

L'impact du Capital Immatériel sur la performance des entreprises : Approche théorique

The impact of intellectual capital on the performance of companies: Theoretical approach

AÂMOUM Hanane

Enseignant chercheur

Ecole Nationale de Commerce et de Gestion,

Université Hassan II Casablanca Enseignant chercheur

Laboratoire Ingénierie Scientifique des Organisations (ISO),

Maroc

Hanane.aamoum@gmail.com

SAIL Sara

Doctorante

Ecole Nationale de Commerce et de Gestion,

Université Hassan II Casablanca Enseignant chercheur

Laboratoire Ingénierie Scientifique des Organisations (ISO),

Maroc

Sarasail788 @gmail.com

Date de soumission : 03/04/2020

Date d'acceptation : 14/05/2020

Pour citer cet article :

AÂMOUM H. & SAIL S. (2020) « L'impact du capital immatériel sur la performance des entreprises : approche théorique », Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit « Volume 4 : numéro 2 » pp : 109 - 129

Résumé

Les entreprises sont rentrées dans une ère post-industrielle qui met en avant et exploite la richesse de leur capital immatériel. Elles doivent créer les conditions de leur développement et de leur succès en activant les richesses de l'invisible, car les actifs immatériels sont déterminants en matière de performance et de création de valeur. A ce sujet, ce travail de recherche a pour objectif d'étudier la relation entre le capital immatériel et la performance selon une revue de littérature systématique. Nous présentons ici une revue de littérature en mettant en avant l'importance du capital immatériel et de la performance selon une logique qui s'aligne avec la théorie des ressources et en évaluant les études empiriques des différents acteurs sur la relation du capital immatériel avec la performance. Ainsi, l'analyse des travaux sur l'impact du capital immatériel sur la performance de l'entreprise stipule que le capital immatériel a un impact positif sur la performance globale, Ceci est valable pour les différents secteurs d'activité (sociétés cotés en bourse, banques, industries et PME).

Mots clés : « Capital immatériel » « Revue systématique » « Performance » « Théorie des ressources » « secteur d'activité »

Abstract

Companies have entered in a post-industrial area that showcases and operates the wealth of their intangible capital. They must create the conditions for their development and of their success by activating the riches of the invisible, because intangible assets are key in terms of performance and value creation. In this regard, this work research aims to to study the relationship between intangible capital and performance based on a systematic literature review Here, we present a literature review high-lighting the importance of intangible capital and performance according to a logic that aligns with resource-view theory and by assessing the perception of actors on different sectors of activity. The analyze of studies of the impact of intellectual capital and performance stipulates that intangible capital has a positive impact on the overall performance. This is valid for the different activity areas (listed companies, banks, manufacturing, industries and SMEs).

Keywords: « Intellectual Capital» « Systematic review» « Performance» « Resources Based-View» « Business Sector »

Introduction

Les changements dans l'économie mondiale ont été le résultat d'une approche différente à l'égard de la création de la valeur. Auparavant, une entreprise était considérée comme ayant un avantage concurrentiel si elle a été en mesure de produire un produit similaire à celui de la concurrence au moindre coût. Ainsi, l'avantage concurrentiel a été défini comme étant un coût inférieur, ce qui permet à l'entreprise de jouir d'une marge bénéficiaire plus élevée (Ting & Lean, 2009). Cependant, la nouvelle économie mondiale, l'économie de la connaissance, reconnaît l'importance des ressources liées à la connaissance comme principal facteur de maintien de l'avantage concurrentiel. Le passage d'une économie manufacturière à une économie fondée sur le savoir a considérablement augmenté l'importance du capital immatériel dans le processus de création de la valeur de l'entreprise (Barth & Clinch, 1998 ; Kallapur & Kwan, 2004). De nos jours, le capital immatériel est un élément clé pour renforcer l'avantage concurrentiel et pour atteindre les objectifs (Guthrie & Petty, 2000). Ce dernier est constitué de la combinaison des ressources humaines, structurelles et relationnelles (Bontis, 1996 ; Edvinsson & Malone, 1997 ; Stewart, 1997) et regroupe un groupe d'actifs stratégiques impératifs et indispensables pour la croissance et le succès des entreprises.

Les entreprises considèrent le capital immatériel comme un atout impératif et une arme stratégique pour la compétitivité. (Ding & Li, 2010) estiment que les ressources immatérielles sont indispensables pour que les entreprises restent compétitives dans l'environnement commercial très dynamique d'aujourd'hui. Il permet aux entreprises de produire la valeur durable (Kristandl & Bontis, 2007) et assure ainsi leur durabilité à long terme (Edvinsson, 1997).

Dans le contexte national, le Maroc considère le capital immatériel comme un facteur stratégique de la création de la valeur, il s'agit de la nouvelle mesure de la richesse du pays afin de mieux accompagner l'économie qui connaît un ensemble de mutations (Sadok, 2014). Dans son discours prononcé à l'occasion du 61^e anniversaire de la révolution du Roi et du peuple ; 20 août 2014, SM le roi a remis l'accent sur la grande importance du capital immatériel en matière de mesure de la valeur globale des États et des organisations. « ... le capital immatériel s'affirme désormais comme un des paramètres les plus récents qui ont été retenus au niveau international pour mesurer la valeur globale des États et des entreprises.

Comme chacun sait, les critères que les spécialistes de l'économie et des finances utilisent pour mesurer la richesse ont connu plusieurs évolutions... »¹ .

De nombreuses études antérieures ont porté sur le capital immatériel et les objectifs varient, d'une étude à l'autre. Certaines d'entre elles se sont penchées sur le lien entre le capital immatériel et la performance de l'entreprise. Selon (Marr, et al., 2003), l'étude du capital immatériel est bénéfique pour de nombreuses parties. Elle peut aider les entreprises en termes de la formulation et l'exécution de la stratégie, de diversification, des décisions d'expansion et permet de communiquer ces mesures aux parties prenantes externes (Marr, et al., 2003). La croissance du capital immatériel d'une entreprise a été interprété comme indicateur précoce de la rentabilité future (Roos & Roos, 1997).

L'objectif de cet article est d'identifier et analyser la relation entre le capital immatériel et la performance à travers une revue de littérature systémique qualitative qui vise à identifier les caractéristiques et les différences entre les différents travaux antérieurs par rapport à leur approche, théories, instruments de collecte de données et résultats obtenus.

On s'interroge sur l'impact du capital immatériel sur la performance globale de l'entreprise à travers l'analyse des différents travaux réalisés précédemment dans différents pays pour répondre à la question : selon la littérature comment le capital immatériel impacte-t-il la performance des entreprises ?

Ce papier se veut contributif à la littérature par rapport à la définition des concepts de base (capital immatériel, performance) ainsi que les liens entre eux. En se basant sur la théorie des ressources, nous étudions la relation entre le capital immatériel et la création de la valeur et d'un avantage compétitif. Nous examinerons la littérature liée aux différentes études sur la relation entre le capital immatériel et les différents types de performance.

Ce papier est subdivisé en deux parties ; une première consacrée à l'analyse de la revue de littérature sur les concepts de base et une deuxième dédiée à l'examen des études antérieures réalisées par des chercheurs en sciences de gestion sur la relation entre le capital immatériel et la performance.

Méthodologie de travail

Nous appliquons la méthode systématique d'examen de la littérature. Selon (Mulrow, 1994) « un examen systématique a été argumenté de fournir la méthode la plus efficace et la mieux qualifiée pour identifier et évaluer la littérature étendue ». La revue systémique et notamment

¹ Discours de SM le Roi, 20 Août 2014 à l'occasion de la Révolution du Roi et du peuple

la méta-analyse, sont des études scientifiques dont le but est d'intégrer -dans un objectif et selon une méthode systématique – les résultats des études empiriques à un problème de recherche déterminé pour établir l'état de l'art dans un domaine d'étude précis. Ils sont développés par étape telles que : 1) la formulation du problème de recherche- 2) la définition des critères d'inclusion et la recherche des études - 3) la codification des caractéristiques des études qui peuvent modérer les résultats- 4) le calcul de l'ampleur de l'effet- 5) techniques d'analyses et d'interprétation statistiques - 6) la publication. (Sanchez-Meca & Botella,2010). « Une revue systématique est la synthèse rigoureuse et reproductible des résultats de toutes les études originales existantes répondant à une même question de recherche. Une méta-analyse est la synthèse statistique des études incluses dans la revue systématique. » (Masson, 2015). Il s'agit, contrairement à une revue narrative et non systématique de la littérature, de minimiser les biais pouvant être inhérents soit à la matière première (données, connaissances) soit à la conduite de la revue elle-même, afin d'atteindre la plus grande objectivité possible.

Afin de localiser et bien choisir les œuvres, nous avons de bien cibler les variables à étudier, l'objectif de l'étude et les bases les plus adéquates générant des informations fiables et à fort impact. Dans notre mécanisme de recherche, nous avons commencé par choisir les variables (capital immatériel, performance, relation), l'approche théorique adéquate au problème de recherche (théorie des ressources). L'étude a été menée sur des bases plus qualifiées et dans plusieurs pays, entre autres : Elseiver, Web of Science et Scopus. Les mots clés de recherche (capital immatériel, performance, économie de connaissance, avantage compétitif, valeur de l'entreprise) ainsi que les articles de recherche ont été choisis en fonction de l'année de publication (de 2005 à 2020). L'objectif de l'article « le capital immatériel générateur de performance pour un avantage concurrentiel », le type d'article (Analyse de revue de littérature, enquêtes.) et surtout la méthode de recherche élaborée par les auteurs ainsi que les résultats et l'ampleur de la bibliographie ont fait l'objet d'un intérêt et d'un soin particulier de notre part.

1. Le capital immatériel, levier de la performance

1.1 Le capital immatériel, synthèse des définitions

Plusieurs définitions de la notion du capital immatériel ont été élaborées. L'école scandinave a été la première à mettre la lumière sur le concept du capital immatériel. En effet, Edvinson

et Sulvian (1996) ont défini ce concept et ont mis l'accent sur ses composantes, son évaluation et sa gestion. En France, Bounfour (2000) a été le premier à s'intéresser à l'étude de ce concept, alors qu'au Maroc, à notre connaissance, aucun cadre conceptuel n'a été établi jusqu'à nos jours (El Boussadi, Oubouali, 2015). Ce concept souffre, ainsi d'imprécisions et d'un manque de définition universellement acceptés (Bardès, 1997, Bounfour, 2000, Cazavan-Jeny, 2003, Montalan et Vincent 2010). De nombreux termes définissent le capital immatériel tels qu'immatériel, intangible ou intellectuel que nous considérons comme synonymes à l'instar d'autres auteurs (Montalan & Vincent 2010).

Le tableau ci-dessous présente les différentes définitions et classifications du capital immatériel :

Tableau N°1 : Définitions et classification du capital immatériel par les auteurs

Auteurs	Classification	Définition
Bontis (1996)	Capital humain, capital structurel, capital relationnel	Le capital immatériel peut fournir une nouvelle ressource dans une organisation pour concurrencer et gagner.
Roos and Roos (1997)	Capital humain, Capital structurel	Le capital immatériel est la somme des connaissances des membres de l'entreprise et la traduction de ces connaissances comme les brevets, les marques. Le capital immatériel est la source la plus importante dans une organisation pour l'acquisition d'un avantage compétitif durable.
Stewart (1997)	Capital humain, capital structurel, capital client	Le capital immatériel est le savoir, l'information, la propriété et l'expérience intellectuelle ; C'est le

		package de connaissances utiles qui comprend les processus technologiques d'une organisation, les patentes, les employés, les compétences et les informations des clients, fournisseurs et les parties prenantes.
Edvinsson and Malone (1997)	Human Capital, Structural Capital, Customer Capital	Le capital intangible fait référence à la différence entre la valeur marchande d'une organisation et sa valeur comptable.
Sveiby (1997)	Compétence personnel, structure interne, structure externe	Le capital immatériel est le capital qui peut être converti en valeur. C'est la connaissance, l'expérience en tant que ressources de connaissance stockées dans les bases de données, les process, la culture et la philosophie d'une organisation.
Bontis (1998)	Capital humain, capital structurel, capital relationnel.	Le capital immatériel est l'utilisation effective de la connaissance.
Andriesson (2004)	Ressources humaines, ressources organisationnelles, ressources relationnelles	Le capital immatériel est l'ensemble des ressources intangibles qui sont disponibles pour une organisation et qui donnent un

		avantage relatif et qui, en combinaison, sont capable de produire un bénéfice futur.
Youndt et al. (2004)	Capital humain, capital organisationnel, capital social	Le capital immatériel est l'ensemble des connaissances dont l'organisation peut tirer parti dans le cadre de la conduite des affaires pour obtenir un avantage concurrentiel.

Source : Wang (2008)

Il est difficile de présenter une définition générale acceptée pour le capital immatériel, il est encore plus difficile de lui proposer une typologie communément adoptée parce que ce concept est toujours dans sa phase émergente de développement (Mehralian,, et al., 2012).

Mhedhbi (2010) a résumé les différentes définitions attribuées au capital immatériel et a défini le capital immatériel comme étant insaisissable qui comporte les différentes connaissances et les savoirs dans l'entreprise tout en combinant les actifs intangibles, des ressources immatérielles des compétences individuelles et des technologies qui aident au fonctionnement de l'entreprise et à la création de la richesse et d'un avantage compétitif.

A l'instar des difficultés de conceptualisation et de définition, il existe une certaine convergence au niveau des idées des auteurs en ce qui concerne la classification. Le capital immatériel se subdivise ainsi en un capital humain, capital structurel et capital relationnel (Bontis, 2002), (Edvinsson &Malone, 1997), (Stewart, 1997), (Sardo & Serrasqueiro, 2018) and (Smriti & Das, 2018).

Le capital humain : c'est l'une des composantes les plus importantes dans le capital immatériel. C'est la force de travail qui conserve la capacité de penser et d'innover ainsi que la capacité des employés à entreprendre les tâches de l'organisation, ses valeurs, sa culture et sa philosophie (Edvinsson &Malone, 1997). Selon Abeysekra (2008), le capital humain peut être défini comme les compétences acquises par les employés de l'organisation et qui peut augmenter la création de valeur dans l'organisation. Il peut s'agir des connaissances, de

l'expérience de travail et de la fidélité des employés à l'entreprise. C'est la combinaison de la compétence des employés, leur attitude et leur créativité (Sadq, et al., 2018).

Le capital structurel (capital organisationnel) : contient des connaissances explicites ou codifiées. Ce capital est intégré dans des systèmes, des bases de données et des programmes (Edvinsson & Malone, 1997). Contrairement au capital humain, le capital structurel comprend des mécanismes et des structures de l'organisation qui soutiennent la productivité ou la performance des employés (Bontis, 1998; Mehralian et al., 2013). C'est une connaissance de l'organisation dans son ensemble, comme la technologie, la structure organisationnelle, les publications des données, les procédures standard et la culture de l'entreprise (Muda et al., 2017).

Le capital relationnel : Le capital relationnel représente la connaissance intégrée des préférences des clients et fournisseurs et les relations avec les partenaires (Yitmen, 2014). À la base, le capital relationnel est préoccupé par la mobilisation des connaissances et des ressources relationnelles à travers la structure sociale (Hsu & Wang, 2012). Il inclut toutes les ressources associées à des parties externes telles que ; les clients, les fournisseurs, les parties prenantes dans la mesure où la relation avec ces parties affecte la viabilité de l'entreprise (Riahi-Belkaid, 2003 ; Lubis et al., 2016 ; Muda et al., 2016 et Muda et al., 2017).

De nombreuses études ont été menées pour vérifier les interactions entre les différentes composantes du capital immatériel. Beaucoup d'entre elles ont prouvé ce lien. Les composantes du capital immatériel sont liées entre elles, impactent la structure de l'entreprise et créent de la valeur par leur interaction (Jallouli, 2008 ; Mhedbi, 2010 ; Germon, 2013).

Les actifs immatériels ont un rôle stratégique dans la compétitivité, la création de valeur et l'amélioration de la performance des organisations. Pour que ces dernières puissent profiter de la richesse de leur capital immatériel, elles devraient développer leurs activités marketing et recherche, adopter des pratiques d'innovation, développer les circuits d'information et assurer un développement des compétences. (Edvinsson & Malon, 1999)

La pertinence du capital immatériel en terme de création de valeur des entreprises peut être discutée dans le cadre de la théorie des ressources (Gan & Saleh, 2008; Ahangar, 2011; Smriti & Das, 2018). Selon cette théorie, les ressources du capital immatériel telles que les compétences, le savoir-faire et les expériences sont considérées comme des ressources stratégiques rares, spécifiques à l'entreprise et difficile à imiter. Elles constituent le principal moteur de l'avantage concurrentiel des entreprises et des performances financières supérieures (Ahangar, 2011; Zéghal & Maaloul, 2010).

1.2 La théorie des ressources

Selon la théorie des ressources, les entreprises acquièrent un avantage compétitif et une performance supérieure en ayant et en utilisant des actifs stratégiques. Les actifs stratégiques en question contiennent les actifs tangibles, les actifs physiques, et les actifs intangibles qui sont obtenues, développés et utilisés par l'entreprise en vue de maintenir une stratégie compétitive et profitable (Wernefelt, 1984 ; Komnenic & Pokrajcic, 2012).

Barney (1991) considère que les ressources sont « les actifs, capacités, processus organisationnels, informations, connaissances, etc... contrôlés par l'entreprise et qui permettent de concevoir et mettre en œuvre ses stratégies ». Les ressources immatérielles sont des ressources critiques ou stratégiques qui permettent de créer un avantage compétitif durable pour l'entreprise parce qu'elles sont des ressources de valeur, rares, non parfaitement imitables par les concurrents et non substituables correspondant au modèle VIRN :

- De valeur : Précieux, ce qui veut dire que ces ressources ont une valeur économique profitable pour l'entreprise.
- Rares : Si un actif intangible possède une valeur rare, l'entreprise peut avoir un monopole en son profit.
- Non imitables : en ayant un actif intangible difficile à imiter, l'entreprise peut maximiser et augmenter ses profits puisqu'il ne peut pas être reproduit par une autre entreprise
- Non substituables : même si une entreprise a le même actif intangible, ça ne va jamais être le même.

Cette théorie met en valeur les ressources immatérielles pour la création d'une performance globale, et par conséquent, acquérir un avantage concurrentiel pour l'entreprise du fait de la capacité de faire de ces ressources des facteurs spécifiques pour l'accroissement du capital immatériel.

1.3 La performance de l'entreprise

Depuis longtemps, la notion de performance a été limitée à la seule dimension financière (Bourguignon, 1998), et sa définition est déterminée grâce aux indicateurs de mesure de l'efficacité financière tels que le retour sur investissement et le rendement des capitaux et aux mesures de profit tels que la marge brute, le bénéfice net et le chiffre d'affaires (Ab Rahman & Ramli, 2014). Vers la fin des années quatre-vingt, la performance devient un concept

complexe et multiforme (Mathé & Chagué,1999). La complexité de l'environnement économique a poussé les managers à prendre en compte des aspects autres que l'aspect financier pour le pilotage de l'entreprise (Barillot,2001).

1.3.1 Les différentes perceptions de la performance des entreprises

La performance était depuis longtemps un concept unidimensionnel, mesuré uniquement par le profit, en raison notamment du poids des propriétaires dans le processus décisionnel (Saulquin, et al., 2007). Dans cette perspective, la mesure de la performance est essentiellement la création de valeur pour les actionnaires. Il n'est donc pas étonnant que la gestion de l'entreprise soit centrée sur cette création de valeur et la manière de la conduire.

Cette logique purement financière fait l'objet de vives critiques, car elle ne comprend pas les différents acteurs impliqués dans le développement de l'entreprise (managers, employés, clients, etc.). Kalika (1988) ; Kaplan & Norton (1992) ; Morin, et al., (1994) proposent une vision plus large du concept. Il s'agit d'intégrer différentes mesures non financières telles que la qualité du produit et du service, la mobilisation des collaborateurs, le climat de travail, la productivité, la satisfaction client, l'autonomie, la part de marché, la satisfaction au travail etc. (Ab Rahman & Ramli, 2014).

A cela s'ajoute une autre perspective de la performance que les chercheurs appellent performance durable, concept introduit suite aux problèmes environnementaux de plus en plus signalés (Yusliza et al., 2020). Désormais, les entreprises sont invitées à assumer leurs responsabilités en matière de protection de l'environnement et de la nature. La performance économique d'une entreprise n'est donc plus considérée comme le seul objectif à atteindre car l'accent est désormais mis sur la réalisation d'objectifs sociaux et environnementaux (Bombiak & Marciniuk-Kluska, 2018).

Dans ce contexte, la performance sociale et la performance économique de l'entreprise sont deux concepts indissociables. Nous rejoignons ici le point de vue développé dans l'analyse socio-économique qui évalue la performance globale de l'entreprise en combinant performance économique à court terme (résultats immédiats), à moyen terme (création potentielle) et performance sociale (Savall, 1989). Il est important de noter qu'au-delà de la performance sociale, le concept de performance sociétale de l'entreprise émerge dans la littérature (Carroll, 1979 ; Germain & Trébucq, 2004) et est défini comme « un concept fédérateur, une synthèse conceptuelle et un rapprochement d'approches jusque-là décousues au sein le domaine de la recherche » (Aggeri et al., 2005).

1.3.2 Les types de performance

La littérature distingue trois types de performance ; la performance stratégique, la performance socio-économique et la performance concurrentielle et commerciale. Les facteurs à réunir pour réaliser la performance stratégique sont, entre autres ; la croissance des activités, une stratégie bien pensée, une culture d'entreprise dynamique, une forte motivation des membres de l'organisation, un système de volonté visant le long terme, la capacité de l'organisation à créer de la valeur pour ses clients, la qualité du management et du produit pour les clients et la maîtrise de l'environnement (Barette & Bérard, 2000).

Quant à la performance socio-économique, elle se compose à son tour de la performance organisationnelle (la manière d'organisation de l'entreprise afin d'atteindre ses objectifs), la performance sociale (analyse des effets des pratiques RH sur la performance des entreprises, elle traduit l'état des relations sociales ou humaines dans l'entreprise et traduit la capacité d'attention de l'entreprise au domaine social) et la Performance économique et financière (la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs) (Calori et al.1989).

Pour la performance commerciale et concurrentielle, il s'agit de la performance liée à la satisfaction des clients de l'entreprise à travers ses actions sur le marché et sa capacité d'adaptation face aux concurrents (El boussadi, Oubouali,2015).

1.3.3 Les différentes mesures de la performance des entreprises :

Selon (Marion et al., 2012), quelle que soit la grille de lecture utilisée pour définir la performance, elle est associée à quatre principes fondamentaux :

- L'efficacité qui reflète la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs, en rapportant les résultats aux objectifs ;
- L'efficacité qui relie les résultats et les moyens, en rapportant un indicateur de résultats pour mesurer les capitaux employés ;
- une cohérence qui reflète l'harmonie des composantes essentielles de l'Organisation pour mesurer la performance organisationnelle en rapportant les objectifs aux moyens (Ecosip, Cohendet et al., 1995) ;
- La pertinence qui relie les objectifs ou les moyens aux contraintes de l'environnement. La pertinence permet d'évaluer la performance dans le domaine stratégique, c'est-à-dire l'avantage concurrentiel d'une appréciation entre l'adéquation des éléments de l'offre (créateurs de valeur) et les attentes du marché.

Ainsi, l'analyse de la mesure sera principalement centrée sur la capacité d'une entreprise à atteindre ses objectifs. Lorsque la performance est basée sur une appréciation des processus mis en œuvre, c'est-à-dire les différentes façons d'obtenir le résultat (Baird-1986-), son évaluation requiert que les conditions d'obtention du résultat soient incorporées dans l'analyse. Enfin, lorsque la performance traduit le succès d'une action (Bourgignon, 1995) elle apparaît comme une construction sociale. Ici, la performance devient une notion contingente pour avoir une signification variable selon les attentes des parties prenantes.

Dernièrement, les chercheurs ont commencé à voir la performance à travers un angle intangible via le capital immatériel. Ce dernier a commencé à être considéré comme un facteur clé dans le processus de création de valeur, de la performance, de l'avantage concurrentiel et de succès d'une entreprise (Agostini, et al., 2017 ; Kato, et al., 2015 ; Razafindrambina & Anggreni, 2017 ; Wang & Zatzick, 2018). Cependant, même s'il s'agit d'un sujet de grand intérêt, en particulier pour les entreprises dont les bénéfices proviennent de l'innovation et des services à forte intensité de connaissances (Eckardt, et al., 2017), le capital immatériel doit être géré efficacement pour fournir les avantages escomptés (Cohen & Kaimenakis, 2007 ; Street & Cameron, 2007). Pour explorer et comprendre les rôles et les avantages du capital immatériel, de nombreux modèles ont été proposés dans la littérature, en se concentrant sur les questions concernant la mesure, la gestion et la déclaration du capital immatériel (Liebowitz & Suen, 2000 ; Yu, et al., 2017).

2. Le capital immatériel et la performance : Synthèse des travaux

Plusieurs recherches se sont intéressées au capital immatériel et sa relation avec l'innovation, la capacité d'apprentissage et le rendement et d'organisation (Hsu & Fang, 2009 ; Yitmen, 2014). En outre une vaste littérature met l'accent sur la contribution des composantes du capital immatériel à la performance des entreprises dans des contextes et avec des paramètres différents (Tovstiga & Tulugurova, 2009 ; Seleim & Bontis, 2013 ; Saxena, 2015 ; Pearson et al., 2015).

2.1 Le capital immatériel et la performance financière

La majorité des études ont prouvé que le capital immatériel contribue à l'amélioration de la performance des organisations dans un contexte concurrentiel. L'une des premières études réalisées dans ce sens est celle de Bassi et Buren (1999) avec les données du contexte américain. Elle conclut à une relation positive entre l'investissement du capital immatériel et la performance financière.

Dans le contexte asiatique, une étude menée par Ting and Lean (2009) sur la relation entre le capital immatériel et la performance financière des institutions financières malaisiennes indique que le capital immatériel impact positivement la performance financière des entreprises. Toujours en Malaisie, Mohammad & Bujang (2019) ont aussi travaillé sur la relation reliant le capital immatériel avec la performance financière de 105 sociétés cotées en bourse en utilisant l'indicateur de mesure MVAIC (Modified Value-Added Intellectual Capital). Leurs résultats confirment qu'il existe une positivité au niveau de la relation entre les composantes du capital immatériel et la performance financière. Dans le même sens, Muhamad et Ismail (2009) ont à leur tour obtenu les mêmes résultats en ce qui concerne la corrélation entre le capital immatériel et la performance.

L'étude de Khan et coll (2015) sur les cinq grandes banques islamiques du Pakistan a aboutit aux mêmes résultats, à savoir, une relation positive entre le capital immatériel et la performance financière. Nimtrakoon (2015) a examiné la relation entre le capital immatériel et la performance financière des entreprises technologiques sur les cinq marchés boursiers de l'ANASEA (Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour et Thaïlande) et les résultats aboutissent tous à une relation positive entre le capital intellectuel et la performance financière.

Une étude récente menée par (Sadalia et al., 2019) sur la relation du capital immatériel et la performance financière de 496 PME industrielles en Chine entre la période 2012-2016. Cette étude a étudié la relation entre les composantes du capital immatériel à savoir capital humain, capital structurel et capital relationnel comme variable indépendante et les indicateurs de performance financière (la qualité de gain, la rentabilité de l'entreprise et l'efficacité de l'entreprise) en tant que variables dépendantes à travers l'indicateur de mesure MVAIC (Modified Value-Added Intellectual Coefficient). Les hypothèses sont analysées par régression multiple. Les résultats indiquent une relation positive entre le capital immatériel et la performance financière des PME du secteur industriel en Chine.

Concernant le contexte européen, nous pouvons citer l'étude menée par William et al. (2019) sur l'impact du capital immatériel sur la performance financière de 135 entreprises cotées en bourse en Italie durant la période 2008-2017. L'analyse de la variable dépendante (performance financière) et la variable indépendante (capital immatériel) à travers l'indicateur de mesure VAIC (Value-Added Intellectual Coefficient) a suggéré que, lorsqu'il est pris dans sa forme globale, le capital immatériel exerce un impact positif sur la performance financière des entreprises. Toutefois, lorsqu'on considère ses composantes, seul le capital humain affecte

positivement la performance financière, tandis que le capital structurel et le capital relationnel exercent un effet négatif. Martins et Lopes (2015) ont travaillé, quant à eux, sur un échantillon de 500 plus grandes entreprises européennes cotées par le Financial Times 2014. Ils ont conclu à l'existence d'une association significative entre immatériel et profitabilité, ce qui génère l'amélioration de la performance financière de l'entreprise

2.2 Le capital immatériel et la performance économique

Selon la théorie des ressources, le capital immatériel est l'une des principales sources d'amélioration de la performance commerciale (Roos, J., G. Roos, N. Dragonetti, and L. Edvinsson, 1997). C'est pour cette raison que le capital immatériel a été étudié par de nombreux chercheurs (J Amir, E., & Lev, B, 1996 ; Bontis, N., 2001 ; Edvinsson, L., & Malone, 1997 ; Ittner, C. D., & Larcker, D. F, 1998 ; Stewart, 1997 ; Wen-Ying Wang, Chingfu Chang, 2005) qui enquêtent sur l'influence du capital immatériel sur la performance commerciale. Cependant, la plupart des recherches antérieures se sont focalisées sur l'impact du capital immatériel, en tant que paramètre global, sur la performance sans s'intéresser aux effets de chacune de ses composantes.

Une étude de Bontis et al. (2000) qui a porté sur les entreprises en Malaisie révèle que le capital structurel influence significativement la performance économique des entreprises. Quant aux résultats de Scafarto et al. 2016 concernant l'industrie agroalimentaire mondiale, ils concluent à une contribution positive du capital relationnel sur la performance économique de l'entreprise.

L'étude menée par Wang et Chang (2005) donne plus de détails sur la relation entre les éléments du capital immatériel et le rendement de l'entreprise. Ces chercheurs constatent qu'il existe une relation de causalité entre le capital immatériel et la performance économique de l'entreprise ainsi qu'entre les différents éléments du capital immatériel. Les résultats de leur étude prouvent que le capital humain affecte le capital innovation et le capital processus. Le capital innovation affecte le capital processus ce qui influe le capital client. Enfin, le capital client contribue à la performance.

Une étude similaire menée par James, Mark et Karma (2005) a révélé que le capital social et le management des connaissances aident les organisations à atteindre une performance sur le marché. Les résultats montrent également que les organisations ayant des niveaux élevés de capital social ont plus de capacités de gestion des connaissances que les autres organisations ayant de faibles niveaux de capital social.

Dans son étude réalisée sur la relation entre le capital immatériel et la performance économique dans les cabinets d'ingénierie-conseils de Taiwan, Huang et Hsueg (2010) ont déduit, à travers le questionnaire distribué à un échantillon de 101 cabinets, que le capital structurel et le capital relationnel impactent fortement la performance économique contrairement au capital humain qui a un faible impact sur la performance économique.

Ahmad (2011) s'est intéressée lui aussi à la relation le capital immatériel - performance économique dans les industries d'Iraq sur un échantillon de 320 managers. Les deux variables indépendantes, à savoir composantes du capital immatériel (capital humain, capital client, capital structurel et capital relationnel) et dépendante présentée par les indicateurs de performance économique (innovation, taux de développement de nouveaux produits, coûts de rétention et d'exploitation par le client, satisfaction du client) ont été analysées avec le logiciel SPSS. Les résultats confirment l'existence de corrélation positive entre ces deux variables.

Somme toute, la plupart des chercheurs qui se sont intéressés au capital immatériel sont d'accord sur le fait que le capital immatériel est une source d'avantage compétitif et de performance financière et économique supérieure (Chen et al., 2005 ; Maditinos et al., 2011 ; Dženopoljac et al., 2016 ; Zhang, 2017). Il faut toutefois souligner que le capital immatériel d'une entreprise doit être de « bonne qualité » pour qu'il soit source de performance durable (Peltoniemi et Vuori, 2005).

Conclusion

L'examen de la littérature est l'un des exercices les plus importants parce qu'il permet d'identifier les sujets de recherche qui n'ont pas été suffisamment étudiés, les approches qui doivent être abordées et les informations les plus récentes. Cet exercice permet aussi de déterminer, de décrire les approches théoriques du cadre conceptuel, d'examiner les approches méthodologiques et de découvrir de nouvelles pistes de recherche suggérées par les auteurs.

Ce travail nous a permis d'identifier et analyser la relation entre le capital immatériel et la performance à travers une revue de littérature systémique qualitative. Nous avons identifié les caractéristiques et les différences entre les différents travaux antérieurs par rapport à leur approche, théories, instruments de collecte de données et résultats obtenus.

L'analyse des différents travaux de recherche par la méta-analyse nous a permis de conclure que le capital immatériel et la performance sont deux domaines étroitement liés. Le capital immatériel est un facteur clé pour les entreprises pour améliorer leur compétitivité et réaliser

une performance durable. Tous les résultats des études empiriques que nous avons pu analyser génèrent des liens positifs entre le capital immatériel et la performance. Nous concluons que les entreprises devraient renforcer leur capital immatériel afin d'avoir de plus grandes possibilités d'améliorer leur performance, et par conséquent, acquérir un avantage concurrentiel.

En se basant sur ces conclusions, nous constatons que des recherches sur l'impact du capital immatériel sur la performance des entreprises marocaines ainsi que sur les pratiques du développement du capital immatériel s'imposent. Il serait en effet très pertinent de se pencher sur le cas du Maroc. La performance des entreprises marocaines dépend-t-elle de leur capital immatériel ? Est-ce que cette corrélation performance et valorisation du capital immatériel concerne toutes les entreprises ou bien quelques secteurs d'activités ?

BIBLIOGRAPHIE

Abdullah, D. F., & Sofian, S. (2012). The Relationship between Intellectual Capital and Corporate Performance. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 40(6), 537–541.

Abrahman, N. A., & Ramli, A. (2014). *Entrepreneurship Management, Competitive Advantage and Firm Performances in the Craft Industry: Concepts and Framework*. August.

Ahmad, S. (2011). The Relationship between Intellectual capital and Business Performance: An empirical study in Iraqi industry. *International Conference on Management and Artificial Intelligence*, 6, 104–109.

Amir, E., & Lev, B. (1996) Value-relevance of non-financial information: The wireless communications industry. *Journal of Accounting and Economics*, 3-30.

Barney (1991) - *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage.pdf*. (n.d.).

Bontis, N. (2001), "CKO Wanted – Evangelical Skills Necessary: A review of the Chief Knowledge Officer position", *Knowledge and Process Management*, Vol. 8 No. 1, , pp. 29-38.

Bontis, N. (1998), "Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models", *Management Decision*, Vol. 36.

Brooking, A. and Motta, E. (1996) "A taxonomy of intellectual capital and a methodology for auditing it", 17th Annual National Business Conference, McMaster University, Hamilton, Ontario, January 24-26,.

Cazavan-Jeny, A. (2003). *La reconnaissance des immatériels par la comptabilité et els marchés financiers: une étude des sociétés côtées françaises* (Doctoral Dissertation, Jouy-en-Josas, HEC)

Demartini, M. C., & Beretta, V (2019) "Intellectual capital and SMEs ' performance : A structured literature review", *Journal of Small Business Management*, 00(00), 1–45.

Edvinsson, L., & Malone, M. S. (1997) *Intellectual capital – Realizing your company's true value by finding its hidden roots*. New York, NY: Harper Business,.

Elsevier Masson, (2015) « Revue systématique et méta-analyse en médecine palliative », *Médecine Palliative : Soins de Support - Accompagnement - Éthique*, vol. 14, no 4,

ERREMANS, I. M. and ISAAC, R. G. (2004). The intellectual capital realization process: an application of the resource- based view of the firm. *Journal of Managerial Issues*,, 16(2): 217–231.

Fernstrom M, Tonkonogi M & Sahlin K. (2004) Effects of acute and chronic endurance exercise on mitochondrial uncoupling in human skeletal muscle. *J Physiol Vol 554*, pp755–763.

Harrison, S. and Sullivan, P.H. (2000) “Profiting from intellectual capital: learning from leading companies”, *Industrial and Commercial Training*, Vol 32, No 4, pp139-148.

Ittner, C. D., & Larcker, D. F. (1998), Are non-financial measures leading indicators of financial performance? An analysis of customer satisfaction. *Journal of Accounting Research*, 36, pp1-35.

Koenig, G. (2015). Stratégies politiques, avantage concurrentiel et performances. *Revue Française de Gestion*, 252(7), 89–108.

Marr, B. (2004), “Management consulting practice on intellectual capital: Editorial and introduction to special issue”, *Journal of Intellectual Capital*, Vol 6, No 4 , pp496-473.

MARTINS, M. M., LOPES, I. T. (2015), *Intellectual Capital and Profitability : A Firm Value Approach in the European Companies*, European Conference on Knowledge Management, Kidmore End, Academic Conferences International Limited.

Mayegle, F.-X., & Ngo Omam, F. D. (2015). Capital social du dirigeant et performance des entreprises : une étude quantitative auprès des PME du Cameroun. *Management & Avenir*, 75(1), 35.

Mohammad, H. S., & Bujang, I. (2019). Performance of Malaysian financial firms: An intellectual capital perspective using MVAIC model. *Asian Economic and Financial Review*, 9(7), 752–765.

Montalan, M.A., & Vincent, B. (2010a). Proposition d'un modèle d'évaluation du capital immatériel pour les organisations transversales à l'hôpital: le cas des Equipes Mobiles de Gériatrie (EMG). In *crises et nouvelles problématiques de la valeur* (pp. CD-ROM).

Mouritsen, J. and Larsen, T.H. (2005), The 2nd wave of knowledge management: the management control of knowledge resources through intellectual capital information, *Management Accounting Research*, 3, pp. 371-394.

Mulrow, C. D. (1994). Rationale for systematic reviews. *BMJ (Clinical Research Ed.)* 309(6954), 597-599.

Peltoniemi, M. and Vuori, E. (2005) "Competitive intelligence and coevolution within an organisation population", *Proceedings of The 6th European Conference on Knowledge Management (ECKM)* Limerick, Ireland,.

Roos, J., G. Roos, N. Dragonetti, and L. Edvinsson. (1997). "Intellectual Capital: Navigating the New Business Landscape". London: MacMillan Press,

Sánchez-Meca, J. y Botella. J. (2010). Revisiones sistemáticas y meta-análisis. *Herramientas para la práctica profesional. Papeles del Psicólogo*, 31 (1), 7-17.

Sogbossi Bocco, B. (2010). Perception de la notion de performance par les dirigeants de petites entreprises en Afrique. *La Revue Des Sciences de Gestion*, 241(1), 117.

Seviby, K.E. (1998) The intangible assets monitor', *Journal of Human Resource Costing and Accounting*, Vol. 2, No. 1,.

STEWART, T. A. 1999. Intellectual capital: the new wealth of organizations., Bantam Dell Pub Group.

Abdullah, D. F., & Sofian, S. (2012). The Relationship between Intellectual Capital and Corporate Performance. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 40(6), 537–541.

Abrahman, N. A., & Ramli, A. (2014). Entrepreneurship Management , Competitive Advantage and Firm Performances in the Craft Industry: Concepts and Framework Entrepreneurship Management , Competitive Advantage and Firm Performances in the Craft Industry : Concepts and Framework. August.

Ahmad, S. (2011). The Relationship between Intellectual capital and Business Performance: An empirical study in Iraqi industry. *International Conference on Management and Artificial Intelligence*, 6, 104–109.

Amir, E., & Lev, B. (1996) Value-relevance of non-financial information: The wireless communications industry. *Journal of Accounting and Economics*, 3-30.

Barney (1991) - Firm Resources and Sustained Competitive Advantage.pdf. (n.d.).

Bontis, N. (2001), "CKO Wanted – Evangelical Skills Necessary: A review of the Chief Knowledge Officer position", *Knowledge and Process Management*, Vol. 8 No. 1, , pp. 29-38.

Bontis, N. (1998), "Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models", *Management Decision*, Vol. 36.

Brooking, A. and Motta, E. (1996) "A taxonomy of intellectual capital and a methodology for auditing it", 17th Annual National Business Conference, McMaster University, Hamilton, Ontario, January 24-26,.

Cazavan-Jeny,A. (2003). La reconnaissance des immatériels par la comptabilité et els marchés financiers: une étude des sociétés c  t  es françaises (Doctoral Dissertation, Jouy-en-Josas,HEC)

Demartini, M. C., & Beretta, V (2019) "Intellectual capital and SMEs ’ performance : A structured literature review", Journal of Small Business Management, 00(00), 1–45.

Edvinsson, L., & Malone, M. S. (1997) Intellectual capital – Realizing your company’s true value by finding its hidden roots. New York, NY: Harper Business,.

Elsevier Masson, ((2015 « Revue systématique et m  ta-analyse en médecine palliative », Médecine Palliative : Soins de Support - Accompagnement -   thique, vol. 14, no 4,

ERREMANS, I. M. and ISAAC, R. G. (2004). The intellectual capital realization process: an application of the resource- based view of the firm. Journal of Managerial Issues,, 16(2): 217–231.

Fernstrom M, Tonkonogi M & Sahlin K. (2004)Effects of acute and chronic endurance exercise on mitochondrial uncoupling in human skeletal muscle. J Physiol Vol 554, pp755–763.

Harrison, S. and Sullivan, P.H. (2000) “Profiting from intellectual capital: learning from leading companies”, Industrial and Commercial Training, Vol 32, No 4, pp139-148.

Ittner, C. D., & Larcker, D. F. (1998), Are non-financial measures leading indicators of financial performance? An analysis of customer satisfaction. Journal of Accounting Research, 36, pp1-35.

Koenig, G. (2015). Stratégies politiques, avantage concurrentiel et performances. Revue Francaise de Gestion, 252(7), 89–108.

Marr, B. (2004), “Management consulting practice on intellectual capital: Editorial and introduction to special issue”, Journal of Intellectual Capital, Vol 6, No 4 , pp496-473.

MARTINS, M. M., LOPES, I. T. (2015), Intellectual Capital and Profitability : A Firm Value Approach in the European Companies, European Conference on Knowledge Management, Kidmore End, Academic Conferences International Limited.

Mayegle, F.-X., & Ngo Omam, F. D. (2015). Capital social du dirigeant et performance des entreprises : une étude quantitative auprès des PME du Cameroun. Management & Avenir, 75(1), 35.

Mohammad, H. S., & Bujang, I. (2019). Performance of Malaysian financial firms: An intellectual capital perspective using MVAIC model. Asian Economic and Financial Review, 9(7), 752–765.

Montalan,M.A,&Vincent,B(2010a). Proposition d'un modèle d'évaluation du capital immatériel pour les organisations transversales à l'hôpital:le cas des Equipes Mobiles de Gériatrie (EMG). In crises et nouvelles probl  matiques de la valeur (pp.CD-ROM).

Mouritsen, J. and Larsen, T.H. (2005), The 2nd wave of knowledge management: the management control of knowledge resources through intellectual capital information, *Management Accounting Research*, 3, pp. 371-394.

Mulrow, C. D. (1994). Rationale for systematic reviews. *BMJ (Clinical Research Ed.)* 309(6954), 597-599.

Peltoniemi, M. and Vuori, E. (2005) "Competitive intelligence and coevolution within an organisation population", *Proceedings of The 6th European Conference on Knowledge Management (ECKM)* Limerick, Ireland,.

Roos, J., G. Roos, N. Dragonetti, and L. Edvinsson. (1997). "Intellectual Capital: Navigating the New Business Landscape". London: MacMillan Press,

Sánchez-Meca, J. y Botella. J. (2010). Revisiones sistemáticas y meta-análisis. *Herramientas para la práctica profesional. Papeles del Psicólogo*, 31 (1), 7-17.

Sogbossi Bocco, B. (2010). Perception de la notion de performance par les dirigeants de petites entreprises en Afrique. *La Revue Des Sciences de Gestion*, 241(1), 117.

Seviby, K.E. (1998) The intangible assets monitor', *Journal of Human Resource Costing and Accounting*, Vol. 2, No. 1,.

STEWART, T. A. 1999. Intellectual capital: the new wealth of organizations., Bantam Dell Pub Group.

Stewart, T. (1997). Intellectual capital: the new wealth of organizations. New York, NY: Doubleday

Vance, C. M. (2012). The re-source-based view of the firm. *Journal of Management Inquiry*, 21(1), 124.

Wang, W. Y., & Chang, C. (2005) Intellectual capital and performance in causal models Evidence from the information technology industry in Taiwan. *Journal of Intellectual Capital*, Vol 6 No 2, , pp222- 236.

Wen-Ying Wang, Chingfu Chang, (2005) "Intellectual capital and performance in causal models: Evidence from the information technology industry in Taiwan", *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 6 Iss: 2, pp.222 – 236.

William, F., Gaetano, M., & Giuseppe, N. (2019). The impact of intellectual capital on firms financial performance and market value: Empirical evidence from Italian listed firms. *African Journal of Business Management*, 13(5), 147–159.

Yusliza, M. Y., Yong, J. Y., Tanveer, M. I., Ramayah, T., Noor Faezah, J., & Muhammad, Z. (2020). A structural model of the impact of green intellectual capital on sustainable performance. *Journal of Cleaner Production*, 249.