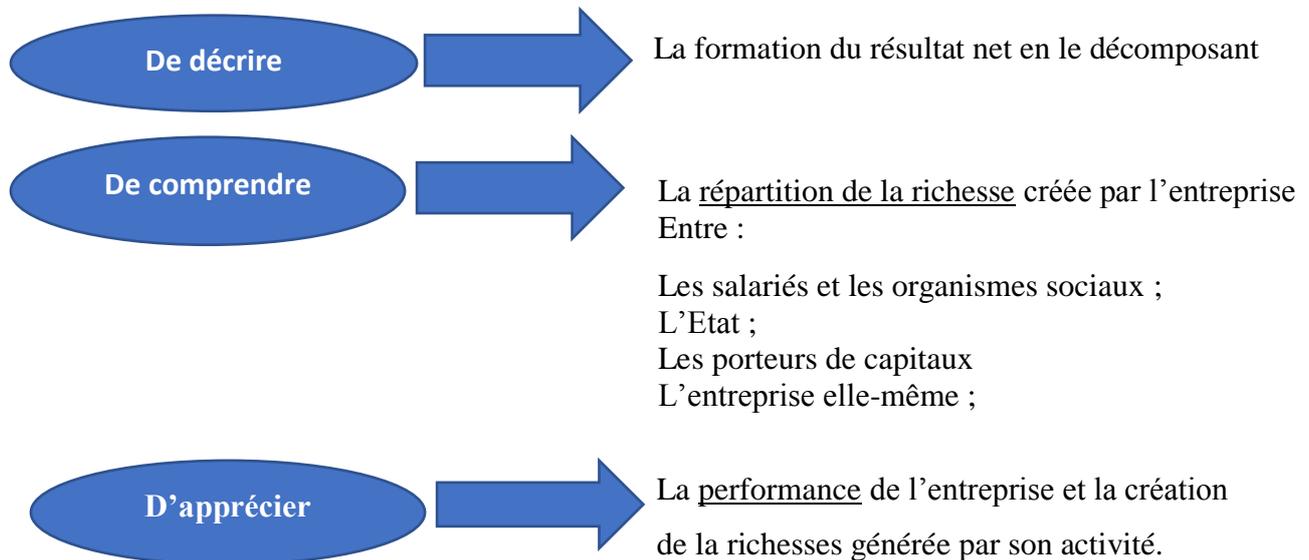
L'analyse de l'activité constitue le point de départ du diagnostic financier, elles consistent à apprécier la croissance de l'entreprise. (Chiffre d'affaire, effectif, structure des charges etc.) Et sa capacité à dégager des profits. L'analyse est présentée comme une forme de procédure de calcul plus ou moins complexe, l'analyse de l'activité de l'entreprise par les soldes intermédiaire de gestion (SIG) et la capacité d'autofinancement (CAF), permet de dégager la performance de l'entreprise et de savoir si elle peut atteindre ses objectifs.

2.1.1 Les moyens de mesure de l'activité de l'entreprise

2.1.1.1 Les soldes intermédiaire de gestion (SIG)

« Les soldes intermédiaires de gestion sont des indicateurs de gestion établis à partir des données du compte de résultat. Ils permettent de comprendre la formation du résultat et d'apprécier la performance de l'activité de l'entreprise ». ²⁰ De son bénéfice (ou déficit).

Figure n° 04 : schéma sur les SIG



Source : Elaboré par nos soins.

2.1.1.1.1 Les éléments consécutifs des soldes intermédiaires de gestion et leur mode de calcul

➤ Le chiffre d'affaire (CA)

Le chiffre d'affaires est le montant des ventes de produits finis, des ventes de marchandises facturées et des prestations de services réalisées par une entreprise pendant un exercice comptable donné. Cet ensemble des ventes est également un indicateur de performance des ventes qui permet de mesurer le poids de l'entreprise sur son marché. ²¹ Mais également du niveau général des prix, du prix d'achat des consommations intermédiaires, de la concurrence, de la productivité, de la clientèle...

²⁰ Gille Meyer, « Analyse financière », Edition Jeanne Mauboussin, paris, 2018-2019, p4.

²¹ <https://www.compta-online.com/analyse-de-evolution-du-chiffre-affaires-ao3749>

- **Calcul du chiffre d'affaire:**

$$\bullet \text{ Chiffre d'affaires} = \text{ventes de marchandises} + \text{production vendu}$$

➤ **La production de l'exercice**

«La production de l'exercice est un concept comptable qui dépend des modes de valorisation des stocks de produits de l'entreprise. Elle ne concerne que les entreprises exerçant une activité industrielle de transformation de biens ou de production de services. Le concept de production représente la valeur des services et des produits fabriqués pendant un exercice et qui ont été vendus (Vente de biens et services produits), soit stockés (Variation des stocks des produits), soit immobilisés (Immobilisations produites par l'entreprise pour elle-même)».²²

- **Calcul de la production**

$$\bullet \text{ Production de l'exercice} = \text{production vendue} \pm \text{production stockée} + \text{production immobilisée}$$

²² file:///C:/Users/pi/Downloads/533eb479ce01e%20(2).pdf

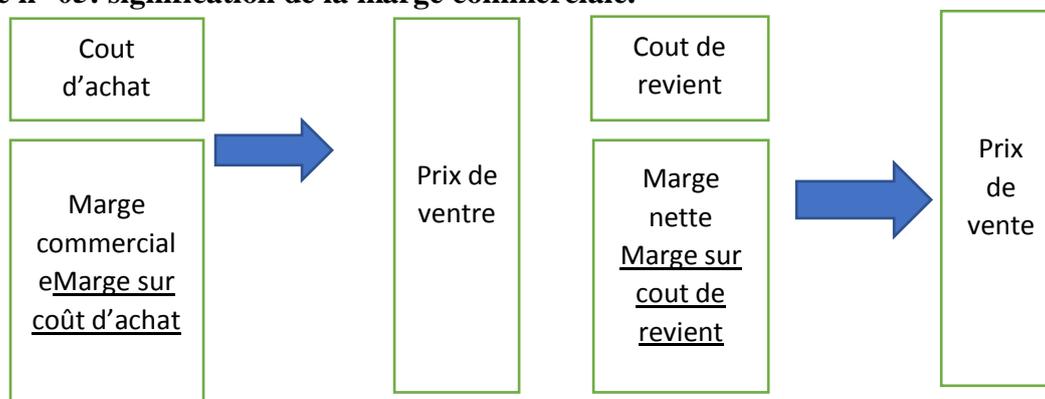
➤ Le taux de marge

Une marge est la différence entre le prix de vente et un coût.

- **Marge sur coût d'achat (ou marge commerciale) = Prix de vente – Coût d'achat des marchandises vendues.**
- **Marge sur coût de revient (ou marge nette) = Prix de vente – Coût de revient.**

La marge commerciale dépend : des quantités vendues, des marges unitaires réalisées sur chaque prestation ou chaque produit vendu. La majorité des dépenses sont fixes, indépendantes du niveau des ventes. Il semble logique que le manager se donne un objectif de marge commerciale qui lui permette de dégager un résultat positif.

Figure n° 05: signification de la marge commerciale.



Source : réalisé par nos soins.

➤ La valeur ajoutée (VA)

« La valeur ajoutée produite (VA) elle constitue un solde majeur de l'analyse de compte de résultat, la VA détermine la capacité de l'entreprise à créer des richesses dans ses activités. Elle est mesurée par la différence entre la production et les consommations des biens et services en provenance des tiers. »²³

« Elle mesure l'accroissement de richesse (ou valeur) donnée par l'entreprise aux consommations en provenance de tiers. Elle permet de mesurer le degré d'intégration de l'entreprise, C'est-à-dire son aptitude à assurer elle-même un certain nombre de phases de

²³DE LA BRUSLERIE H., « Analyse financière », 4ème Ed. Dunod, 2010, Paris, p. 166.

production. La valeur ajoutée sert à rémunérer le personnel, Etat, les apporteurs de capitaux (créances, associées) et l'entreprise elle-même».²⁴

- **Calcul de la valeur ajoutée**

- **Valeur ajoutée = marge commerciale + production de l'exercice – consommations de l'exercice en provenance des tiers**

- **L'excédent brut de l'exploitation (EBE)**

Il est déterminé avant toute occurrence d'une politique financière et fiscale.

C'est donc un très bon indicateur pour faire des comparaisons avec les concurrents.

Si l'analyste veut connaître la qualité et les performances de l'activité de l'entreprise, il analysera directement le montant de l'EBE car il montre le niveau de richesse dégagé par l'entreprise grâce à son seul cycle d'exploitation.

« L'excédent brut d'exploitation se calcule par la différence entre la valeur ajoutée augmentée des subventions d'exploitation et les impôts, les taxes et les charges de personnel supportés par l'entreprise. L'excédent brut d'exploitation représente la part de la valeur ajoutée qui revient à l'entreprise et aux apporteurs des capitaux »²⁵

- **Calcul de l'EBE**

- **Excédent brut d'exploitation = Valeur ajoutée produite + Subventions d'exploitation – Charges de personnel – Impôts et taxes.**

- **Le résultat d'exploitation**

« Le résultat d'exploitation, appelé également résultat opérationnel, est le résultat du processus d'exploitation et d'investissement, Il montre la capacité de l'entreprise à réaliser des bénéfices du fait de son activité. »²⁶

Le résultat d'exploitation reflète la performance économique de l'entreprise. Il mesure sa capacité à dégager des ressources de son activité en général sans tenir compte des éléments financiers et exceptionnels, mais en tenant compte de sa politique d'investissement.

²⁴ Gille Meyer, « Analyse financière », Edition Jeanne Mauboussin, paris, 2018-2019, p5.

²⁵ GRANDGUILLOT B., GRANDGUILLOT F., 2008, Op.cit. p. 60-61.

²⁶ DUPLAT C-A., « Analyser et maîtriser la situation financière de son entreprise », Ed. Vuibert, 2004, Paris, p.91

- **Calcul du résultat d'exploitation**

- **Résultat d'exploitation = EBE+ reprise sur provision d'exploitation + transfère des charges d'exploitation + autres produits d'exploitation –dotations aux amortissements et aux provisions - autre charges d'exploitation**

- **Le résultat courant avant impôt**

« Le résultat courant avant impôt représente les flux normaux résultant de l'activité de l'entreprise après la prise en compte de la politique de financement de l'entreprise. Le résultat courant avant impôt est obtenu par le cumul du résultat d'exploitation et de résultat financière. Le résultat financière est la différence entre les produits financiers et les charges financières. De manière générale, le résultat courant avant impôt permet d'analyser le résultat d'une entreprise sans que le jugement ne soit modifié par des éléments exceptionnels. Le RCAI s'oppose au résultat exceptionnel dans la mesure où il résulte de l'activité normale d'exploitation et de financement de l'entreprise ». ²⁷

- **Calcul du résultat courant avant impôt**

- **Résultat courant avant impôts = résultat d'exploitation ± Quotes-parts des résultats sur opération faites en commun + produits financières – charges financières**

- **Le résultat exceptionnel**

Le résultat exceptionnel est donné par la différence entre les produits et les charges à caractère exceptionnel.

Il est calculé sur la base des produits et charges exceptionnels sur opérations de gestion. Il représente le solde des opérations irrégulières, telles que les cessions d'immobilisations, les dotations et reprises comptabilisées pour des raisons fiscales. Il peut refléter la politique d'investissement de l'entreprise si les cessions d'immobilisations sont significatives.

« Le résultat exceptionnel il fait ressortir la différence entre les produits et les charges non liés à l'activité normale et habituelle de l'entreprise. Il est déterminé à partir des activités effectuées à titre d'exceptionnel par l'entreprise. » ²⁸

- **Calcul du résultat exceptionnel**

²⁷ Georges Legros « mini manuel de finance d'entreprise », édition, DUNOD, Paris 2010, p 21.

²⁸ DAYAN A., COLLECTIF Ellipses, « Manuel de gestion », Ed. Ellipses, 2004, Paris, p. 105

- **Résultat exceptionnel = Produit exceptionnels – Les charges exceptionnelle**

➤ **Le résultat net (RN)**

« Il représente le cumul des résultats d'exploitations, financiers et exceptionnelles, Le résultat de l'exercice est obtenu en reprenant les deux derniers soldes diminués de la participation et de l'impôt sur les bénéfices, Il appartient aux propriétaires de l'entreprise et représente la rémunération (distribuée ou mise en réserves) des apporteurs des capitaux propres. »²⁹

- **calcul du résultat net**

- **Résultat de l'exercice = résultat courant avant impôt + résultat exceptionnel – Impôt sur les bénéfices**

2.1.1.2 La capacité d'autofinancement (CAF)

La CAF est un indicateur financier qui mesure la capacité d'une entreprise à financer ses investissements avec ses ressources propres, c'est-à-dire sans recourir à des financements externes tels que des emprunts ou des augmentations de capital.

2.1.1.2.1 Définition et objectif

« La capacité d'autofinancement est la ressource interne générée par les opérations enregistrées en recettes et produits durant une période donnée ; à l'issue de l'exploitation, si toutes les opérations en suspens étaient réglées, l'entreprise disposerait d'un surplus de liquidité ».³⁰

« Elle constituer un agrégat financier calculé à partir de compte de résultat. Elle représente l'excédent financier dégagé de l'entreprise, au cours d'un exercice.

La CAF comprend l'ensemble des produits encaissables (hors produit de cession des éléments d'actif) moindres de l'ensemble des charges décaissables. Elle peut être utilisée pour :

- Le financement et le développement de l'entreprise : investir, rembourser les dettes financières
- Rémunère les actionnaires via la distribution de dividende »³¹.

²⁹ CHAMBOST I., CUYAUBERE T., « Gestion financière-corrigeés », Ed. Dunod, 2006, France, p. 30

³⁰ CHIHA Khemissi ,Edition HOUMA, 2eme édition,2006,p 51.

³¹ RAMAGE Pierre, « analyse et diagnostic financier », Edition d'organisation, paris,2001, page13.

2.1.1.2.2 Mode de calcul de la CAF

La capacité d'autofinancement (CAF) peut être calculée selon deux méthodes différentes : la méthode additive et la méthode soustractive.

A. La méthode soustractive :

La méthode soustractive est une méthode directe de calcul de la CAF qui permet de déterminer la capacité d'autofinancement à partir de l'EBE, alors que la méthode indirecte ou ascensionnelle part du résultat net comptable.

Tableau n° 02 : calcul de la CAF à partir de la méthode soustractive

Eléments
Excédent brut d'exploitation (ou insuffisance brute d'exploitation)
+ Transferts de charges (d'exploitation)
+ Autres produits (d'exploitation)
- Autres charges (d'exploitation)
± Quote-part de résultat sur opérations faites en commun
+ produits financiers(a)
- Charges financières (b)
+ Produits exceptionnels (c)
- Charges exceptionnelles (d)
- Participation des salariés aux résultats
- Impôt sur les bénéfices
= Capacité d'Autofinancement de l'exercice

Source : MELYON GERARD.(2007). « Gestion financière », 4^{ème} édition, BREAL, Paris, P136

(a) Sauf reprise sur amortissements, dépréciations et provisions.

(b) Sauf dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions – charges financière.

(c) Sauf :

- Produits des cessions d'immobilisations ;
- Quote-part des subventions d'investissement viré au résultat de l'exercice ;
- Reprise sur dépréciations et provisions exceptionnelles.

(d) Sauf :

- Valeurs comptables des éléments d'actifs cédés ;
- Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions exceptionnelles.

B. La méthode additive :

La capacité d'autofinancement (CAF) peut être calculée selon la méthode additive à partir du résultat de l'exercice. Cette méthode consiste à ajouter au résultat comptable certaines charges qui ne nécessitent pas de décaissement, telles que les dotations aux amortissements et les provisions pour charges, et à déduire certains produits qui ne donnent pas lieu à décaissement, tels que les reprises de provisions et les produits financiers non encaissés.

Tableau n°03 : de calcul de La CAF à partir de la méthode additive :

Eléments
Résultat net de l'exercice
+ Dotations aux amortissements, provision et perte de valeur
-Reprises sur amortissements, dépréciations et provisions
+ valeurs comptables des éléments d'actif cédés
-Produits de cession d'éléments d'actif
-Quote-part des subventions d'investissement viré au résultat de l'exercice
= Capacité d'autofinancement de l'exercice

Source :MELYON GERARD.(2007).« Gestion financière ». 4 ème édition, BREAL.,Paris,P137.

2.1.1.3 L'autofinancement**2.1.1.3.1 Définition**

« L'autofinancement correspond à la part de la capacité d'autofinancement qui restera à la disposition de l'entreprise pour être réinvestie. C'est la ressource interne disponible après rémunération des associés ». ³²

L'autofinancement, également appelé financement interne, se réfère à la capacité d'une entreprise à financer ses propres investissements ou projets à partir de ses propres ressources financières. Cela signifie que l'entreprise utilise ses bénéfices ou ses fonds propres pour financer ses projets, plutôt que de recourir à des sources de financement externes, telles que des prêts bancaires ou des investisseurs.

³²ZAMBOTTO Chistian et Corinne, « Gestion financière : Finance d'entreprise », Edition Dunod, 8eme édition, Paris, 2009, p 39

2.1.1.3.2 Mode de calcul de l'autofinancement

- $L' \text{autofinancement} = \text{Capacité d' autofinancement} - \text{Dividendes versés}$

2.1.1.3.3 Avantages et inconvénients de l'autofinancement

➤ **avantage :**

- L'autofinancement permet à l'entreprise de maintenir une plus grande indépendance financière car elle n'a pas à s'endetter auprès des institutions financières.
- En utilisant des fonds propres, l'entreprise peut conserver un contrôle accru sur ses opérations et son orientation stratégique sans subir l'ingérence des actionnaires ou des créanciers externes.
- L'autofinancement élimine les coûts d'intérêts associés aux prêts ainsi que les coûts des dividendes payés aux actionnaires, ce qui permet à l'entreprise de conserver plus de bénéfices pour elle-même.
- Lorsque l'entreprise est capable de financer ses opérations et ses investissements avec ses propres fonds, cela peut améliorer sa crédibilité auprès des investisseurs, des clients et des partenaires commerciaux.

➤ **inconvénient :**

- Les entreprises qui utilisent l'autofinancement peuvent se trouver limitées par la quantité de fonds propres qu'elles ont à leur disposition, ce qui peut limiter leur capacité à investir ou à se développer rapidement.
- En utilisant ses fonds propres, l'entreprise peut manquer l'opportunité d'investir dans des projets à fort potentiel de rendement en raison de la limitation de ses ressources financières.
- En ne cherchant pas de financement externe, l'entreprise peut ralentir sa croissance car elle doit attendre que ses bénéfices atteignent un niveau suffisant pour financer de nouveaux investissements.
- L'autofinancement peut augmenter le risque pour l'entreprise en laissant moins de marge de manœuvre financière en cas de difficultés ou de changements inattendus dans l'environnement économique.

En conclusion, l'analyse de l'activité est une méthode essentielle pour comprendre les processus de travail et les facteurs qui influencent la performance. Elle permet d'identifier les

problèmes et les opportunités d'amélioration, et de concevoir des interventions pour améliorer la performance et la sécurité au travail.

Section 02 : l'analyse de la rentabilité

L'analyse de rentabilité est un processus qui vise à déterminer la capacité d'une entreprise à générer des profits en comparant les coûts de production avec les revenus qu'elle génère. Cette analyse peut être réalisée à différents niveaux, tels que le niveau de l'entreprise dans son ensemble, le niveau d'un projet ou le niveau d'un produit.

2.2.1 Les moyens de mesure de rentabilité :

2.2.1.1 Définition et objectif :

« Un ratio est un rapport entre deux quantités variables entre lesquelles existe une relation logique, de nature économique ou financière. Sans ce lien logique, un ratio est un simple chiffre inexploitable dans le diagnostic financière. »³³

« Un ratio est un rapport de deux grandeurs, celles-ci peuvent recouvrir des données brutes telles que les stocks ou un poste de bilan, ainsi que des données plus élaborées telles que fond de roulement, la valeur ajoutée, et l'excédent brut d'exploitation »³⁴

Les ratios sont des outils d'analyse financière qui permettent de comparer différentes données financières entre elles et d'en tirer des conclusions sur la performance d'une entreprise ou d'un investissement.

Le ratio est un outil utilisé en analyse financière pour mesurer la performance d'une entreprise ou d'un investissement. Il s'agit d'un indicateur qui compare deux valeurs numériques différentes, telles que le chiffre d'affaire et les bénéfices nets, afin de donner un aperçu de la situation financière de l'entreprise.

Le ratio peut prendre plusieurs formes en fonction de ce qui est comparé. Par exemple, le ratio cours/bénéfice (P/E ratio) compare le prix de l'action d'une entreprise avec son bénéfice par action, tandis que le ratio de liquidité courante compare les actifs courants d'une entreprise avec ses passifs courants pour déterminer sa capacité à honorer ses dettes à court terme.

Les ratios sont largement utilisés dans l'analyse financière pour aider les investisseurs à évaluer la performance financière d'une entreprise, à identifier les risques potentiels et à prendre des décisions d'investissement éclairées.

³³ Hubert de la Bruslerie, « Analyse financière et risque de crédit », édition DUNOD, paris, 1999, p160.

³⁴Vizzavona, p, « gestion financière », Tom 1ere EDITION, Paris, 1999,P51.

2.2.1.2 Les différents types de ratios :

2.2.1.2.1 Ratios de rentabilité

« Un ratio de rentabilité établit une relation entre le résultat d'une action ou d'une activité et les moyens mis en œuvre dans ce but. Ces moyens font référence à un capital économique ou à un capital financier. Le souci d'homogénéité doit viser à comparer un résultat économique avec une définition « économique » du capital utilisé, de même si l'on adopte une vision plus financière. »³⁵

Le ratio de rentabilité est une mesure financière qui évalue la capacité d'une entreprise à générer des bénéfices par rapport à ses investissements. Il peut être calculé de différentes manières, mais généralement, il compare les bénéfices d'une entreprise avec un certain type de coût ou investissement.

➤ Rentabilité commerciale

Elle traite la politique de prix de l'entreprise et la marge brute qu'elle prélève sur le prix de revient des produits vendus.³⁶

La rentabilité commerciale est la capacité d'une entreprise à générer des profits à partir de ses activités commerciales.

$$\bullet \text{ Rentabilité commerciale} = \text{résultat net} / \text{chiffre d'affaire}$$

➤ Rentabilité économique

« Ce ratio mesure la rentabilité des actifs investis dans l'entreprise. Il permet de rémunérer les capitaux investis dans l'entreprise ».³⁷

« Ce ratio ne tient pas compte de l'impact de la structure financière ou de la fiscalité sur les résultats. C'est un véritable ratio de rentabilité car il établit un rapport entre un flux et un stock. ».³⁸

La rentabilité économique mesure la capacité d'une entreprise à générer des bénéfices par rapport aux fonds investis pour réaliser ses activités. Elle est également connue sous le nom de rendement sur investissement (ROI).

$$\text{Rentabilité économique} = \text{résultat net} / \text{investissements}$$

³⁵ Hubert de la Bruslerie, « Analyse financière et risque de crédit », édition DUNOD, Paris, 1999, P162

³⁶ RAMAGE Pierre, OP. cit, Page 44

³⁷ Christian et MIREILLE, Zambotto. Gestion financière. 4ème Edition. Paris : DUNOD. 2001. Page46

³⁸ Alain Rivet, « gestion financière », Edition Ellipses, Paris, 2003, Page100.

Ou :

- **Rentabilité économique=résultat net/totale du bilan**

➤ **Rentabilité financière**

« La rentabilité financière est un indicateurs de la mesure de création de valeur pour l'actionnaire. »³⁹. « La rentabilité financière est mesurée par les rapports des résultats nets (RN) sur les fonds propres(FP) »⁴⁰.

La rentabilité financière est une mesure de la performance financière d'une entreprise qui évalue la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices pour les actionnaires. Elle est également connue sous le nom de rendement sur capitaux propres (ROE).

- **Rentabilité financière=résultat net/capitaux permanents**

Ou :

- **Rentabilité financière=résultat net/nombre d'action**

2.2.1.2.2 Ratios d'équilibre financier

Les ratios d'équilibre financier sont des mesures financière qui évaluent la capacité d'une entreprise à respecter ses obligations financières à court et à long terme. Ces ratios sont utilisés pour évalue la santé financière globale de l'entreprise et pour déterminer sa capacité à gérer les risques financiers.

➤ **Fonds de roulement :**

Fonds de roulement est n indicateurs financier qui mesure la capacité d'une entreprise à répondre à ses obligations à court terme en utilisant ses actifs courants.

- **Fonds de roulement=ressources durables - les emplois stables**

➤ **Besoins en fonds de roulement :**

Les besoins en fonds de roulement (BFR) sont le montant de financement dont une entreprise a besoin pour maintenir son activité en cours en finançant ses stocks, ses créances clients et ses dettes fournisseurs. Sont importants car ils reflètent la capacité d'une entreprise à financer ses opérations courantes et à gérer sa trésorerie.

³⁹ Alain Marion, « analyse financière ; concepts et méthodes », 2eme Edition, DUNOD, Paris, 2001, Page 167.

⁴⁰ K.CHIHA, « Finance d'entreprise », Houma édition, Alger, 2009, P89.

- **Besoins en fonds de roulement= trésorerie actif – trésorerie passif**

➤ **Trésorerie nette (TN)**

La trésorerie nette est un indicateur financier qui mesure la capacité d'une entreprise à honorer ses obligations financière à court terme en utilisant sa trésorerie disponible. Il est important car elle indique l'entreprise à faire face à ses obligations financière à court terme sans avoir à recourir à un financement externe.

- **Trésorerie nette=fonds de roulements-besoin**

Ou :

- **Trésorerie nette=trésorerie active-trésorerie passive**

2.2.1.2.3 Ratios de liquidité :

Les ratios de liquidité sont importants car ils permettent aux investisseurs et au créancier de mesure la capacité de l'entreprise à répondre à ses obligations à court terme. Cependant, il est important de noter que ces ratios ne prennent pas en compte les flux de trésorerie futures de l'entreprise, sa rentabilité ou sa solvabilité à long terme. par conséquent, ils doivent être utilisés en conjonction avec d'autre mesures financière pour évalue la santé financière global de l'entreprise.

➤ **Liquidité générale :**

Liquidité générale est une mesure de la capacité d'une entreprise à honorer ses obligations financière à court terme utilisant ses actifs courants.

Mesure la capacité d'une entreprise à régler ses dettes à court terme. Il s'agit principalement de ses dettes fournisseur, dettes fiscales et dettes sociales.⁴¹

- **Liquidité générale=actif circulant/dettes à court terme**

➤ **Liquidité réduite :**

Il peut être comme interprété comme une situation ou une entreprise a une capacité limitée à convertir ses actifs en liquidité pour faire face à ses obligations financière à court terme. Il donc important pour les investisseurs et les créances de surveiller la liquidité de

⁴¹<https://www.cours-cherry.fr/media/les-ratios-financiers.pdf>.

l'entreprise, en particulier en période de difficultés économique ou de changements important dans l'industrie.

- **Liquidité réduite= (actif circulant –stocks)/dettes à court terme.**

➤ **Liquidité immédiate :**

La liquidité immédiate fait référence à la capacité d'un actif à être rapidement converti en espèces sans subir de perte significative de valeur.

- **Liquidité immédiate=disponibilités/dettes court terme.**

2.2.1.2.4 Ratios de solvabilité et de financement :

Ils permettent d'apprécier le degré du risque financier et servent également de base à l'analyse financière pour estimer le financement qui sera nécessaire et les conditions dont il faudra l'assortir. Le plus utilisé de ces ratios et sans doute le rapport des propres aux dettes totales de l'entreprise.⁴²

Les ratios de solvabilité et de financement sont des mesures financière importantes utilisées pour évaluer la santé financière d'une entreprise. Voici une brève description de chaque ratio :

_ **Ratio de solvabilité :** le ratio de solvabilité mesure la capacité d'une entreprise à honorer ses dettes à long terme.

_ **Ratio de financement :** le ratio de financement mesure la proportion de dettes et de fonds propres utilisés pour financer les activités d'une entreprise.

➤ **Indépendance financière :**

L'indépendance financière est un état dans lequel une personne ou une entreprise est une mesure de subvenir à ses besoins financiers sans avoir à dépendre de tiers pour obtenir des revenus ou du financement.

- **Indépendance financière=capitaux propres/total passif >20%**

⁴²NECIB, Redjem. Méthodes d'analyse financière. Annaba, Algérie : Dar El-Ouloum.2005.Page93.

➤ **Autonomie financière :**

L'autonomie financière est un concept similaire à l'indépendance financière, mais il se concentre sur la capacité d'une entreprise à subvenir à ses besoins financiers sans dépendre de tiers pour obtenir du financement ou des investissements.

- **Autonomie financière = capitaux propres / capitaux permanents**

Ou :

- **Autonomie financière = capitaux propres / DLMT**

➤ **Capacité de remboursement :**

La capacité de remboursement est la capacité d'une personne ou d'une entreprise à rembourser les dettes qu'elle a contractées. Elle est généralement mesurée en fonction du revenu et des dépenses de l'emprunteur.

Capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes financières.

Valeurs supérieures à 50% de la capacité d'autofinancement pour les remboursements.⁴³

D'emprunts.

- **Capacité de remboursement = DLMT / CAF < 4**

➤ **Financement des immobilisations :**

Le financement des immobilisations concerne l'acquisition ou la construction d'actifs à long terme, tels que des équipements, des bâtiments ou des terrains.

- **Financement des immobilisations = ressources durables / immobilisations > 1**

Ou :

- **Financement des immobilisations = capitaux propres / immobilisations × 100**

⁴³https://public.iutenligne.net/gestion/gestionfinanciere/antraigue_januario/partie1_ana_doc_synthese_821_s2/sa_nsmenu/GEST-P01-R09/PDF/09.PDF.

2.2.1.2.5 Ratios d'activité :

Les ratios d'activité sont des indicateurs financiers qui aident à mesurer l'efficacité opérationnelle d'une entreprise. Ils fournissent des informations sur la gestion des actifs et la capacité de l'entreprise à utiliser efficacement ses ressources.

➤ Rotations des stocks :

Rotation des stocks est un ratio d'activité qui mesure le nombre de fois que l'entreprise vend et remplace son inventaire de stocks en une période donnée. Il indique à quelle fréquence l'entreprise s

$$\bullet \text{ Rotation des stocks} = (\text{Stock Moyen} \times 360) / (\text{achats} \pm \Delta \text{ stocks})$$

➤ Délai de règlement des dettes fournisseurs :

Le délai de règlement des dettes fournisseurs est un ratio d'activité qui mesure le temps moyen qu'une entreprise prend pour payer ses fournisseurs. Il s'agit du temps qui s'écoule entre la date de réception des marchandises ou des services des fournisseurs et la date de paiement des factures.

$$\bullet \text{ Délai de règlement des dettes fournisseurs} = (\text{dettes fournisseurs} \times 360) / \text{achats TTC.}$$

➤ Délai de recouvrement créance clients :

Le délai de recouvrement de créance clients est le temps moyen nécessaire des clients soient effectués après l'émission des factures. Ce délai est important pour la santé financière de l'entreprise car il affecte le fonds de roulement et la trésorerie.

$$\bullet \text{ Délai de recouvrement créance clients} = (\text{créance clients} \times 360) / \text{ventes TTC.}$$

2.2.1.2.6 Ratios de performance financière :

Les ratios performance financière sont des indicateurs qui permettent d'évaluer la performance d'une entreprise en analysant ses états financiers.

➤ La marge d'EBE

La marge d'EBE (Excédent Brut d'Exploitation) est un ratio financier qui mesure la capacité d'une entreprise à générer des bénéfices partir de ses opérations courantes, avant déduction des frais financier et des impôts.

- **La marge d'EBE=EBE/chiffre d'affaire HT**

➤ **Le ROCE (Return On Capital Employed) :**

Le ROCE est un ratio financier qui mesure la rentabilité des capitaux investis dans une entreprise. Il indique la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices à partir des fonds qu'elle utilise, y compris les capitaux propres et la dette.

- **La marge d'EBE (Return On Capital Employed)= résultat d'exploitation ou résultat net/capitaux investis.**

➤ **Le ROE (Return En Equity) :**

Est un ratio financier qui mesure la rentabilité des capitaux propres d'une entreprise. Il indique le bénéfice généré par l'entreprise par rapport à l'argent investis par des actionnaires. Utilisé pour comparer la performance de différentes entreprises, notamment celles du même secteur.

- **Le ROE (Return En Equity) = résultat net/capitaux propre.**

➤ **EVA (Economic Value Added) :**

EVA est un indicateur financier qui mesure la création de valeur économique d'une entreprise. Il permet de mesurer la différence entre le rendement économique généré par une entreprise et le coût du capital investi.

- **EVA = résultat net ou résultat d'exploitation –coût des capitaux engagés.**

➤ **Coût des capitaux engagés(CCE) :**

Egalement appelé coût moyen pondéré du capital (CMPC), est une mesure utilisée pour évaluer le coût de financement d'une entreprise. Il représente le rendement minimal que l'entreprise doit générer sur ses investissements pour satisfaire les attentes des investisseurs.

- **Coût des capitaux engagés= capitaux engagés×CMPC.**

➤ **Coût moyen pondéré capital (CMPC) :**

Est une mesure financière qui indique le coût de financement de l'entreprise en prenant en compte le rendement attendu par les actionnaires et les créanciers.

$$\bullet \text{ Coût moyen pondéré capital} = t \left(\frac{k}{d+k} + i \frac{D}{D+k} \right).$$

2.2.2 Analyse des écarts entre les résultats financiers et les prévisions

2.2.2.1 Définition

Selon Jacques Margerin « l'écart c'est résultat obtenu entre les objectifs prévus (prévision) d'une période qui fournit aux responsables les informations exploitables sélectives et significatives. »⁴⁴. L'écart se définit comme « la différence entre une donnée de référence et donnée constatée. Exemple écart entre cout prévu et cout réalisé, entre quantité allouée et quantité consommée »⁴⁵

L'analyse des écarts peut aider les entreprises à identifier les domaines où elles peuvent améliorer leur performance financière et opérationnelle. Elle peut également aider à améliorer la planification et le contrôle budgétaire en fournissant des informations précieuses sur les facteurs qui influencent des résultats réels.

Tous les écarts se calculent de la manière suivante :

$$\bullet \text{ Ecart} = \text{données réels} - \text{données préétablies de référence}$$

Ces écarts peuvent être positifs ou négatifs. Les écarts positifs signifient que les résultats réels sont meilleurs que prévu, tandis que les écarts négatifs signifient que les résultats réels sont pires que prévu.

2.2.2.2 Écart sur chiffre d'affaire

L'écart sur chiffre d'affaire est une mesure utilisée pour évaluer la différence entre le chiffre d'affaire réel et le chiffre d'affaire prévu d'une entreprise sur une période donnée.

Cet écart peut être calculé en soustrayant le chiffre d'affaire réel de la période concernée de chiffre d'affaire prévu pour cette même période.

⁴⁴ JACQUES MARGERIN. La gestion budgétaire, paris, 1986, p52

⁴⁵ DORIATH.B. GOUDJET. C,op. Clt. P77

L'analyse de l'écart sur chiffre d'affaire peut aider les entreprises à évaluer leurs performances et à identifier les domaines à améliorer. Cela peut être particulièrement utile dans le cadre de la planification et de la gestion budgétaire, car cela permet de comparer les résultats réels aux objectifs fixés.⁴⁶

Principe de l'analyse de l'écart sur chiffre d'affaires :

- **Ecart global sur chiffre d'affaire = chiffre d'affaire réel – chiffre d'affaire prévu**

Deux analyses sont possibles :

- Une analyse simple consiste à décomposer l'écart global en deux sous-écarts sur quantité et sous-écart sur prix.
- Une analyse plus détaillée selon les segments de clientèle si la tarification est différente.

Mode de calcul :

Le chiffre d'affaire sera analysé au regard des variations des quantités et des prix, en appliquant les formules suivantes :

Mode de calcul des écarts sur quantités et les écarts sur prix :

- **Ecart sur quantité = (quantité réelle - quantité prévue) * prix unitaire prévu**
- **Ecart sur prix = (prix unitaire réel - prix unitaire prévu) * quantités réelle**

2.2.2.3 L'analyse des écarts sur résultat :

L'analyse des écarts sur résultat est une méthode d'analyse de la performance qui permet de comparer les résultats réels d'une entreprise ou d'une organisation avec les résultats attendus ou prévus.

Cette analyse peut être utilisée pour évaluer les performances financières opérationnelles ou stratégiques d'une organisation, l'analyse des écarts sur résultat est un outil précieux pour les entreprises qui cherchent à améliorer leurs performances financières en identifiant les écarts entre les résultats réels et les résultats budgétaires, et en prenant des mesures pour y remédier.⁴⁷

⁴⁶ [Écarts sur chiffre d'affaires \(06/22\) \(lhotellerie-restauration.fr\)](http://lhotellerie-restauration.fr)

⁴⁷ [Analyse de l'écart sur résultat – Expert-Comptable \(conseilaudit.com\)](http://conseilaudit.com)

Mode de calcul :

**Ecart sur marge brute= marge brute réelle- marge brute préétablie (MRa*QRa)-
(MPa-QRa).**

L'écart sur marge brute s'analysée :

Ecart sur marge unitaire= (MRa-MPa)*QRa= (PRa- CRa)- (PPa-CPa)*QRa.

Ecart sur quantité vendue= (QRa-QPa)*MPa.

L'écart sur marge unitaire se décompose en :

Ecart sur prix de vente= (PRa- PPa)*QRa.

Diminué de l'écart sur coût unitaire = (CRa- CPa)*QRa.

Conclusion :

Pour conclure, l'analyse de l'activité et de la rentabilité est un outil essentiel pour évaluer la performance financière d'une entreprise. Elle permet de déterminer si l'entreprise est rentable et si elle utilise efficacement ses actifs pour générer des revenus. Les investisseurs et les créanciers peuvent utiliser ces analyses pour prendre des décisions éclairées sur les investissements et les prêts. A partir de l'analyse de la production et les ventes, les soldes intermédiaire de gestion et l'analyse par la méthode des ratios, Il est important de prendre en comptes ces résultats. si l'entreprise démontre une croissance stable des revenus, des marges bénéficiers sein et une rentabilité solide cela indique une performance positive et une capacité à créer de la valeur pour les parties prenantes. a l'inverse, si l'entreprise représente de difficultés, cela soulève des préoccupations quant à sa durabilité et a sa compétitivité.

Chapitre III

**Analyse de l'activité et de la
rentabilité de l'entreprise Algerian
Qatari Steel**

Chapitre 03 : Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel (AQS) à travers le contrat de partenariat

Après avoir effectué une étude théorique explicative des différentes généralités liées au partenariat et les méthodes d'analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise utilisées, nous allons procéder de manière est ce que cette étude nous serve de base à développer notre cas pratique effectué au sien de « Algerian Qatari Steel »et de traduire nos connaissances sur ce cas réel.

Le présent chapitre sera présenté sous deux sections, d'où nous consacrons la première section a la « présentation de l'organisme d'accueil de l'AQS et le contrat de partenariat signé entre l'Algérie et Qatar », la deuxième section expose « l'analyse des résultats financières et vérifié la santé financière de l'entreprise AQS », enfin nous finirons par une conclusion partielle qui synthétise la situation globale de l'AQS.

Section 01 : présentation de l'entreprise Algerian Qatari Steelet du contrat de partenariat

Le complexe de la Société Algerian Qatari Steel (AQS) implanté dans la zone industrielle de Bellara, commune d'El-Milia (dans la wilaya de Jijel, 400 km à l'est d'Alger) constitue le fruit d'un partenariat économique interarabe exemplaire, qui participera à dynamiser le secteur de la sidérurgie en Algérie.

Figure n° 06 : le complexe de Ballara

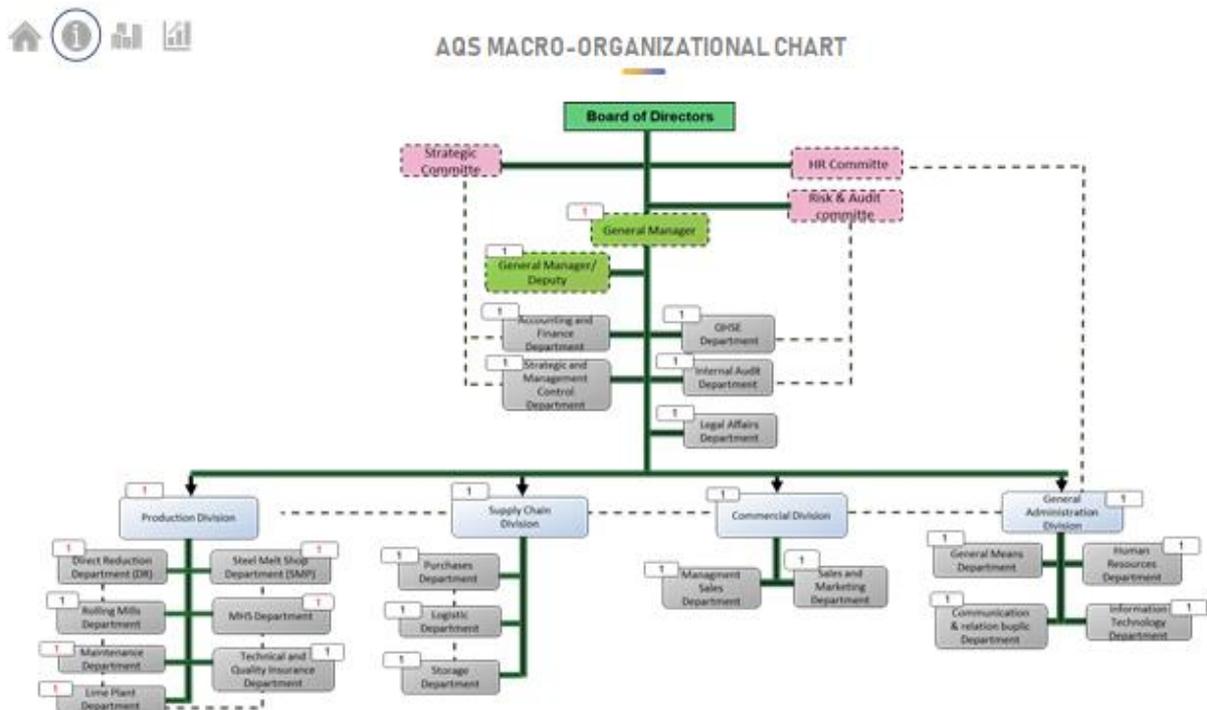


Source : <https://maghrebemergent.net/siderurgie-lextension-du-complexe-de-bellara-a-letude/>

3.1.1 Présentation de l'entreprise

La société Algérien Qatari Steel (AQS) a été créée en décembre 2013 et résulte d'un partenariat d'investissement entre la république Algérienne et l'état du Qatar. Dotée d'un capital social de 58, 610, 000, 000 dinars Algériens. Elle est détenue à 49% par Qatar Steel international (QSI), à 46% par le groupe industriel SIDER et à 05% par le fonds national d'investissement.

Figure n°07: Organigramme général de l'entreprise AQS



Source : organigramme fournis par l'entreprise AQS BALLARA el MILIA, JIJEL 2023

Grâce à son volume de production, à sa fiabilité opérationnelle et à ses progrès techniques, l'Algerian Qatari Steel occupe une place importante dans la carte de l'industrie sidérurgique nationale et régionale. L'entreprise est aujourd'hui l'un des plus grands fabricants de l'acier en Algérie et la septième au monde. Le complexe dispose de neuf (09) unités de production, a réalisé, fin octobre 2022, 1,1 million de tonnes, un chiffre qui devra être porté au terme de l'année 2022, à 1,3 million de tonnes dont 80% pour le marché local, les 20% restant étant destinés à l'exportation vers l'Europe, l'Afrique, l'Asie et l'Amérique pour une valeur de 150

millions de dollars, ajoutant que la production atteindra les quatre (4) millions de tonnes, avec la mise en production du plan en cours de mise en œuvre⁴⁸.

L'AQS accorde également une grande attention au capital humain, en tant que moteur de croissance économique et de progrès social, notamment à travers la création d'un environnement de travail, qui encourage la créativité et l'innovation au profit de ses 1500 employés de différentes disciplines et qualifications.

Le principe de responsabilité est le fondement et la source des actions, guidant les activités dans tous les domaines de l'entreprise. c'est une façon de travailler qui prend soin des personnes ainsi que des matières premières, de l'énergie et des matières résiduelles. La performance et la stabilité économiques sont essentielles à l'existence de l'entreprise.

Seule une croissance durable et rentable sécurise la liberté d'entreprendre et protège les emplois. AQS subordonne toujours l'effet à court terme à une stratégie globale. Des perspectives positives à long terme sont vitales pour les décisions stratégiques.

3.1.1.1 Situation géographique

L'AQS opère dans la zone industrielle de Bellara, dans la commune d'El-Millia, (wilaya du jijel), située à 400 km de la capitale Alger, où elle exploite un complexe sidérurgique d'une superficie totale de 216 hectares. Elle occupe une place stratégique qui lui permet de faciliter les relations avec son environnement antérieur.

3.1.1.2 Mission et objectifs

3.1.1.2.1 Mission

L'entreprise Algerian Qatari Steel a pour mission principale de développer la production et d'assurer la qualité de l'acier fabriqué, à des prix nettement plus compétitifs, et cela dans le but de satisfaire le client et de le fidéliser.

Un partenaire puissant, offrant aux clients un mélange imbattable de service et de produit de haute qualité, Un géant de la sidérurgie qui répond rapidement aux besoins des clients avec des solutions innovantes. Un fournisseur d'acier plus écologique, avec des objectifs de client et de durabilité étroitement liés. Un système commercial revigorée qui centre le personnel, les produits et les processus de AQS sur le soutien à la réussite des clients.

⁴⁸ Algérie presse service : Le complexe de la Société AQS: un fleuron du partenariat interarabe dans la Sidérurgie, consulté le 27/05/2023. In, <https://www.aps.dz/economie/147386-le-complexe-de-la-societe-aqs-un-fleuron-du-partenariat-interarabe-dans-la-siderurgie>

3.1.1.2.2 Objectifs

- L'extension de ses produits sur tout le territoire national ;
- L'optimisation de ses offres d'emplois sur le marché du travail ;
- La modernisation de ses installations en termes de machines et techniques pour augmenter le volume de sa production ;

3.1.1.3 Le positionnement de ses produits sur la marche étrangère par leur exportation. Activités et structures

3.1.1.3.1 Activités

L'Algerian Qatari Steel contribue à la création de richesse et au soutien du tissu industriel national en répondant aux besoins du marché local du fer et en exportant la production excédentaire sur les marchés régionaux et internationaux.

L'AQS a commencé la production et la commercialisation de produits en fer à la fin de l'année 2017. La capacité de production initiale du complexe est d'environ 2 millions de tonnes par an de rond à béton et fil machine de différents diamètres. La deuxième phase du programme d'investissement sera consacrée à la production d'autres types d'aciers spéciaux utilisés dans de nombreuses industries amenant ainsi la capacité de production à plus de 4 millions de tonnes par an.

L'entreprise commercialise une large gamme de produits sidérurgiques en quantité et en qualité, à des prix attractifs et une fiabilité supérieure conforme aux exigences clients, aux exigences normatives et aux exigences légales et réglementaires. Les produits sont fabriqués avec une technologie de pointe entièrement automatisée, avec une grande capacité de production et de stockage de produits finis de différentes dimensions. Tel que :

a) Rond à béton (capacité production de 1500 000 tonnes /ans)

Produit laminé à chaud en acier d'usage multiple pour la construction haute adhérence, soudable de nuance RB 500. Le produit rond à béton soudable produit par l'AQS est conforme aux exigences de l'arrêté interministériel du 8 mars 1997, à la norme NA8634(2015) et à l'ISO 6935-2 (2015).

➤ Diamètre :

Une large gamme de diamètre :

8- 10 -12- 14- 16- 20- 25- 32- 40 mm

Tableau n°04 : dimensions et masses linéique

(mm)	Section (mm)	Exigence (kg/m)	Ecart toléré %
6	28,3	0,222	
8	50,3	0,395	
10	78,5	0,617	
12	113	0,888	
14	154	1,21	
16	201	1,58	
20	314	2,47	
25	491	3,85	
32	804	6,31	
40	1257	9,86	

Source : site de production sidérurgique de BALLARA, El Milia, Jijel, Algérie.

➤ **Caractéristique géométriques :**

Dimensions, masse linéique et tolérance des barres à haute adhérence.

➤ **Caractéristique physique :**

Angle de pilage compris entre 160° et 180°

➤ **Longueur :**

12m (0 mm + 100 mm) avec possibilité de réaliser des longueurs spécifique inférieures à 10m selon la demande des clients pour les diamètres allant du 8mm au 16mm.

12m à 18m pour les diamètres allant du 16mm au 40mm.

➤ **Caractéristique mécaniques :**

Résistance mécanique des barres à haute adhérence.

Tableau

➤ **Marquage :** Un marquage spécifique à AQS est gravé sur les barres de rond à béton pour les diamètres :

- 8mm - 10mm - 12mm – 14mm et 16mm.

Et le code identifié « AQS-diamètre-RB500 » pour les diamètres :

- 16mm - 20mm – 25mm – 32mm et 40mm.

➤ **Conditionnement :** Les fardeaux sont ligaturés par 06 ligatures au fil machines tout au long des fardeaux.

➤ **Poids unitaire du fardeau :** Poids de 02 tonnes et 03 tonnes.

➤ **Etiquetage** : Chaque fardeau comporte une étiquette solidement attachée indiquant :

- La nuance d'acier
- Le numéro de coulée
- Le diamètre nominal
- Le nombre de barres
- La longueur
- La date de production

b) Fil machine (capacité production de 500 000 tonnes/ans) :

Fil machine de section ronde de diamètre variant entre de 5,5mm à 14mm de haute qualité.

Le fil machine rond et lisse est obtenu par laminage à chaud conformément à la norme Algérienne NA 8634 et selon les normes internationales.

Les domaines d'utilisation du fil machine produit dans le complexe sidérurgique de BELLARA sont les suivants :

- Fil tréfilé
- Treillis soudé
- Gabion
- Clou, fil d'attache, fil galvanisé
- Fil barbelé
- Fil pour ressort
- Boulon-écrou-visse
- Trombones
- Fil de pick-up
- Fil de soudage

✓ **Conditionnement** :

- En couronnes ligaturées en 4 points
- Poids compris entre 1,4 et 2 tonnes en fonction de la qualité
- Présence d'une étiquette d'identification indiquant :
 - ✓ La nuance d'acier
 - ✓ Le diamètre du fil
 - ✓ Le numéro de la coulée
 - ✓ La date de laminage

✓ **Une meilleure qualité des produits finis** :

Le procédé de laminage et de refroidissement contrôlé attribué au fil machine fabriqué par AQS les caractéristiques suivantes :

- Des propriétés mécaniques et métallurgiques conformes aux exigences clients, aux exigences normatives et aux exigences légales et réglementaires en vigueur.
- Un bon état de surface, dépourvu de tout défaut de fabrication et de défaut interne pouvant nuire au tréfilage
- La pratique du tréfilage à grande vitesse et à moindre coût.

3.1.1.3.2 Structures du complexe

Le complexe sidérurgique de Bellara est doté de la technologie la plus avancée au monde et comprend neuf unités de production respectueuses de l'environnement, qui garantissent une efficacité maximale de la production et une qualité des produits conforme aux normes internationales. Ces principales unités :

- Unités de réduction directe (DRI) : capacité de production de 2,2 millions de tonnes par an.
- Deux aciéries électriques : capacité totale de production 2,2 millions de tonnes par an.
- Trois laminoirs : capacité totale de production de 2 million de tonnes par an de rond à béton et fil machine.
- Usine de gaz industriels
- Unité de production de chaux
- Station de réception et de transport des matières premières
- Usine de traitement des Eaux,
- Sous-station Electrique.

3.1.2 Le contrat de partenariat

L'histoire de l'Algerian-Qatar Steel Campanie a été écrite en lettres d'or, et une fierté de devenir partenaire avec la nation de Qatar qui ont fait l'honneur de l'inauguration officielle du complexe sidérurgique algéro-qatari.

Un exploit qui révèle les relations profondément enracinées entre deux pays et peuples frères, un honneur qui tire un trait prolongeant à l'horizon le rapprochement entre les visions sages de l'Algérie et du Qatar, car son fruit aujourd'hui est cet édifice industriel géant qui a ouvert la porte toute grande à futurs partenariats. Au remerciement de ceux qui ont fait de ce rêve une réalité, et la région de Balara un symbole d'unité et de force. En outre, que l'extension du complexe a un impact des plus bénéfiques à l'échelle nationale, en mettant à la disposition des

clients une large palette de produits et en contribuant à la création de postes d'emplois directs, puisque l'effectif passera de 2.400 à 4.000 travailleurs, en sus de milliers d'emplois indirects. Ce contrat de partenariat public privé (ppp) vise à réaliser un projet d'intérêt public, et il établit les conditions et les responsabilités de deux parties ainsi que les modalités de financement, de conception de construction, d'exploitation et de maintenance du projet. Algerian Qatari Steel est à la hauteur des attentes car l'Algérie mérite le meilleur.

Figure n°08 : les membres de conseil administratif



Source : fourni par l'entreprise AQS, Ballara, El Milia, Jijel, Algérie 2023.

3.1.2.1 Type de contrat de partenariat et les principales clauses :

La coopération entre l'Algérie et le Qatar dans le complexe sidérurgique de Bellara, au sud-est de la division administrative de Jijel (359 kilomètres à l'est d'Alger), franchit une nouvelle étape. Lors d'une cérémonie officielle organisée à Jijel, Algerian Qatar Steel a été créé avec la signature de ses statuts : Contrôle algérien et management Qatari.

Le Qatar signe un contrat de partenariat commercial industriel pour le complexe sidérurgique de Bellara, l'Algérie et le Qatar signent huit accords de coopération Algérie : l'aciérie qatarie prend forme.

Conformément à la loi régissant les investissements étrangers dans le pays, le groupe public algérien Sider et le Fonds National d'Investissement détiennent 51% du capital, tandis que

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

Qatar International (partenariat entre Qatar Steel et Qatar Mining) est minoritaire avec 49%, le groupe Imetal (46%) et le fonds national des investissements FNI (5%).

Un contrat de partenariat commercial industriel dans la fabrication d'acier entre Qatari steel et Algerie qatari steel contenaient plusieurs clauses importantes. Voici quelques-unes des principales clauses qui sont incluses :

- ✓ Objet du contrat : la coopération dans la fabrication d'acier entre les deux parties.
- ✓ Durée du contrat : le business plan et les méthodes de travaux ont été créé sur 5ans renouvelable agréé par l'administration.
- ✓ Se conformer à la loi applicable des deux côtés
- ✓ Les deux parties ont convenu que le directeur général de la société serait nommé par la partie qatarie, qui aurait les pouvoirs nécessaires pour diriger la société conformément aux décisions et directives du conseil d'administration. Un contrat de travail serait conclu entre lui. et le Conseil d'administration conformément à la législation en vigueur en Algérie.
- ✓ Responsabilités des parties : Cette clause énonce les obligations et les responsabilités de chaque partie contractante. Elle inclure des détails sur la fourniture de matières premières, la production d'acier, la distribution, la commercialisation.
- ✓ Transfert de technologie : Si l'une des parties est chargée de transférer des connaissances technologiques ou des compétences spécifiques à l'autre partie, cette clause établira les conditions de ce transfert, y compris les modalités, la durée et les obligations de confidentialité.
- ✓ Partage des coûts et des bénéfices : Cette clause détaille la répartition des coûts de production, des investissements nécessaires et des bénéfices réalisés dans le cadre du partenariat. Elle inclure des mécanismes de partage des bénéfices équitables ou proportionnels aux contributions de chaque partie.
- ✓ Confidentialité : Étant donné que la fabrication de l'acier peut impliquer des informations commerciales sensibles, cette clause établit les obligations de confidentialité et de non-divulgaration des informations confidentielles entre les parties.
- ✓ Résolution des conflits : Elle définit les mécanismes de résolution des différends. En cas de désaccord, le conseil d'administration intervient pour résoudre le problème qui se pose, mais la décision appartient toujours aux cinq administrateurs algériens.
- ✓ Le partage des risques : Le partage des risques doit faire l'objet d'une clause contractuelle, le contrat de ppp est censé assurer une répartition optimale des risques

entre l'administration et son cocontractant privé, chacun supportant les risques qu'il maîtrise mieux.

✓ Les principales demandes de Qatari Steel :

- Assurer les besoins du projet en gaz, eau, électricité aux prix locaux, et s'engager à appliquer des tarifs préférentiels pour le projet en cas de prix donnés pour tout autre projet.
- Fournir une garantie pour financer le projet à hauteur de 70 % de la valeur du projet à un taux d'intérêt acceptable.
- Fournir des incitatifs, des exceptions et des exemptions pour le projet.
- Assurer la distribution des bénéfices à un taux d'au moins 60% après avoir satisfait aux exigences de l'entreprise conformément aux plans d'affaires, et s'assurer qu'ils sont transférés sans aucune restriction ni impôt.
- Fournir les approbations et permis nécessaires pour le projet de l'autorité gouvernementale.

Section 02 : L'analyse des résultats financiers de l'entreprise Algerian Qatari Steel

L'analyse des résultats financiers de l'AQS est une pratique essentielle pour évaluer son activité et sa rentabilité financière, l'examen et l'interprétation de ses données financiers nous aiderons à faire notre analyse sur l'évolution de l'activité et l'analyse de la rentabilité à fin de comprendre la situation financière et d'en tirer des conclusions.

3.2.1 Les documents comptables de l'entreprise :

Tableau n°05 : l'Actif du bilan de l'entreprise AQS

ACTIF	2019 net	2020 net
Actif Non Courant		
Ecart d'Acquisition (ou goodwill)	-	-
Immobilisations Incorporelles	12 814 841,16	9 027 504,53
Immobilisations corporelles	202 965 589 674,49	208 700 636 703,67
Terains		-
Batiments	7 530 697 479,66	21 030 169 611,37
Installations techniques, matériels e		67 893 067 428,18
Autres Imobilisation Corporelle	39 914 600 914,89	1 194 654 565,70
Immobilisation en concession	3 397 600 000,00	3 397 600 000,00
Immobilisation encours	152 122 691 279,94	115 185 145 098,42
Immobilisations Financières	1 323 635 272,51	805 058 083,60
Titre mis en Equivalence		-
Autres Participation & Créances Rat		-
Autres Titres Imobilisés		-
Prets & Autres Actifs Fiancier non C	805 238 083,60	805 058 083,60
Impots différés Actifs	518 397 188,91	-
Total Actif Non Courants	204 302 039 788,16	209 514 722 291,80
Actif Courant		
Stoks & en cours	16 645 682 925,52	16 576 616 078,38
Créances & Emplois Assimeles	4 270 829 987,90	6 291 033 262,36
Clients	785 714 551,99	974 430 676,69
Autres Débiteurs	671 295 863,05	1 486 812 006,40
Impots Assiméles	2 813 819 572,86	3 829 790 579,27
Autres Creances & Emplois Assimél		-
Disponibilité & Assiméles	21 368 472 011,38	6 126 161 660,33
Placements & Autres Actifs Financie		-
Trésorerie	21 368 472 011,38	6 126 161 660,33
Total Actif Courants	42 284 984 924,80	28 993 811 001,07
Total Général Actif	246 587 024 712,96	238 508 533 292,87

Source : document comptable fournis par l'entreprise AQS, Ballara, El Milia, Jijel 2023

Tableau n°06 : l'Actif du bilan de l'entreprise AQS (suite)

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

ACTIF	2021 net	2022 net
Actif Non Courant		
Ecart d'Acquisition (ou goodwill)	-	-
Immobilisations Incorporelles	5 311 231,73	8 189 251,19
Immobilisations corporelles	207 298 756 761,35	204 888 513 037,92
Terains	-	-
Batiments	54 895 654 304,35	78 165 015 313,30
Installations techniques, matériels e	107 162 813 158,69	105 395 286 979,99
Autres Imobilisation Corporelle	860 184 016,31	788 291 097,22
Immobilisation en concession	3 397 600 000,00	3 397 600 000,00
Immobilisation encours	40 982 505 282,00	17 142 319 647,41
Immobilisations Financières	809 698 577,45	1 428 759 641,20
Titre mis en Equivalence	-	-
Autres Participation & Créances Rat	-	-
Autres Titres Imobilisés	-	-
Prets & Autres Actifs Fiancier non C	809 698 577,45	1 428 759 641,20
Impots différés Actifs	-	-
Total Actif Non Courants	208 113 766 570,53	206 325 461 930,31
Actif Courant		
Stoks & en cours	34 660 192 610,69	61 875 394 132,35
Créances & Emplois Assimeles	8 514 955 104,49	7 581 324 274,12
Clients	1 759 657 969,98	1 656 778 762,27
Autres Débiteurs	3 356 164 630,51	1 823 121 117,84
Impots Assiméles	3 399 132 504,00	4 101 424 394,01
Autres Creances & Emplois Assimé	-	-
Disponibilité & Assiméles	10 325 339 175,02	8 203 798 352,97
Placements & Autres Actifs Financi	-	-
Trésorerie	10 325 339 175,02	8 203 798 352,97
Total Actif Courants	53 500 486 890,20	77 660 516 759,44
Total Général Actif	261 614 253 460,73	283 985 978 689,75

Source : Actif du bilan fournis par l'entreprise AQS, Ballara, El Milia, JIJEL 2023.

Commentaire :

Ce tableau représente l'actif du bilan de l'entreprise sur 4ans, 2019, 2020, 2021 et 2022

L'analyse de l'actif du bilan met en évidence certaines caractéristiques importantes de la structure financière de l'entreprise. On constate que les investissements représentent plus de 72,79% de l'actif, principalement des actifs corporels. Cela indique que l'entreprise a engagé des ressources importantes dans ces actifs tangibles en l'occurrence les équipements lourd industriels pour soutenir ses opérations grâce à l'appui financier du partenaire Qatari. La structure a changé depuis la création, vu la prise de l'ampleur des postes de créances et des stocks avec le lancement de l'activité.

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

En outre, un tiers de l'actif est constitué de créances, ce qui suggère que l'entreprise a accordé des crédits ou a des sommes dues par des clients ou des tiers.

Tableau n°07 : le passif du bilan de l'entreprise AQS

PASSIF	2 019	2 020
Capitaux Propres		
Capital Emis	58 610 000 000,00	58 610 000 000,00
Capital Non Appelée		
Apport de l'Etat		
Primes & Reserves / (Réserves Consolidées)		
Ecart de Réévaluation		
Ecart d'Equivalence		
Résultat Net / (Résultat Net Part du Groupe)	- 3 269 230 349,91	- 4 195 384 174,05
Autres Capitaux Propres - Report à Nouveaux	- 1 687 946 250,91	- 4 957 176 600,82
Part de la Société Consolidante		
Part des Minoritaires		
Total Capitaux Propres	53 652 823 399,18	49 457 439 225,13
Passifs Non Courants		
Emprunts & Dettes Financière	175 169 819 760,00	175 169 819 760,00
Impôts (Différée & Provisionnées)		
Autres Dettes Non Courantes	4 402 941 952,25	4 395 266 993,52
Provisions & Produits Constatés d'Avance	5 851 710,26	11 601 188,70
Total Passifs Non Courants	179 578 613 422,51	179 576 687 942,22
Passifs Courants		
Fournisseurs & Comptes Rattachés	12 197 639 227,63	8 448 362 745,03
Impôts	34 098 937,32	90 331 909,24
Autres Dettes	1 123 849 726,32	935 711 471,25
Trésorerie Passif		
Total Passifs Courants	13 355 587 891,27	9 474 406 125,52
Total Général Passif	246 587 024 712,96	238 508 533 292,87

Source : document comptable fournis par l'entreprise AQS, Ballara, El Milia, Jijel 2023

Tableau n°08 : le passif du bilan de l'entreprise AQS (suite)

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

PASSIF	2 021	2 022
Capitaux Propre		
Capital Emis	58 610 000 000,00	58 610 000 000,00
Capital Non Appelée		
Apport de l'Etat		
Primes & Reserves / (Réserves Consolidées)		
Ecarts de Réévaluation		
Ecarts d'Equivalence		
Résultat Net / (Résultat Net Part du Groupe)	3 693 903 460,94	8 241 180 447,56
Autres Capitaux Propre - Report à Nouveaux	- 9 152 560 774,87	- 5 458 657 313,93
Part de la Société Consolidante		
Part des Minoritaires		
Total Capitaux Propre	53 151 342 686,07	61 392 523 133,63
Passifs Non Courants		
Emprunts & Dettes Financière	175 169 819 760,00	175 169 819 760,00
Impots (Differie & Provisionnées)		
Autres Dettes Non Courantes	4 386 472 275,52	3 397 600 000,00
Provisions & Produits Constatés d'Avance	4 832 906,89	88 525 843,73
Total Passifs Non Courants	179 561 124 942,41	178 655 945 603,73
Passifs Courants		
Fournisseurs & Comptes Rattachés	9 226 153 950,69	16 607 117 673,76
Impots	6 489 806,85	9 207 790,00
Autres Dettes	1 967 992 547,66	3 098 563 661,74
Trésorerie Passif	17 701 149 527,05	24 222 620 826,89
Total Passifs Courants	28 901 785 832,25	43 937 509 952,39
Total Général Passif	261 614 253 460,73	283 985 978 689,75

Source : documents comptables fournis par l'entreprise AQS, Ballara, El Milia, Jijel, Algerie 2023.

Commentaire :

Ce tableau représente le passif du bilan, on observe les deux tiers sont composés de capitaux permanents.

Les capitaux permanents représentent les ressources financières à long terme fournies par les actionnaires. Cela indique que l'entreprise a une base solide de financement stable, qui peut comprendre des fonds propres, des emprunts à long terme et d'autres formes de financement à long terme. Les capitaux permanents jouent un rôle essentiel dans le soutien de la croissance et du développement à long terme de l'entreprise.

Ces éléments de structure reflètent les décisions financières et les choix stratégiques de l'entreprise en matière d'investissement et de financement à long terme.

Tableau n°09 : Le compte de résultat de l'entreprise AQS

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

COMPTE DE RESULTAT	2019	2020
Chiffre d'Affaires	17 759 369 894,82	16 297 282 099,43
Variation Stosks Produits Finie & En cours	-1 489 194 151,54	-767 256 807,55
Production Immobilisées		-
Subventions d'Exploitation		-
I - Production de l'Exercice	16 270 175 743,28	15 530 025 291,88
Achats Consommés	-15 820 715 457,59	-14 134 620 229,44
Services Exterieurs & Autres Consommations	-630 523 745,57	-1 270 405 224,22
II - Consommation de l'Exercice	- 16 451 239 203,16	- 15 405 025 453,66
III - Valeur Ajoutée d'Exploitation (I - II)	- 181 063 459,88	124 999 838,22
Charges de Personnel	-1 105 026 553,63	-1 213 079 184,55
Impots , Taxes & Versements Assimilés	-196 686 693,71	-143 793 160,12
IV - Excédents Bruts d'Exploitation	- 1 482 776 707,22	- 1 231 872 506,45
Autres Produits Exceptionnels	280 701 621,86	191 000 891,51
Autres Charges Exceptionnelles	-1 100 854 796,15	-262 719 888,77
Dotation Aux Amortissements & Aux Provisions	-1 481 094 597,03	-1 709 600 216,60
Reprises sur Perts de Valeur & Provision	0,00	302 092 551,21
V - Résultat Operationnel (d'exploitation)	- 3 784 024 478,54	- 2 711 099 169,10
Produits Financiers	37 883 437,47	56 279 157,88
Charges Financières	-26 890 866,51	-19 121 482,95
VI - Résultat Financier	10 992 570,96	37 157 674,93
VII - Résultat Ordinaire Avant Impot (V + VI)	- 3 773 031 907,58	- 2 673 941 494,17
Impots Exgibles sur Résultat Ordinaire	-10 000,00	-10 000,00
Impots Diffirés (Variation) au Résultat Ordinaire	503 811 557,67	-518 397 188,91
Total des Produits des Activité Ordinaire	16 588 760 802,61	16 079 397 892,48
Total des Charges des Activité Ordinaire	-19 857 991 152,52	-19 271 746 575,56
VIII - Résultat Net des Activités Ordinaire	- 3 269 230 349,91	- 3 192 348 683,08
Elements Extra-Ordinaires (Produits)(à préciser)		
Elements Extra-Ordinaires (Charges)(à préciser)		- 1 003 035 490,97
IX - Résultat Extra-Ordinaire	-	- 1 003 035 490,97
X - Résultat Net de l'Exercice	- 3 269 230 349,91	- 4 195 384 174,05

Source : document comptable fournis par l'entreprise AQS, Ballara, El Milia, Jijel, Algérie,2023

Tableau n°10 : le compte de résultat de l'entreprise AQS (suite)

COMPTE DE RESULTAT	2021	2022
Chiffre d'Affaires	58 958 282 294,99	82 112 592 010,58
Variation Stoks Produits Finie & En cours	13 080 169 118,27	11 534 441 529,28
Production Immobilisées		-
Subventions d'Exploitation		-
I - Production de l'Exercice	72 038 451 413,26	93 647 033 539,86
Achats Consommés	-58 461 023 370,76	-73 301 423 840,26
Services Exterieurs & Autres Consommations	-2 559 535 200,57	-3 393 927 824,68
II - Consommation de l'Exercice	- 61 020 558 571,33	- 76 695 351 664,94
III - Valeur Ajoutée d'Exploitation (I - II)	11 017 892 841,93	16 951 681 874,92
Charges de Personnel	-2 034 975 243,37	-2 379 493 276,12
Impots , Taxes & Versements Assimilés	-76 149 543,10	-127 597 147,78
IV - Excédents Bruts d'Exploitation	8 906 768 055,46	14 444 591 451,02
Autres Produits Exceptionnels	444 358 450,68	667 791 381,93
Autres Charges Exceptionnelles	-359 389 963,94	-325 247 916,39
Dotation Aux Amortissements & Aux Provisions	-4 813 004 958,66	-5 738 373 340,30
Reprises sur Perts de Valeur & Provision	6 768 281,81	221 805 554,83
V - Résultat Operationnel (d'exploitation)	4 185 499 865,35	9 270 567 131,09
Produits Financiers	228 911 009,93	263 749 156,35
Charges Financières	-720 497 414,34	-1 293 128 839,88
VI - Résultat Financier	- 491 586 404,41	- 1 029 379 683,53
VII - Résultat Ordinaire Avant Impot (V + VI)	3 693 913 460,94	8 241 187 447,56
Impots Exgibles sur Résultat Ordinaire	-10 000,00	-7 000,00
Impots Diffirés (Variation) au Résultat Ordinaire		0,00
Total des Produits des Activité Ordinaire	72 718 489 155,68	94 800 379 632,97
Total des Charges des Activité Ordinaire	-69 024 585 694,74	-86 559 199 185,40
VIII - Résultat Net des Activités Ordinaire	3 693 903 460,94	8 241 180 447,56
Elements Extra-Ordinaires (Produits)(à préciser)		-
Elements Extra-Ordinaires (Charges)(à préciser)		-
IX - Résultat Extra-Ordinaire	-	-
X - Résultat Net de l'Exercice	3 693 903 460,94	8 241 180 447,56

Source : tableau de compte de résultat fourni par l'entreprise AQS de Ballara, El Milia, Jijel, Algerie 2023.

Commentaire :

Le tableau fournit les données financières de l'AQS sur une période de quatre ans, de 2019 à 2022.

Le chiffre d'affaires représente les revenus générés par l'entreprise grâce à ses activités principales, on observe une augmentation significative du chiffre d'affaires au fil des années, passant de 17,8 milliards en 2019 à 82,1 milliards en 2022. la variation de la valeur des stocks détenus par l'entreprise, on constate des variations positives en 2021 et 2022, ce qui signifie que la valeur des stocks a augmenté au cours de ces années. le montant de la production de l'exercice représente la somme du chiffre d'affaires, de la variation des stocks et de la production immobilisée, qui est nulle dans ce cas, on peut noter une augmentation régulière

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

de cette valeur au fil des années. Il s'agit du coût des marchandises achetées par l'entreprise et qui ont été utilisées ou consommées dans le processus de production, on remarque une augmentation des achats consommés chaque année. Les dépenses liées aux services externes utilisés par l'entreprise, ainsi que d'autres dépenses de consommation, on constate une augmentation régulière de ces dépenses au fil des années. La valeur ajoutée d'exploitation est calculée en soustrayant les consommations de l'exercice (achats consommés et services extérieurs) de la production de l'exercice, on remarque une augmentation significative de cette valeur en 2022 par rapport aux années précédentes. Cependant les dépenses liées aux salaires et aux charges sociales du personnel de l'entreprise, on observe une augmentation des charges de personnel au fil des années.

Les impôts et taxes payés par l'entreprise, on constate des fluctuations dans ces dépenses au cours de la période donnée.

Concernant l'excédent brut d'exploitation c'est le résultat obtenu en soustrayant les charges de personnel, les impôts et taxes, ainsi que d'autres charges exceptionnelles des produits exceptionnels et des dotations aux amortissements et provisions de la valeur ajoutée d'exploitation, on remarque une augmentation de cet excédent en 2022 par rapport aux années précédentes. Autres produits exceptionnels et autres charges exceptionnelles représentent les gains et pertes exceptionnels qui ne sont pas liés à l'activité principale de l'entreprise. On constate des variations importantes dans ces montants au fil des années.

Enfin, on constate une progression au fil des années, cela indique une croissance positive de l'activité et des performances de l'entreprise, c'est un signe positif pour les partenaires malgré le signe négatif durant l'année 2019 et 2020, en ces périodes de crise sanitaire liée à la pandémie de covid19, et la récession économique engendrée.

3.2.2 Analyse de l'activité

3.2.2.1 Evolution de la production de l'entreprise Algerian Qatari Steel selon les typologies de produits :

La production de l'entreprise est composée des produits finis et des produits intermédiaires.

3.2.2.1.1 L'évolution des produits finis :

A. Rond a beton :

Produit laminé à chaud en acier d'usage multiple pour la construction haute adhérence, soudable de nuance RB 500, Le rond à béton soudable produit par l'AQS est conforme aux exigences de l'arrêté interministériel du 08 mars 1997, à la norme NA8634(2015) et à l'ISO 6935-2 (2015), d'une capacité de production de 1 500 000 tonnes/an.



A. Fil machine :

Fil Machine de section ronde de diamètre variant entre de 5,5 mm à 14 mm de haute qualité. Le fil machine rond et lisse est obtenu par laminage à chaud conformément à la norme Algérienne NA 8634 et selon les normes internationales. Les domaines d'utilisation du fil machine produit dans le complexe sidérurgique de Bellara sont les suivants:

- Fil tréfilé
- Treillis soudé
- Clou, fil d'attache, fil galvanisé
- Gabon
- Fil barbelé
- Fil pour ressort
- Boulon-écrou-visse
- Trombones
- Fil de pick-up
- Fil de soudage



B. Billette :

Une billette est une section de métal utilisée pour rouler en barres et en profilés. Elle peut être produite avec des lingots ou directement par coulée continue. Les billettes sont utilisées comme matières premières ou pour l'extrusion, le forgeage, le laminage et d'autres opérations de traitement des métaux. D'une capacité de production de 2,2 million tonnes/an.



3.2.2.1.2 L'évolution des produits intermédiaire

A. CDRI :

Le CDRI est le produit de l'unité de réduction directe; premièrement, il sera stocké dans des silos de passivation de produits, son transport est par convoyeurs. Après cela, il sera stocké dans l'entrepôt pour une autre utilisation.. Taux de production de 312 t/h. En supposant 8.000 heures d'exploitation annuelle, cela équivaut à une production annuelle de 2.500.000 tonnes



B. Lime et dolo lime

AQS produit de la chaux calcinée et de la dolo lime de haute qualité pour la consommation captive avec une capacité de production annuelle combinée de 280 000 tonnes métriques,

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

La chaux de haute qualité et le dolo lime sont largement utilisées comme fondant dans le raffinage de l'acier.

Dans le four à arc électrique, la chaux est particulièrement utile pour éliminer le phosphore, le soufre, la silice et une quantité insignifiante de manganèse.

La chaux et la dolo lime sont également utilisées pour remplir d'autres fonctions critiques telles que le réglage fin de la chimie de l'acier, la réduction de la teneur en oxygène et la réduction des inclusions piégées par le laitier.



Le tableau suivant donne l'évolution de la production de l'entreprise AQS en tonne pour les différents produits.

Tableau n°11: évolution du volume de la production (en tonne)

Période	Type de produit	Volume de production en tonne	sommes	%
2017	Rond à béton	16 940	16 940	
2018	Rond à béton	101 509	101 509	6
2019	ROND E BETON FIL MACHINE BILLETTE	203 718 44 189 1205	249 112	2,45
2020	ROND E BETON FIL MACHINE BILLETTE	161 049 72 000 142 020	375 069	+50,56%
2021	ROND E BETON FIL MACHINE BILLETTE CDRI	322 660 151 217 720 696 826 737	2 021 310	5,4
2022	ROND E BETON FIL MACHINE BILLETTE CDRI LIME DOLO LIME	535 837 214 053 100 482 118 1930 50 332 53 336	3 040 369	+50,42%

Source : volume de la production fourni par l'AQS, Ballara, El Milia, Jijel, Algérie 2023.

Interprétation :

Ce tableau représente l'évolution de la production des produits fabriqués de l'entreprise d'une année par rapport à l'autre.

En 2017 et 2018, l'entreprise a vendue uniquement le rond à béton, où la production a et multipliée par 6 en 2018 par rapport à 2017.

En 2019, elle a commencé la diversification de produits en rajoutant les billettes d'acier et fil machine ce qui a provoqué l'augmentation de production par rapport à 2018 de 145%. Une croissance qui a été maintenue avec une augmentation de la production de plus de 50% en 2020.

En 2021, elle a lancé un nouveau produit « le CRDI » qui a eu une grande influence sur la production en permettant sa multiplication par 5,4 par rapport à 2020, Enfin , en 2022, l'entreprise a atteint le maximum de diversification de produits après le lancement de nouveaux produits à savoir : LIME et DOLO LIME, ce qui a permet une croissance de la production de 50,4 % par rapport à 2021.

En termes de quantité produite, le CDRI est le produit le plus fabriqué par l'entreprise AQS, dès sa première. D'ailleurs il représente 38,85% de la production totale en 2022. Suivi du fil machine avec 18,12% de la production. Suivi des ronds à béton avec 17,62%.

L'évolution de cette production considérée comme un indicateur positif de la croissance économique, également aux progrès technologique, une telle croissance rapide de la production en raison de l'augmentation de la demande pour certains produits.

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

Le tableau suivant donne l'évolution de la production vendue de l'entreprise AQS en tonne pour les différents produits.

Tableau n°12 : évolution des quantités vendues

Période	Types de produits	Quantité vendues en tonne	Sommes
2017	Rond à béton	2330	2330
2018	Rond à béton	60 721	60 721
2019	Rond à béton	229 247	271011
	Fil machine	41 764	
2020	Rond e béton	179 504	26 3714
	Fil machine	75 088	
	Billette	2998	
	By Product	6124	
2021	Rond à béton	301 755	778 724
	Fil machine	137 037	
	Billette	185 839	
	By Product	154 093	
	Gaz (m3)	13 583 515	
2022	Rond à béton	477 193	860 600
	Fil machine	188 621	
	Billette	104 423	
	CDRI	28 011	
	By Product	62 352	
	Gaz (m3)	13 115 456	

Source : volume de la production fourni par l'AQS, Ballara, El Milia, Jijel, Algérie 2023.

Interprétation :

Ce tableau représente l'évolution des quantités vendues par an de chaque produit. En 2017 l'entreprise a vendues 2 330 tonnes de rond à béton. Ce chiffre a été multiplié par plus de 26 fois en 2018 pour le même produit le rond à béton. En 2019, les ventes ont été renforcées par le fil machine, et elles été multipliées par près de 4,5. Le fil machine a participé à la croissance des quantités vendues. En 2020, bien que l'entreprise a diversifié sa gamme de

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

produit, et augmenter de ce fait les quantités produites, elle a connu une baisse de la quantité vendue de

2,66% influencé par la crise économique et sanitaire mondiale du Covid. En 2021, la situation économique mondiale commence à se rétablir, ce qui a permis à l'entreprise AQS de vendre presque le triple de sa production. De plus, à partir de cette année, elle a commencé la production du gaz, un produit auxiliaire à sa production principale, de plus de 13,5 millions de cube. Un produit qui permettra sans doute à l'entreprise de faire face aux aléas du marché sidérurgique. Enfin en 2022, l'entreprise a atteint le maximum de diversification avec le CDRI qui a participé

à une augmentation de vente de 10,5% par rapport à 2021, par contre les ventes du gaz, elles sont restées presque stables voir un décroissement de vente de 3,57% par rapport à 2021 du à la baisse de la demande.

On constate que cette variation des quantités vendues dépend de la demande sur le marché sidérurgique en dépit des perturbations causées par le Covid, l'entreprise a connu une croissance depuis sa création. Ce qui est signe d'une performance financière favorable et des opportunités importantes sur le marché mondial à saisir grâce au partenariat avec l'Etat de Qatar.

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

Le tableau suivant donne l'évolution de la production vendue de l'entreprise AQS en dinar pour les différents produits (en milliard de dinar).

Tableau n°13 : évolution de quantités vendues en CA

Période	Types de produits	Vente (CA) en Milliard de dinar	Sommes
2017	Rond à béton	193	193
2018	Rond à béton	4241	4241
2019	Rond à béton Fil machine	15 137 2623	17 760
2020	Rond e béton Fil machine Billette By Product	11 208 4903 160 27	16 298
2021	Rond à béton Fil machine Billette By Product Gaz (m3)	28 785 14 688 15 233 76 176	58 958
2022	Rond à béton Fil machine Billette CDRI By ProductGaz (m3)	49 508 21 182 8863 1958 472 130	82 113

Source : volume des ventes fournis par l'entreprise de l'AQS. , El Milia, Jijel, Algérie 2023.

Interprétation :

Ce tableau représente l'évolution de la production vendue par an et par produits en valeurs. On remarque qu'en 2017 l'entreprise a vendu le rond à béton pour un totale 193 milliard de dinar, pour l'année qui suit le même produit à afficher une vente de 4241Milliard de dinar soit 22 fois plus que l'année précédente et ce qui indique un taux de progression 2197%.

En ce que concerne l'année 2019, l'entreprise à effectuer des ventes sur deux types de produits (rend à béton & fil machine), on constate que la sommes des ventes est de 17 760 milliard de dinar soit 4 fois plus que l'année 2018.

On conclue un taux de 319% et cela grâce à l'augmentation de la gamme de production.

On remarque que l'entreprise a 2020 a connu une diminution de 8% sur le cumule des ventes, et cela malgré la diversité des types de produits par apport à l'année précédente.

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

On constate que cette diminution est dû à un produit en particulier qui est le rond à béton (avec une diminution de 25% par rapport à l'année précédente).

Durant l'année 2021, l'entreprise à générer un bénéfice suit à la vente des différents produits, ce qui a impliqués un taux de progression de 261%. A la dernière année elle a conclu ces ventes pour un pourcentage positif de 39% par rapport aux ventes de 2021. On constate que l'augmentation du chiffre d'affaire est dû grâce à de nouvelle vente réalisées et de nouveaux marchés, et ceci est une excellente nouvelle pour l'entreprise. Cela indique souvent une croissance et une expansion réussies, ce qui peut être le résultat de divers facteurs positifs.

L'expansion vers de nouveaux marchés peut également offrir des avantages économiques, tels que les économies d'échelle et une meilleure utilisation des ressources.

En diversifiant les sources de revenus et en répartissant, les risques une entreprise peut se protéger contre les fluctuations économiques ou les changements sur un marché spécifique. Cependant, il convient de préciser que l'augmentation du chiffre d'affaire n'est pas une garantie de succès à long terme. Une gestion prudente et une planification stratégique continue sont essentielles pour maintenir cette croissance et assure la rentabilité. Il est important d'analyser en permanence les résultats, d'identifier les facteurs clés de succès et d'adopter les stratégies en conséquence.

3.2.2.2 La répartition géographique des principaux clients de AQS.

Le tableau suivant donne la répartition géographique des principaux clients de l'entreprise AQS en dinar pour l'année 2022.

Tableau n°14 : les principaux clients de l'AQS en 2022

	Région	CA	%
Nationaux 80%	West	8 047 034 017.037	9.8 %
	Est	37 771 792 324 .867	46 %
	Nord	18 885 896 162.433	23 %
	Sud	574 788 144.074	0.7 %
	Somme	65 279 510 648. 411	80%
Internationaux 20%	Italie	6 879 457 728 .88	42 %
	Türk	2 627 602 944.339	16 %
	U S A	2 134 927 392 .275	13 %
	Irak	1 478 026 656 .190	9 %
	Série	1 313 801 472 .170	8 %
	Libano	656 900 736.085	4 %
	Libbie	492 675 552 .063	3 %
	Espagne	328 450 368 .042	2 %
	Sénégal	164 225 184 .021	1 %
	Maurétanie	164 225 184 .021	1 %
	Burkina-Faso	3 284 503 .680	0.02 %
	Somme	16 846 409 452 .169	100%

Source : les principaux clients fourni par l'AQS, Ballara, El Milia, Jijel, Algérie 2023.

Ce tableau représente la transaction de l'entreprise avec ces principaux clients, l'entreprise réalise plus de 82 milliard de dinar qui est partagé par région, interne 80% du chiffre d'affaire et 20% Externe.

Le marché national

Étant donné que la région de West représente 9.8% du chiffre d'affaires total de l'entreprise et génère un chiffre d'affaires significatif, elle est considérée comme un marché crucial pour l'entreprise.

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

La région de l'Est constitue la principale source de revenus, représentant environ 46% du chiffre d'affaires total. Elle joue également un rôle crucial en tant que marché le plus important pour l'entreprise, compte tenu de sa part significative du chiffre d'affaires.

La région du Nord représente environ 23% du chiffre d'affaires, bien que son chiffre d'affaires soit inférieur à celui de l'Est. Néanmoins, elle reste une part importante du marché pour l'entreprise.

En revanche, la région du Sud contribue seulement à environ 0,7% du chiffre d'affaires total. Comparée aux autres régions, le Sud génère une part relativement faible du chiffre d'affaires global.

Le marché international

- ✓ Italie : L'Italie est le principal client de l'entreprise, représentant 20% de son chiffre d'affaires international.
- ✓ Turquie : La Turquie est le deuxième plus grand client, avec une part de marché de 16%.
- ✓ États-Unis : Les États-Unis sont le troisième plus grand client, contribuant à hauteur de 13% du chiffre d'affaires international.
- ✓ Irak : L'Irak est le quatrième plus grand client, représentant 9% des ventes internationales de l'entreprise.
- ✓ Syrie : La Syrie est le cinquième plus grand client, avec une part de marché de 8%.
- ✓ Liban : Le Liban représente 4% du chiffre d'affaires international de l'entreprise.
- ✓ Libye : La Libye contribue à hauteur de 3% du chiffre d'affaires international.
- ✓ Espagne : L'Espagne est le huitième plus grand client, avec une part de marché de 2%.
- ✓ Sénégal : Le Sénégal représente 1% du chiffre d'affaires international de l'entreprise.
- ✓ Mauritanie : La Mauritanie contribue également à hauteur de 1%.
- ✓ Burkina Faso : Le Burkina Faso est le plus petit client de l'entreprise, représentant seulement 0.02% des ventes internationales.

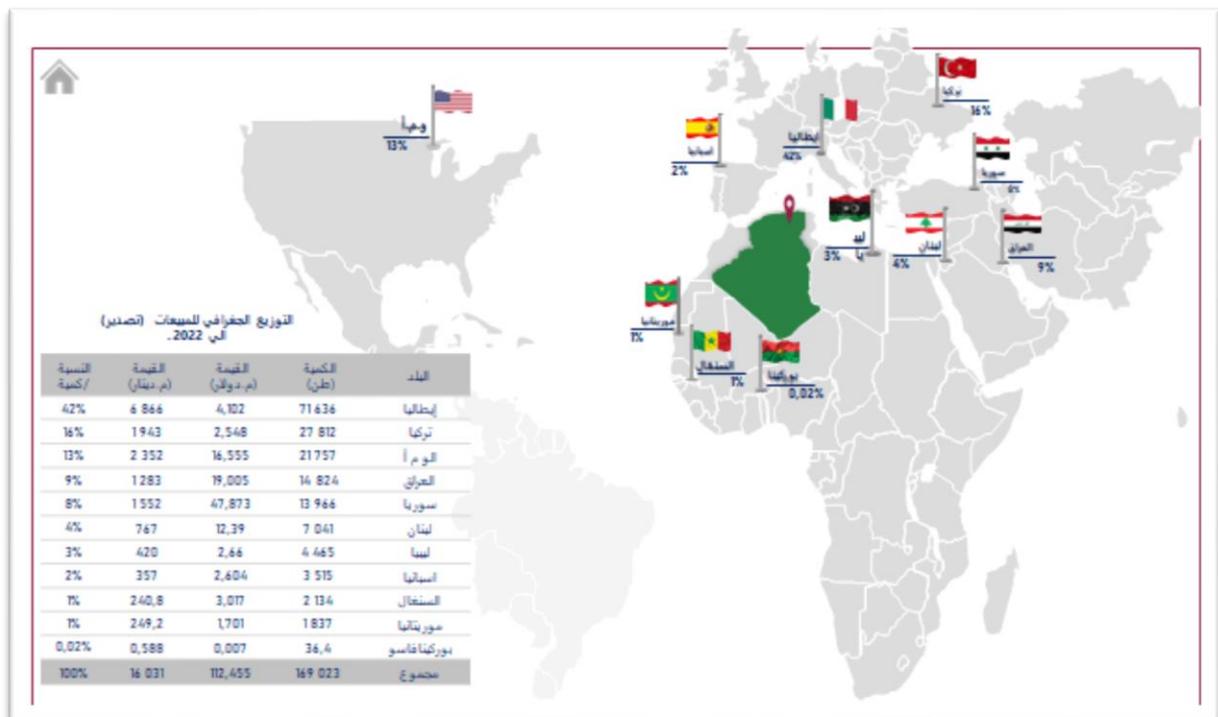
Il est important de comprendre que cette évolution de vente qui touche plusieurs pays influence positivement sur l'économie du pays et répond à l'objectif de l'entreprise pour obtenir une image importante dans le monde.

Carte géographique de distribution 80% d'acier par région en Algérie



Sources : fourni par l'AQS, Ballara, El Milia, Jijel, Algérie 2023.

Carte géographique de distribution 20% d'acier par pays étrangères



Source : fourni par l'AQS, Ballara, El Milia, Jijel, Algérie 2023.

3.2.2.3 L'évolution des indicateurs d'activités de l'entreprise AQS

Le tableau suivant donne l'évolution des indicateurs d'activité de l'entreprise AQS en l'occurrence des soldes intermédiaire de gestion.

Tableau n°15 : évolution des soldes intermédiaire de gestion (SIG)

	Mode de calcule	2019	2020
Valeur ajouté(VA)	Production de l'exercice + marge commercial – consommation prévenance des tiers	- 181 063 459.88	124 999 838 .22
Excédent brut d'exploitation (EBE)	Va + subvention d'exploitation –impôt – charge de personnel	- 1 482 776 707.22	- 1 231 872605.45
Résultat exploitation	EBE-dotation + reprise –autre charge +autre produit	- 3 784 024 478.54	- 2 711 099169.10
Résultat de l'exercice	résultat courant avant impôt + résultat exceptionnel – Impôt sur les bénéfices	- 3 269 230 349.91	- 4 195 384174.05

Source : Réalisé par nos soins a partir des données fournis par l'AQS, Ballara, El Milia, Jijel, Algérie 2023.

Tableau n°16 : évolution des soldes intermédiaire de gestion (suite)

	Mode de calcul	2021	2022
Valeur ajouté(VA)	Production de l'exercice + marge commerciale – consommation prévenance des tiers	11 017 892 841.93	16 951 681 874 .92
Excédent brut d'exploitation (EBE)	Va + subvention d'exploitation –impôt – charge de personnel	8 906 768 055 .46	14 444 591 451.02
Résultat exploitation	EBE-dotation + reprise –autre charge +autre produit	4 185 499 865.35	9 270 567 131.09
Résultat de l'exercice	résultat courant avant impôt + résultat exceptionnel – Impôt sur les bénéfices	3 693 903 460.94	8 241 180 447.56

Source : Réalisé par nos soins a partir des données fournis par l'AQS, Ballara, El Milia, Jijel, Algérie 2023.

Interprétation :

Ce tableau représente l'évolution des soldes intermédiaire de gestion sur quatre ans,

- ✓ Valeur ajoutée (VA) : La valeur ajoutée représente la richesse créée par l'entreprise au cours de l'exercice. Elle est calculée en soustrayant la consommation de biens et services provenant de tiers des produits de l'entreprise. On observe une augmentation de la valeur ajoutée au fil des années, passant d'une valeur négative en 2019 à une valeur positive en 2022. Cela indique une amélioration de la production et de la marge commerciale de l'entreprise.
- ✓ Excédent brut d'exploitation (EBE) : L'EBE est obtenu en ajoutant les subventions d'exploitation et en soustrayant les impôts et les charges de personnel à la valeur ajoutée. On constate une fluctuation de l'EBE au cours des années, avec une nette augmentation en 2021 et 2022. Cela indique une gestion plus efficace des coûts et une amélioration de la rentabilité de l'entreprise.
- ✓ Résultat d'exploitation : Le résultat d'exploitation est obtenu en ajoutant l'EBE avec les dotations, les reprises, les autres charges et les autres produits. On observe une augmentation progressive du résultat d'exploitation au cours des années, suggérant une amélioration de la performance opérationnelle de l'entreprise.
- ✓ Résultat de l'exercice : Le résultat de l'exercice est calculé en ajoutant le résultat courant avant impôt et le résultat exceptionnel, puis en soustrayant l'impôt sur les

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

bénéfices. On remarque une variation significative du résultat de l'exercice d'une année à l'autre. Après des résultats négatifs en 2019 et 2020, l'entreprise enregistre des résultats positifs en 2021 et 2022. Cela peut refléter une amélioration de la rentabilité globale de l'entreprise et une meilleure maîtrise des charges fiscales.

On constate que le tableau des SIG montre une évolution positive des indicateurs financiers de l'entreprise au fil des années. Cela suggère une amélioration de sa performance économique et opérationnelle, avec une augmentation de la valeur ajoutée, de l'EBE, du résultat d'exploitation et du résultat de l'exercice.

Le tableau suivant donne l'évolution de la capacité d'autofinancement de l'entreprise AQS.

Tableau n°17 : évolution de la CAF (Méthode additive)

Eléments	2019	2020	2021	2022
Résultat de l'exercice	- 3 269 230 349,91	- 4 195 384 174,05	3 693 903 460,94	8 241 180 447,56
+ Dotation aux amortissements	148 109 597,03	1 709 600 216,60	4 813 004 958,66	5 738 373 340,30
-Reprise sur amortissements, dépréciations et provisions	00	302 092 551,21	6 768 281,81	221 805 554,83
= CAF	-1 788 135 752,88	-2 787 876 508,66	8 500 140 137,79	13 757 748 233,03

Source réalisé par nos soins à partir des données fourni par l'AQS, Ballara, El Milia, Jijel, Algérie 2023.

A travers ce tableau on remarque que l'entreprise a dégager une capacité d'autofinancement durant les deux exercices 2019 et 2020, l'une des principales raisons d'une CAF négative est une baisse de la demande des clients et un investissement non rentable causé par la période difficile du COVID-19, en 2021 et 2022 la CAF est consécutivement positive d'une progression de 5 257 608 095,24, indique clairement que l'entreprise a pu couvrir ces dettes à court terme par sa capacité d'autofinancement.

Tableau n°18 : les charges de personnel de l'AQS

Année	2019	2020	2021	2022
Effectifs	1217	1352	2170	-
Charge personnel	1 105 026 553.63	1 213 079 184.55	2 034 975 243.37	2 379 493 276.12

Source : charge de personnel fourni par l'AQS, Ballara, El Milia, Jijel, Algérie 2023.

Ce tableau représente les charges personnel de l'entreprise on observe que l'effectif de l'entreprise est en progression, ce qui signifie qu'il y'a plus d'employer a salarié, ceci a contribué à absorber du chômage, les charges de personnel augmente vu que le nombre des travailleurs augmente, il est important de noter le largement de charge personnel peut être composé par une augmentation de la productivité des employer et une croissance de l'entreprise. Il est essentiel de géré les coûts d'une manière approprié et évaluer les avantage potentiel qui peut apporter une augmentation de l'effectif à long terme.

3.2.2.4 L'évolution des indicateurs de rentabilité de l'entreprise AQS.

La rentabilité de l'entreprise se réfère à sa capacité à générer des bénéfices et à obtenir un rendement satisfaisant sur son investissement. Elle est mesurée à travers divers indicateurs financiers qui permettent d'évaluer la performance économique de l'entreprise.

Voici quelques indicateurs utilisés pour évaluer la rentabilité de l'entreprise AQS

Tableau n°19 : évolution des ratios de rentabilité de l'entreprise AQS entre 2019 et 2022

Ration de rentabilité	Désignation	2019	2020	2021	2022
Ratio brut d'exploitation	EBE/CA	(0.083)	(0.076)	0.151	0.176
Ratio de rentabilité nette d'exploitation	Rentabilité d'exploitation /CA	(0.213)	(0.166)	0.071	0.113
Rentabilité nette globale d'exploitation	CAF/CA	(0.010)	(0.171)	0.144	0.168
Rentabilité économique	Résultat nette / total bilan actif	(0.013)	(0.017)	0.014	0.029
Rentabilité financière	Résultat nette de l'exploitation /C propre	(0.061)	(0.085)	0.069	0.134
Capacité de remboursement	Dettes financier / CAF	(97.962)	(62.833)	20.61	12.732

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

Source : Réalisé par nos soins a partir des données fournis par l'AQS, Ballara, El Milia, Jijel, Algérie 2023.

Ce tableau désigne l'évolution des ratios de rentabilité de l'entreprise

✓ Ratio brut d'exploitation :

Le ratio brut de l'exploitation mesure l'efficacité de l'entreprise à générer des revenus à partir de ses activités principale.

D'après ces résultats, on observe une augmentation progressive du ratio brut d'exploitation de 16,56%, durant 2021 et 2022. Cela indique l'efficacité opérationnel de l'entreprise, c'est le résultat de l'augmentation des ventes est d'une meilleure gestion des coûts de production.

✓ Ratio de rentabilité net d'exploitation :

En remarque une augmentation régulière de ce ratio de plus de 59% entre 2021 et 2022. Cette progression est un signe positif de la rentabilité du cycle d'exploitation accrue de l'entreprise AQS.

✓ Ratio net globale d'exploitation :

L'augmentation de ce ratio indique plusieurs éléments positifs sur le secteur d'activité également un résultat d'exploitation efficace qui montre une image plus complète de sa performance globale.

✓ Ratio de rentabilité économique :

En remarque que la rentabilité économique positive durant des deux dernières années cela signifie que la rentabilité est satisfaisante, mais elle a connu une diminution durant les premières années due principalement à la diminution du résultat net et l'augmentation des investissements.

✓ Ratio de rentabilité financière :

D'après ce tableau on constate que le ratio de rentabilité financière est négatif pendant deux premières années, cette baisse a l'augmentation des capitaux propre, mais en 2021 et 2022 a connu une augmentation ce qui signifie que l'entreprise est rentable.

✓ Ratio de capacité de remboursement :

On constate qu'il été négatif les deux premières années vu que la CAF était négatif ce qui signifie que l'entreprise n'arrive pas honorer ses obligations, en 2021 on remarque que l'entreprise a pu redresser son ratio mais les dettes représentent 20 fois la CAF, alors que la théorie financière recommande que ce ratio soit inférieure à 4. En 2022, elle a pu réduire l'écart entre les dettes et CAF à 12 fois, grâce à l'augmentation de ces ressources financiers, mais le ratio reste encore trop élevé, ce qui suppose une incapacité théorique à rembourser ses dettes, ou une entreprise trop endettée.

Tableau n°20 : Evolution de ratio de rentabilité économique de l'entreprise AQS entre 2019 et 2022

Ratio		2019	2020	2021	2022
Rentabilité économique	$\frac{\text{Capacité d'autofinancement}}{(\text{Immobilisations} + \text{B.F.R.})}$	(0,008)	(0,013)	0,057	0,000

Source : ratio fournis par l'AQS, Ballara, El Milia, Jijel, Algérie 2023.

Commentaire :

L'AQS mesure la rentabilité économique de la manière présentée dans le tableau précédent d'une méthode différemment de la théorie financière, ce qui donne des résultats différents.

L'évolution de la rentabilité économique au fil des années est intéressante à observer. En 2019, la rentabilité économique était légèrement négative, avec une valeur de (0,008). Cela indique que l'AQS n'a pas généré suffisamment de bénéfices pour couvrir l'ensemble de ses coûts.

En 2020, la rentabilité économique est également négative, avec une valeur de (0,013). Cela suggère que l'entreprise a continué à rencontrer des difficultés dans la génération de bénéfices, aggravant potentiellement sa situation financière.

Cependant, en 2021, il y a eu une nette amélioration, avec une rentabilité économique de 0,057. Cette augmentation positive indique que l'entreprise a réussi à générer des bénéfices et à améliorer sa situation financière par rapport aux années précédentes.

Malheureusement, en 2022, la rentabilité économique est revenue à 0,000, ce qui signifie que l'entreprise n'a pas pu maintenir le niveau de rentabilité atteint l'année précédente.

Il est important de noter que ces valeurs sont différentes par rapport au calcul réalisé par nos soins à partir de la formule de base dans la théorie financière, on constate que la méthode d'analyse de la rentabilité économique utilisée par l'entreprise est peu fiable puisqu'elle s'éloigne de la situation réelle.

Une performance qui a pesé lourd sur la croissance économique enregistrée durant cet exercice, tous ces indicateurs : revenus, marge bénéficiaire, la rentabilité, gestion des coûts, endettement confirment les conclusions sur les missions jusqu'à 2022 une implication importante sur sa croissance, sa compétitivité, sa capacité d'investissement et sa réputation auprès des investisseurs et des partenaires commerciaux, qui ont prévu une croissance rapide de l'économie algérienne. L'AQS Acteur principal sur la scène économique du pays,

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

performance financière solide, de nouvelles opportunités, et d'attirer des investissements. Le partenariat a inscrit dans sa stratégie à court et long termes un objectif positif.

A partir des données fournis par l'AQS nous allons faire un contrôle budgétaire des résultats financiers pour vérifier la performance financière réalisée à travers le partenariat.

Tableau n°21 : évolution des écarts sur chiffre d'affaire

Année	Réalisations CA	Prévisions CA	Ecart sur CA	%
2020	16 297 282 099	25 562 138 420	(9 264 856 321)	64%
2021	58 958 288 295	61 080 813 818	(2 122 531 523)	97%
2022	82 112 592 011	130 391 084 267	(48 278 492 256)	63%

Source : écarts fourni par l'AQS, Ballara, El Milia, Jijel, Algérie 2023.

On observe des écarts négatifs tout le long des trois années sur le chiffre d'affaire, cela résulte que l'entreprise a vendu moins que l'objectif prévue, à cause du ralentissement de l'activité économique, causé par le COVID-19, le déclenchement de l'invasion Russe de Ukraine, et à la baisse de la demande pour les produits de l'entreprise liée aux conditions économique défavorable.

Tableau n°22 : évolution des écarts sur résultats

Année	Réalisation du Résultat	Prévision du Résultat	Ecart sur résultat	%
2020	-4 195 384 174	1 117 181 057	(5 312 565 231)	-376%
2021	3 693 903 461	3 437 479 906	256 423 555	107%
2022	8 241 180 448	10 691 606 746	(2 450 426 298)	77%

Source : écart fourni par l'AQS, Ballara, El Milia, Jijel, Algérie 2023.

Interprétation :

D'après les données, on observe en 2020 un écart sur résultat négatif ce qui indique que les résultats réels sont inférieur aux prévisions, les raisons de cet écart sont des coûts plus élevé que prévue, des revenus plus faible que prévu causé par des changements défavorable dans l'environnement commercial causé par la crise économique du COVID-19.

En 2021 l'entreprise a réalisé un écart positif indiquant que les résultats obtenus dépassent les objectifs prévus. Cela indique que l'entreprise a réalisé une performance financière. Ceci grâce aux facteurs favorable tel qu'une demande plus élevé que prévue, des économies de coûts.

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

En 2022 on a observé un écart négatif qui reflète une performance non durable par rapport à l'année 2021, due à des circonstances temporaires liées à l'instabilité mondiale causée par la guerre de l'Ukraine, nécessitant une analyse plus approfondie pour identifier les causes pour prendre une mesure corrective.

Conclusion :

Pour conclure, Algerian Qatari Steel (AQS) est un partenariat entre l'Algérie et le Qatar spécialisée dans la production d'acier, d'un contrat spécifique de partenariat commercial et industriel de type public-privé, ce contrat a appui sur le développement économique et technologique, favoriser les investissements et créer des emplois. Il a permet à l'entité publique de bénéficier de l'expertise, des ressources financières et des capacités de gestion de l'entité privée.

A partir de notre étude sur l'activité et la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel durant les six dernières années entre 2017 et 2022, nous avons constaté ce qui suit :

- D'après l'analyse de l'activité, nous déduisons une progression dans les productions, les ventes, et une diminution des charges à partir de 2021. car à partir de 2017 et 2020 l'AQS a été en phase de construction, d'ailleurs elle ne dispose pas d'une capacité d'autofinancement.
- Une analyse par la méthode des ratios qui démontre que l'AQS est autonome et rentable de plus en plus notamment depuis la diversification des produits.
- Mais d'après l'analyse des écarts sur Le chiffre d'affaire et le résultat de l'exercice elle a réalisé moins que prévu en raison de la pandémie de covid-19 qui a entrainer des restrictions commerciales est une baisse générale de la demande, cela renforce l'argument que la pandémie a eu un impact négatif.

La sidérurgie algérienne émerge en pleine forme à l'export. Une bonne forme qui s'explique d'abord par le rebond très fort de la demande d'acier sur le marché mondial sur fond de conflit en Ukraine qui bouleverse de nombreux secteurs économiques à travers le monde. La Russie et l'Ukraine, qui sont les plus grands fournisseurs de matière première, que ce soit en minerai de fer et en produits finis, se retrouvent actuellement hors-circuit commercial comme La Russie et l'Ukraine représentent 35% des approvisionnements algériens en minerai de fer qui sert à la fabrication de produits finis.

Le partenariat (ppp) a entrainé un impact positif grâce au partage des risques et la baisse durant les années de construction, car chaque partenaire à assumer une partie des coûts

Chapitre III Analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise Algerian Qatari Steel

d'investissement. Concernant à l'exploitation, le partenariat a permet d'améliorer l'activité et la rentabilité l'entreprise.

Conclusion
Générale

Conclusion générale

L'histoire de l'Algerian-Qatar Steel est marquée par une grande fierté et une collaboration fructueuse entre l'Algérie et le Qatar. L'inauguration officielle du complexe sidérurgique algéro-qatari symbolise les liens profonds entre les deux pays et peuples frères. Cette réalisation témoigne de la convergence des visions sages de l'Algérie et du Qatar, et ouvre la voie à de futurs partenariats. L'extension du complexe a un impact positif à l'échelle nationale, offrant une large gamme de produits aux clients et créant des emplois directs et indirects. Ce partenariat public-privé vise à réaliser un projet d'intérêt public, en établissant les conditions, les responsabilités, le financement, la conception, la construction, l'exploitation et la maintenance du projet.

Dans cette étude modeste, nous avons choisi de nous concentrer sur l'analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise. Cette approche est essentielle car elle nous permet d'évaluer la santé financière de l'entreprise en termes de rentabilité.

Afin d'accomplir efficacement notre travail de recherche, nous avons procédé à l'étude d'un cas pratique portant sur l'analyse des documents comptables de l'entreprise Algerian Qatari Steel au cours des six années successives de 2017 à 2022. Pendant notre stage, notre objectif était d'étudier l'évolution de la production et les ventes, d'effectuer une analyse par les soldes intermédiaires de gestion, d'évaluer la capacité d'autofinancement, et de réaliser une analyse par la méthode des ratios et de la performance financière à travers les écarts entre les objectifs et les réalisations de chiffre d'affaires et de résultat de l'exercice.

De ce fait, nous avons abouti aux conclusions suivantes :

- D'après l'analyse de l'activité de l'entreprise AQS, nous avons constaté que l'entreprise connaît des indicateurs financiers en progression, arrive à réaliser une capacité d'autofinancement positive durant les deux dernière années par rapport aux première années de démarrage, ce qui signifie qu'elle a dégagé un surplus monétaire, qui lui assure une sécurité financière. D'où une meilleure maîtrise de son activité. L'entreprise été impacté par le Covid en terme de lenteur d'exportation et de logistique. Mais son activité demeure rentable après les deux premières années de démarrage qui été plutôt consacrées pour la diversification des produits et la maîtrise du processus de production. Ce qui infirme notre première hypothèse.

Conclusion générale

- La rentabilité financière et économique est satisfaisante, donc l'AQS est rentable du point de vue économique et financier.
- D'après les résultats obtenus, l'entreprise Algerian Qatari Steel a permis de créer plusieurs postes d'emplois et après diversification, elle produit une multitude de produits et couvre les besoins de plusieurs industries nationales. De plus, elle exporte vers l'étranger une partie de sa production. Ce qui constitue un atout pour l'économie nationale qui tente fortement à développer la diversification économique hors hydrocarbures. D'où une nouvelle dynamique pour l'industrie sidérurgique en Algérie.

*Références
bibliographiques*

Référence bibliographiques :

Ouvrage :

1. KAHN M (2002) titre, édition DUNOD Paris P133.
2. Lecler Y : «Le partenariat industriel, la référence japonaise »1993, page 31
3. Garette B et Dussauge P : « Stratégies d'Alliance » Edition d'organisation paris, 1996, page 27
4. Sikher hakima<<partenariat d'innovation technologique : une opportunité concurrentielle pour les entreprise : cas SAIDAL>> thèse de magister à l'université mouloud Mammeri Tizi-ouzou2012, p86
5. Aliouat B op.Cit,p : 34
6. Dunod, Paris, 2002 ISBN 2 10 005798 7 auteur MICHEL KAHN, Page 155
7. WAKED-JABER Rita, le contrat administratif international, préface LECUYER Hervé, LGDJ , paris, 2013, p.246.
8. BRENET François : « Les contrat de concession de service hors service public »,...Le nouveau droit des
9. Concessions, Editions CREAM. Montpellier. 2016, p. 86.
10. Sur les services publics locaux délégués, voir l'instruction du ministère de l'intérieur, N 006 du 9 Juin 2019 portant application du décret exécutif N 18.199 du 02 Aout 2018, jO n : 48 du 05 Aout 2018 relative à ladélégation de service public
11. Sur les biens de retour voir : ZOUAIMIA Rachid, la délégation de service public au profit de personnes privées, Belkisse Edition, Alger, 2012, p .99.
12. _ TERNEYRE Philippe : « Le statut des biens des délégations de service public après l'arrêt comme Douai, ADJA. 2013, P. 119.
13. WAKED.JABER, Rita op.cit, p 119
14. Gille Meyer, « Analyse financière », Edition Jeanne Mauboussin, paris, 2018-2019, p4.
15. DE LA BRUSLERIE H., « Analyse financière », 4ème Ed. Dunod, 2010, Paris, p. 166.
16. Gille Meyer, « Analyse financière », Edition Jeanne Mauboussin, paris, 2018-2019, p5.
17. GRANDGUILLOT B., GRANDGUILLOT F., 2008, Op.cit. p. 60-61.
18. DUPLAT C-A., « Analyser et maîtriser la situation financière de son entreprise », Ed. Vuibert, 2004, Paris, p.91

Références bibliographiques

19. Georges Legros « mini manuel de finance d'entreprise », édition, DUNOD, paris 2010, p 21.
20. DAYAN A., COLLECTIF Ellipses, « Manuel de gestion », Ed. Ellipses, 2004, Paris, p. 105
21. CHAMBOST I., CUYAUBERE T., « Gestion financière-corrigés », Ed. Dunod, 2006, France, p. 30
22. CHIHA Khemissi ,Edition HOUMA, 2eme édition,2006,p 51.
23. RAMAGE Pierre, « analyse et diagnostic financier », Edition d'organisation, paris,2001, page13.
24. MELYON GERARD.(2007). « Gestion financière »,4 éme édition, BREAL,Paris, P136
25. ZAMBOTTO Chistian et Corinne, « Gestion financière : Finance d'entreprise », Edition Dunod, 8eme édition, Paris, 2009, p 39
26. Hubert de la Bruslerie, « Analyse financière et risque de crédit », édition DUNOD, paris, 1999, p160.
27. Vizzavona, p, « gestion financière », Tom 1ere EDITION, Paris, 1999,P51.
28. Hubert de la Bruslerie, « Analyse financière et risque de crédit », édition DUNOD, Paris, 1999, P162
29. RAMAGE Pierre, OP. cit, Page 44
30. Christian et MIREILLE, Zambotto. Gestion financière. 4eme Edition. Paris : DUNOD. 2001. Page46
31. Alain Rivet, « gestion financière », Edition Ellipses, Paris, 2003, Page100
32. Alain Marion, « analyse financière ; concepts et méthodes »,2eme Edition, DUNOD, Paris, 2001, Page 167.
33. K.CHIHA, « Finance d'entreprise », Houma édition, Alger, 2009, P89.
34. NECIB,Redjem. Méthodes d'analyse financière. Annaba, Algérie : Dar El-Ouloum.2005.Page93.
35. JACQUES MARGERIN. La gestion budgétaire, paris, 1986, p52
36. DORIATH.B. GOUDJET. C,op. Clt. P77

Sites internet :

<https://www.place2business.be/fr/fiche-documentaire/3/les-formes-de-partenariats>

<https://www.lemoniteur.fr/article/les-contrats-de-partenariat.435284>

<https://www.syntec-ingenierie.fr/wp-content/uploads/2019/06/2005-01-01-guide-contrat-partenariat-principes-methodes1.pdf>

Références bibliographiques

<https://www.lemoniteur.fr/article/les-contrats-de-partenariat.435284>

<https://www.thepartneringinitiative.org/wp-content/uploads/2014/07/Partnering-Toolbook-French.pdf>

<https://ac-franchise.com/dossier/les-differents-types-de-contrats-pour-entreprendre-en-reseau/le-contrat-de-partenariat-avantages-et-inconvenients>

<https://fr.linkedin.com/pulse/les-facteurs-de-risques-dans-partenariats-part-2-la-menace-hernaire>

<https://www.compta-online.com/analyse-de-evolution-du-chiffre-affaires-ao3749>

[file:///C:/Users/pi/Downloads/533eb479ce01e%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/pi/Downloads/533eb479ce01e%20(2).pdf)

https://www.cours-cherry.fr/_media/les-ratios-financiers.pdf.

https://public.iutenligne.net/gestion/gestionfinanciere/antraigue_januario/partie1_ana_doc_synthese_821_s2/sansmenu/GEST-P01-R09/PDF/09.PDF.

Écarts sur chiffre d'affaires (06/22) (lhotellerie-restauration.fr)

Analyse de l'écart sur résultat – Expert-Comptable (conseilaudit.com)

<https://maghrebemergent.net/siderurgie-lextension-du-complexe-de-bellara-a-letude/>

Algérie presse service : Le complexe de la Société AQS: un fleuron du partenariat interarabe dans la Sidérurgie, consulté le 27/05/2023. In, <https://www.aps.dz/economie/147386-le-complexe-de-la-societe-aqs-un-fleuron-du-partenariat-interarabe-dans-la-siderurgie>

Annexes



 الجزائرية القطرية للصلب
 ALGERIAN QATARI STEEL

Bilan Actifs

ACTIF	Note	2022	2021	2020	2019
		net	net	net	net
Actif Non Courant					
Ecart d'acquisition (ou goodwill)		8 189 251,19	5 311 231,73	9 027 504,53	12 814 841,16
Immobilisations incorporelles		204 888 513 037,92	207 298 756 761,35	208 700 636 703,67	202 965 589 674,49
Immobilisations corporelles					
Terreins		78 165 015 313,30	54 895 654 304,35	21 030 169 611,37	7 530 697 479,66
Batiments		105 395 286 979,99	107 162 813 158,89	67 893 067 428,18	39 914 600 914,89
Installations techniques, matériels et outillage		788 291 097,22	860 184 016,31	1 194 654 565,70	3 397 600 000,00
Autres Immobilisation Corporelle		3 397 600 000,00	3 397 600 000,00	3 397 600 000,00	3 397 600 000,00
Immobilisation en cession		17 142 319 647,41	40 982 505 282,00	115 185 145 098,42	152 122 691 279,94
Immobilisation encours		1 428 759 641,20	809 698 577,45	805 059 083,60	1 323 635 272,51
Immobilisations Financières					
Titre mis en Equivalence					
Autres Participation & Créances Rattachée					
Autres Titres Immobilisés					
Priels & Autres Actifs Francier non Courants		1 428 759 641,20	809 698 577,45	805 059 083,60	805 238 083,60
Impôts différés Actifs					518 397 188,91
Total Actif Non Courants		206 325 461 930,31	208 113 766 570,53	209 514 722 291,80	204 302 039 788,16
Actif Courant					
Stoks & en cours		61 875 394 132,35	34 660 192 610,69	16 576 616 078,38	16 645 882 925,52
Créances & Emplois Assimilés		7 581 324 274,12	8 514 955 104,49	6 291 033 282,36	4 270 829 987,90
Clients		1 656 778 782,27	1 759 657 969,98	974 430 676,69	785 714 551,99
Autres Débiteurs		1 823 121 117,84	3 356 164 630,51	1 486 812 006,40	671 295 863,05
Impôts Assimilés		4 101 424 394,01	3 399 132 504,00	3 829 790 579,27	2 813 819 572,86
Autres Créances & Emplois Assimilés		8 203 798 352,97	10 325 339 175,02	6 128 161 660,33	21 368 472 011,38
Disponibilité & Assimilés					
Placements & Autres Actifs Financier Courant					
Tresorerie		8 203 798 352,97	10 325 339 175,02	6 128 161 660,33	21 368 472 011,38
Total Actif Courants		77 660 516 759,44	53 500 486 890,20	28 993 811 001,07	42 284 984 924,80
Total Actif		283 985 978 689,75	261 614 253 460,73	238 508 533 292,87	246 587 024 712,96



الجزائرية القابضة للصلب
ALGERIAN GATARI STEEL



Bilan Passifs

PASSIF	Note	2 022	2 021	2 020	2 019
Capitaux Propres		58 610 000 000,00	58 610 000 000,00	58 610 000 000,00	58 610 000 000,00
Capital Emis					
Capital Non Appelé					
Apport de l'Etat					
Primes & Reserves / (Reserves Consolidées)					
Ecart de Réévaluation					
Ecart de Réévaluation					
Résultat Net / (Résultat Net Part du Groupe)		8 241 180 447,56	3 693 903 460,94	-	4 195 384 174,05
Autres Capitaux Propres - Report à Nouveaux		5 458 657 313,93	9 152 560 774,87	-	4 957 176 600,82
Part de la Société Consolidante					
Part des Minoritaires					
Total Capitaux Propres		61 392 523 133,63	53 151 342 686,07	49 457 439 225,13	53 652 823 399,18
Passifs Non Courants					
Emprunts & Dettes Financière		175 169 819 760,00	175 169 819 760,00	175 169 819 760,00	175 169 819 760,00
Impôts (Diffère & Provisions)		3 397 600 000,00	4 386 472 275,52	4 395 266 993,52	4 402 941 952,25
Autres Dettes Non Courantes		88 525 843,73	4 832 906,89	11 601 188,70	5 851 710,26
Provisions & Produits Constatés d'Avance		178 655 945 603,73	179 561 124 942,41	179 576 687 942,22	179 576 613 422,51
Total Passifs Non Courants					
Passifs Courants					
Fournisseurs & Comptes Rattachés		16 607 117 673,76	9 226 153 950,69	8 448 362 745,03	12 197 639 227,63
Impôts		9 207 790,00	6 489 806,85	90 331 909,24	34 098 937,32
Autres Dettes		3 098 563 661,74	1 967 992 547,66	935 711 471,25	1 123 849 726,32
Trésorerie Passif		24 222 620 828,89	17 701 149 527,05		
Total Passifs Courants		43 937 509 952,39	28 901 785 832,25	9 474 406 125,52	13 355 587 891,27
Total Général Passif		283 985 978 689,75	261 614 253 460,73	238 508 533 292,87	246 587 024 712,96



الجزائرية القطرية للصلب
ALGERIAN QATARI STEEL



	2022	2021	2020	2019
COMPTE DE RESULTAT				
Chiffre d'affaires	82 112 592 010,58	58 958 282 294,99	16 297 282 099,43	17 759 369 894,82
Variation Stocks Produits Finis & En cours	11 534 441 529,28	13 080 169 118,27	-767 256 807,55	-1 489 194 151,54
Production Immobilisées	-	-	-	-
Subventions d'Exploitation	-	-	-	-
I - Production de l'exercice	93 647 033 539,86	72 038 451 413,26	15 530 025 291,88	16 270 175 743,28
Achats Consommés	-73 301 423 840,26	-58 461 023 370,76	-14 134 620 229,44	-15 820 715 457,59
Services Extérieurs & Autres Consommations	-3 393 927 824,68	-2 559 535 200,57	-1 270 405 224,22	-630 523 745,57
II - Consommation de l'exercice	-76 696 351 664,94	-61 020 558 571,33	-15 405 025 453,66	-16 451 239 203,16
III - Valeur Ajoutée d'Exploitation (I - II)	16 951 681 874,92	11 017 892 841,93	124 999 838,22	181 063 459,88
Charges de Personnel	-2 379 493 276,12	-2 034 975 243,37	-1 213 079 184,55	-1 105 028 553,63
Impôts , Taxes & Versements Assimilés	-127 597 147,78	-76 149 543,10	-143 793 160,12	-196 686 693,71
IV - Excédents Bruts d'Exploitation	14 444 591 451,02	8 906 768 055,46	1 231 872 506,45	1 482 776 707,22
Autres Produits Exceptionnels	667 791 381,93	444 358 450,68	191 000 891,51	280 701 621,86
Autres Charges Exceptionnelles	-325 247 916,39	-359 389 963,94	-282 719 888,77	-1 100 854 796,15
Dotation Aux Amortissements & Aux Provisions	-5 738 373 340,30	-4 813 004 958,66	-1 709 600 216,60	-1 481 094 597,03
Reprises sur Perte de Valeur & Provision	221 805 554,83	6 788 281,81	302 082 551,21	0,00
V - Résultat Opérationnel (d'exploitation)	9 270 567 131,09	4 185 499 865,35	2 711 099 169,10	3 784 024 478,54
Produits Financiers	283 749 156,35	228 911 009,93	56 279 157,88	37 883 437,47
Charges Financières	-1 029 379 683,53	-720 497 414,34	-19 121 482,95	-26 890 866,51
VI - Résultat Financier	-745 630 527,18	-491 586 404,41	37 157 674,93	10 992 570,96
VII - Résultat Ordinaire Avant Impôt (V + VI)	8 241 187 447,56	3 693 913 460,94	2 673 941 494,17	3 773 031 907,58
Impôts Exigibles sur Résultat Ordinaire	-7 000,00	-10 000,00	-10 000,00	-10 000,00
Impôts Différés (Variation) au Résultat Ordinaire	0,00	-10 000,00	-518 387 188,91	503 811 557,67
Total des Produits des Activités Ordinaires	94 800 379 632,97	72 718 489 155,68	16 079 397 892,48	16 588 760 802,61
Total des Charges des Activités Ordinaires	-86 559 199 185,40	-69 024 585 694,74	-19 271 746 575,56	-19 857 991 152,52
VIII - Résultat Net des Activités Ordinaires	8 241 180 447,56	3 693 903 460,94	3 192 348 683,08	3 269 230 349,91
Eléments Extra-Ordinaires (Produits)(à préciser)	-	-	1 003 035 490,97	-
Eléments Extra-Ordinaires (Charges)(à préciser)	-	-	-1 003 035 490,97	-
IX - Résultat Extra-Ordinaire	-	-	-	-
X - Résultat Net de l'Exercice	8 241 180 447,56	3 693 903 460,94	-4 195 384 174,05	3 269 230 349,91

Table des matières

Liste des abréviations.....	I
Liste des tableaux.....	II
Liste des figures	III
Introduction générale.....	I
Chapitre 1 : les notions de base sur les contrats de partenariats	
Section 01 : fondements théoriques sur les contrats de partenariat	4
1.1.1 Définition de partenariat	4
1.1.2 Objectif de partenariat	5
1.1.4 Les types de partenariat	6
1.1.4.1 Le partenariat commercial	6
1.1.4.2 Le partenariat industriel	8
1.1.4.3 Le partenariat technologique :.....	10
1.1.5 Les étapes de partenariat :.....	12
1.1.5.1 La détermination de l'objet de partenariat :.....	12
1.1.5.2 La recherche du partenariat :.....	12
1.1.5.3 La sélection du partenaire :	12
1.1.5.4 La négociation du partenariat :.....	12
1.1.5.5 Démarrage du projet de partenariat :.....	13
1.1.5.6 L'évolution du projet de partenariat :.....	13
Section 02 : Les aspects du contrat de partenariat.....	13
1.2.1 Définition du contrat du partenariat	13
1.2.2 Objectif du contrat de partenariat :.....	14
1.2.3 Formes du contrat de partenariat	15
1.2.3.1 <i>Un contrat global</i> :	15
1.2.3.2 Un contrat de longue durée	15
1.2.3.3 <i>Un contrat aux modalités de rémunération originale</i>	16
1.2.3.4 <i>Un contrat administratif qui satisfait aux règles communautaires relatives à la passation des marchés publics</i> :.....	17
1.2.3.5 Un contrat de partenariat public privé (PPP) :.....	17
1.2.4 Principe de bases pour développer un partenariat.....	18
1.2.5 Les avantages et inconvénients de partenariat	20

Chapitre 2: Méthodes d'analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise

Section 01 : Analyse de l'activité	23
2.1.1 Les moyens de mesure de l'activité de l'entreprise	24
2.1.1.1 Les soldes intermédiaire de gestion (SIG).....	24
2.1.1.1.1 Les éléments consécutifs des soldes intermédiaires de gestion et leur mode de calcul	24
2.1.1.2 La capacité d'autofinancement (CAF)	29
2.1.1.2.1 Définition et objectif	29
2.1.1.2.2 Mode de calcul de la CAF	30
2.1.1.3 L'autofinancement.....	31
2.1.1.3.1 Définition.....	31
2.1.1.3.2 Mode de calcul de l'autofinancement	32
2.1.1.3.3 Avantages et inconvénients de l'autofinancement	32
Section 02 : l'analyse de la rentabilité	33
2.2.1 Les moyens de mesure de rentabilité :.....	33
2.2.1.1 Définition et objectif :.....	33
2.2.1.1.1 Ratios de rentabilité	34
2.2.1.1.2 Ratios d'équilibre financier	35
2.2.1.1.3 Ratios de liquidité :	36
2.2.1.1.4 Ratios de solvabilité et de financement :	37
2.2.1.1.5 Ratios d'activité :	39
2.2.1.1.6 Ratios de performance financière :	39
2.2.2 Analyse des écarts entre les résultats financiers et les prévisions ...	41
2.2.2.1 Définition	41
2.2.2.2 Écart sur chiffre d'affaire.....	41
2.2.2.3 L'analyse des écarts sur résultat :.....	42
chapitre 3: analyse de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise algerian Quatari steel (AQS) à travers le contrat de partenariat	
Section 01:Présentation de l'entreprise Algerian Qatari Steel (AQS)et du contrat du partenariat.....	45

Table des matières

3.1.1	Présentation de l'entreprise	46
3.1.1.1	Situation géographique	47
3.1.1.2	Mission et objectifs.....	47
3.1.1.2.1	Mission	47
3.1.1.2.2	Objectifs.....	48
3.1.1.3	Le positionnement de ses produits sur la marche étrangère par leur exportation. Activités et structures	48
3.1.1.3.1	Activités.....	48
3.1.1.3.2	Structures du complexe	51
3.1.2	Le contrat de partenariat	51
3.1.2.1	Type de contrat de partenariat et les principales clauses :	52
Section 02 : L'analyse des résultats financiers de l'entreprise Algerian QuatariSteel		55
3.2.1	Les documents comptables de l'entreprise :.....	55
3.2.2	Analyse de l'activité	62
3.2.2.1	Evolution de la production de l'entreprise Algerian Qatari Steel selon les typologies de produits :.....	62
3.2.2.1.1	L'évolution des produits finis :.....	62
3.2.2.1.2	L'évolution des produits intermédiaire.....	63
3.2.2.2	la répartition géographique des principaux clients de AQS.	70
3.2.2.3	l'évolution des indicateurs d'activités de l'entreprise AQS	73
3.2.2.4	l'évolution des indicateurs de rentabilité de l'entreprise AQS.....	76

Conclusion Générale

Bibliographie

Annexes

Tables des matières

Résumé

Le partenariat public-privé (PPP) entre l'Algérie et l'Etat de Qatar a un impact significatif sur la performance de l'entreprise en termes de coûts de production, de prix de vente, de demande et de rentabilité. L'analyse de l'activité et de la rentabilité nous a permis de comprendre l'impact d'un tel partenariat à partir de l'analyse des documents comptables de l'entreprise Algerian Qatari Steel au cours des six années successives de 2017 à 2022 sur la performance de l'entreprise. Une performance qui a pesé lourd sur la croissance économique enregistrée durant cet exercice, tous ces indicateurs confirment les conclusions sur les missions jusqu'à 2022 une implication importante sur sa croissance, sa compétitivité, sa capacité d'investissement et sa réputation auprès des investisseurs et des partenaires commerciaux, qui ont prévu une croissance rapide de

l'économie algérienne. L'entreprise a permis de créer plusieurs postes d'emplois et après diversification, elle produit une multitude de produits et couvre les besoins de plusieurs industries nationales. De plus, elle exporte vers l'étranger une partie de sa production. Ce qui constitue un atout pour l'économie nationale qui tente fortement à développer la diversification économique hors hydrocarbures. D'où une nouvelle dynamique pour l'industrie sidérurgique en Algérie. L'AQS Acteur principal sur la scène économique du pays, performance financière solide, de nouvelles opportunités, et d'attirer des investissements. Le partenariat a inscrit dans sa stratégie à court et long termes un objectif positif.

La rentabilité financière et économique est satisfaisante, donc l'AQS est rentable du point de vue économique et financier.

Mots clés : Partenariat public-privé, performance financière, impact sur activité, AQS, Algérie.

Abstract

The public-private partnership (PPP) between Algeria and the State of Qatar has a significant impact on the company's performance in terms of production costs, selling prices, demand, and profitability. The analysis of the activity and profitability has allowed us to understand the impact of such a partnership based on the analysis of the financial statements of the Algerian Qatari Steel company over six successive years from 2017 to 2022 on the company's performance. This performance has had a significant influence on the economic growth recorded during this period. All these indicators confirm the conclusions on the missions until 2022, which had a significant impact on its growth, competitiveness, investment capacity, and reputation among investors and business partners, who anticipated rapid growth in the Algerian economy. The company

has created several job positions and, through diversification, produces a multitude of products and meets the needs of various national industries. Additionally, it exports a portion of its production abroad, which is an asset for the national economy aiming to develop economic diversification beyond hydrocarbons. This has led to a new dynamic for the steel industry in Algeria. Algerian Qatari Steel (AQS) is a key player in the country's economic scene, with a solid financial performance, new opportunities, and attracting investments. The partnership has included a positive objective in its short and long-term strategy.

The financial and economic profitability is satisfactory, making AQS economically and financially profitable.

Keywords: Public-private partnership, financial performance, impact on activity, AQS, Algeria.