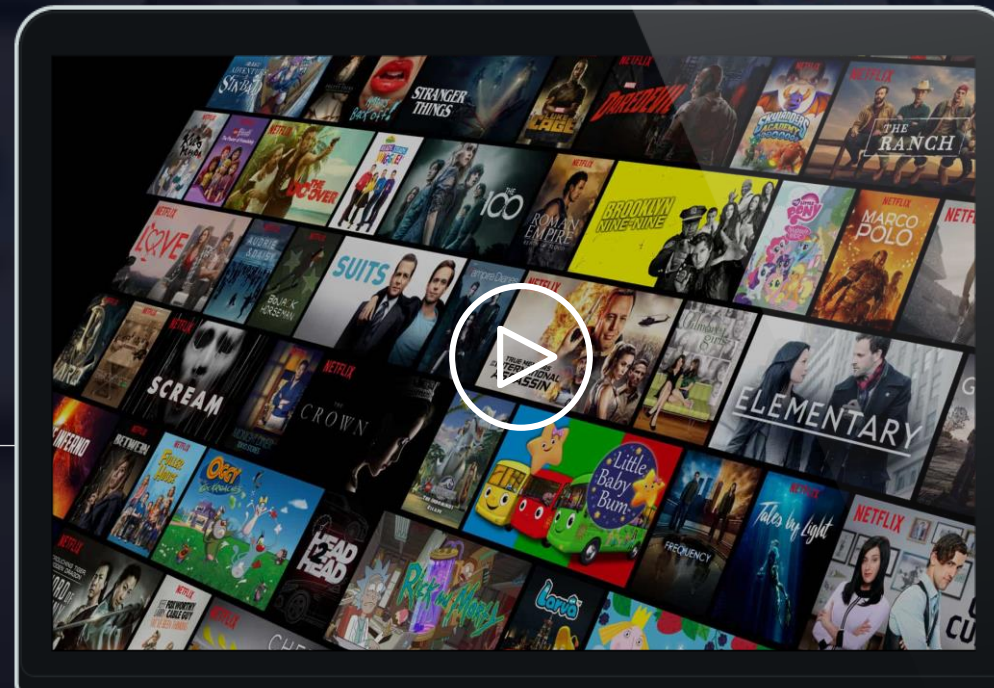


# ANALYSE FINANCIERE

# NETFLIX

Abidi Aymen



Exercices : 2016-2020

# Plan

1.Introduction de Netflix

2.Analyse Stratégique

3.Analyse de l'équilibre financier

4.Analyse des ratios financiers

# C'est quoi Netflix?

# NETFLIX

Netflix est une entreprise multinationale américaine créée à Scotts Valley en 1997 par Reed Hastings et Marc Randolph appartenant au secteur d'activité des industries créatives et spécialisée dans la distribution et l'exploitation d'œuvres cinématographiques et télévisuelles par le biais d'une plateforme de streaming en ligne.



# Modèle de Revenu actuel

# NETFLIX

La source primaire du revenu de Netflix est :

**Les abonnements des utilisateurs**

Standard ( \$14 ) et Premium ( \$18 )

**Netflix ne propose pas des publicités sur le site ni durant le contenu ( pas de placement de produit )**

- Même si il semble qu'il y a plein de placement de produit dans le contenu de Netflix, Il n'y a pas un échange d'argent.
- C'est une stratégie de marketing : Marketing Co-promotionnel. Exemple : son affaire avec Subway. Les sandwich de Subway sont placés agressivement dans les séries et en contre partie Subway fait la promotion de ces séries avec leurs propres moyens.

# Informations générales

203.67 Million utilisateurs

9,400 Employés

190 pays

17%

Industrie : **Services**

Secteur: **Media & Video on Demand**

Marché : Nasdaq Global Select Market

Indice principal : Nasdaq 100

Mnémonique : NFLX



# Actionnaires de la société

L'actionnariat majoritaire de Netflix est essentiellement constitué d'investisseurs institutionnels, de fonds de pension et de fonds d'investissements.



<b>Nombre total d'actions</b>	442 900 000
<b>Cours boursier</b>	\$512,18
<b>Capitalisation du Netflix sur le marché</b>	\$226 844 522 000

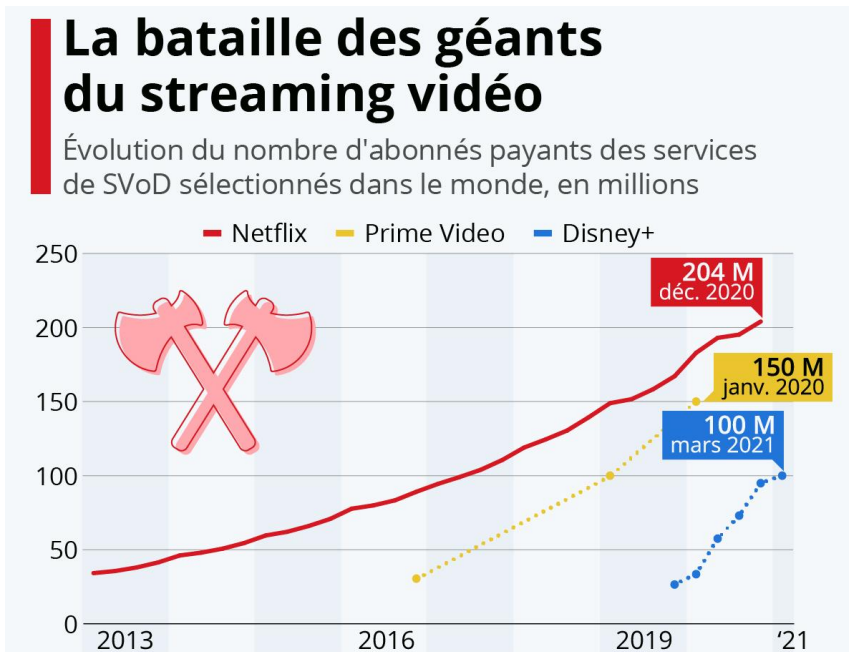
Nom	Actions	%
The Vanguard Group, Inc.	31 246 463	7,06%
Capital Research & Management Co. (Global Investors)	30 232 937	6,83%
T. Rowe Price Associates, Inc. (Investment Management)	19 430 884	4,39%
Fidelity Management & Research Co. LLC	18 901 742	4,27%
SSgA Funds Management, Inc.	16 050 207	3,62%
Capital Research & Management Co. (International Investors)	15 888 455	3,59%
Capital Research & Management Co. (World Investors)	13 698 696	3,09%
East Peak Advisors LLC	10 500 000	2,37%
BlackRock Fund Advisors	10 213 912	2,31%
Icahn Associates Holding LLC	9 883 482	2,23%



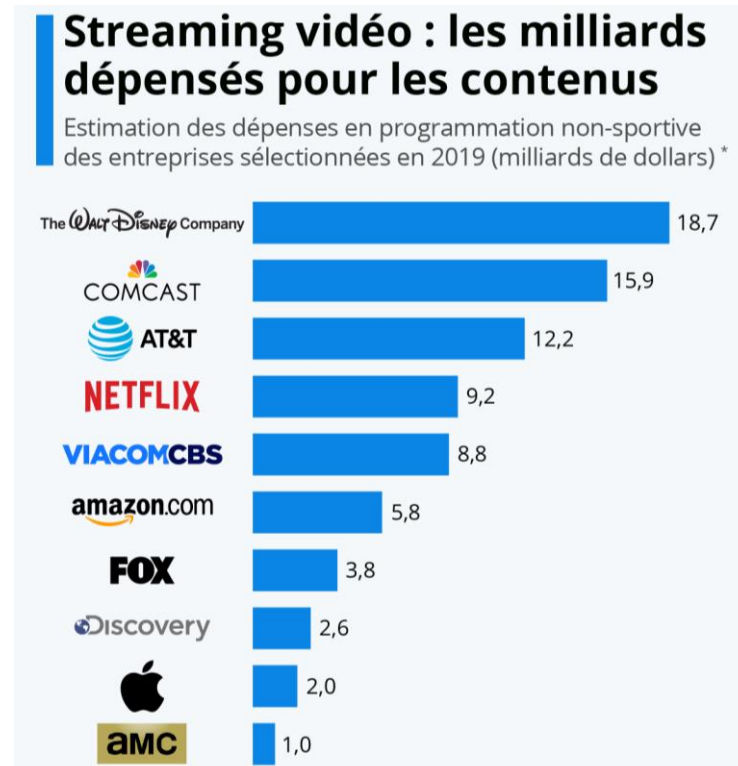
# Analyse du secteur d'activité

Le marché de la vidéo à la demande en streaming (VOD) comprend les sociétés habituelles de télévision par câble et par satellite, ainsi que les sociétés strictement VOD. Le marché est valorisé par les revenus du modèle d'abonnement, les abonnés payant une redevance pour consommer le contenu et générant des revenus de la publicité. **La taille du marché mondial de la VOD a été évaluée à 42,6 milliards de dollars en 2019.** L'Amérique du Nord est le plus grand marché du streaming, avec 39 % des recettes. Cette croissance peut être attribuée aux progrès de la technologie, qui rendent le service plus attrayant. Le cloud, par exemple, a permis de mettre à disposition davantage de contenu. La croissance devrait se ralentir à l'avenir en raison de la saturation accrue due à l'arrivée de nouveaux acteurs.

La région Asie-Pacifique connaît la plus forte croissance du marché. Cela est dû à la nature de l'accessibilité au streaming dans la région. Le marché devrait enregistrer un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 20,4 % entre 2020 et 2027, **la taille du marché mondial prévue en 2027 étant de 184,27 milliards de dollars.** Les répercussions du COVID-19 devraient donner un coup de fouet à court terme au marché.



NETFLIX



# PESTEL

P

- Conformité au droits d'auteur et avec les lois sur le contenu ( réglementation anti-piratage)
- Difficile à opérer en chine sans faire face au politiques du gouvernement
- Les systèmes fiscaux variant d'un pays à l'autre

E

- La volatilité des marches de change est un grand problème
- La croissance de l'économie impacte le pouvoir d'achat
- Un grand capital est nécessaire pour maintenir la présence sur le marché

S

- Les préférences des utilisateurs changent continuellement
- Le besoin d'attirer et comprendre plusieurs marchés avec des contextes culturels diversifiés
- Adoption continue de nouveaux segments avec le changement démographique ( plus de jeunes)

T

- Exigences relatives à la Vitesse et la capacité de l'internet
- Amélioration des techniques de compression pour un streaming de qualité avec moins de données
- Prendre en charge le contenu pertinent sur les différentes interfaces et appareils

E

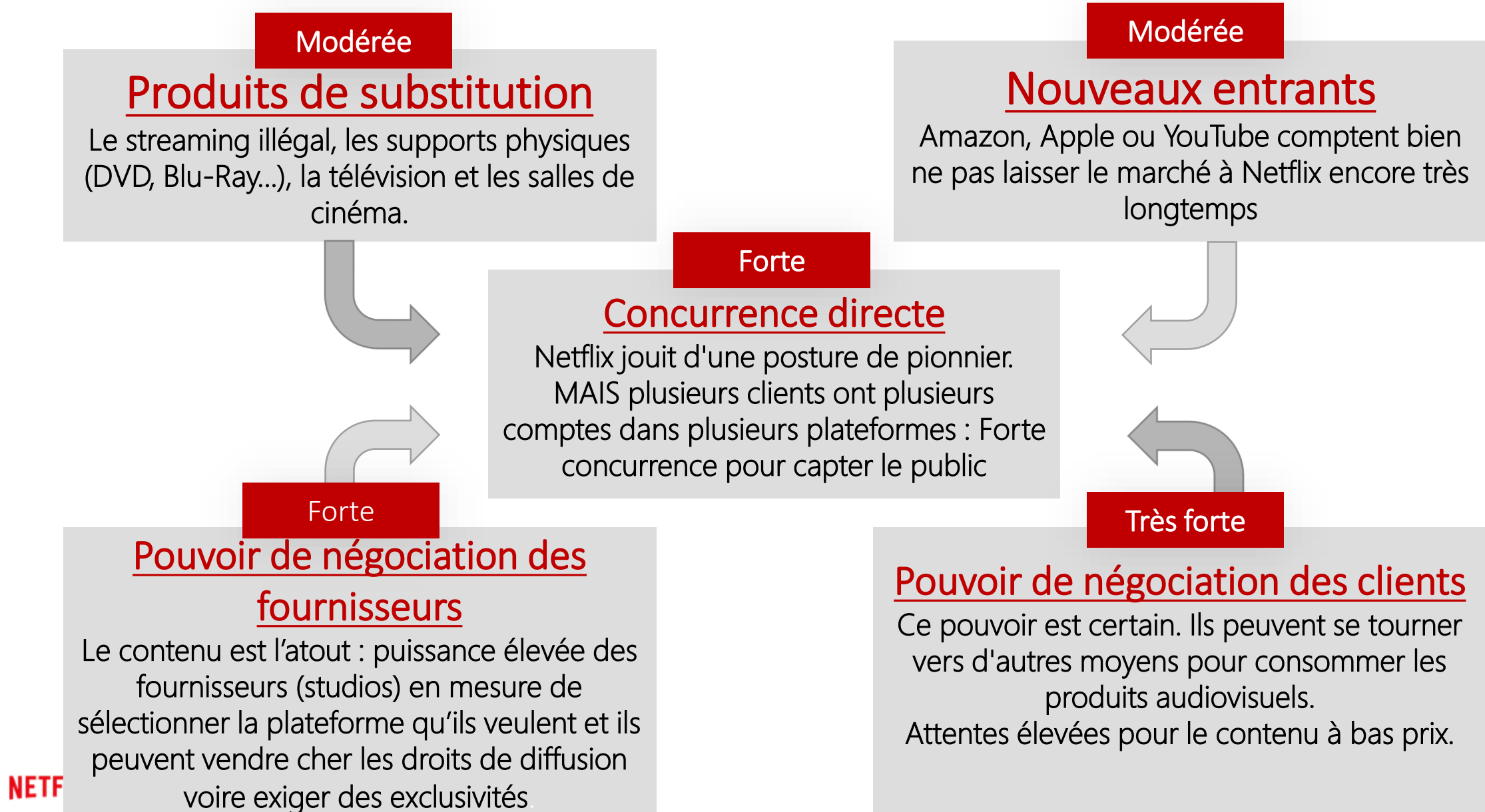
- Les concurrents utilisent les énergies renouvelables avec les bonnes pratiques
- Les lois affectent l'utilisation de l'énergie (Les objectifs de développement durable)
- Les attitudes socioculturelles à l'égard des énergies renouvelables

L

- Les cadres juridiques pour faire respecter les contrats avec les studios et les employés
- Les tarifs dans le secteur des services
- Les batailles juridiques contre les géoblocs
- Censure stricte sur les grands marchés (Chine)



# 5 Forces de Porter



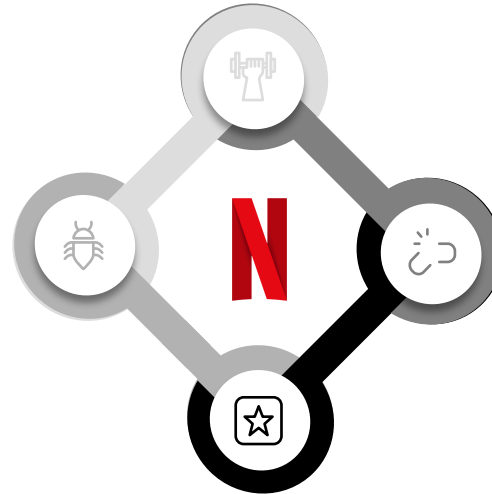
# SWOT

## STRENGTHS

- Avantage concurrentiel : le premier arrivé sur le marché de streaming (un pionnier dans l'industrie)
- Le plus grand site de streaming en-ligne
- Présence globale dans 190 pays
- Propose un contenu original et exclusive
- Focus sur l'innovation
- Haute reconnaissance de la marque

## THREATS

- Le piratage de contenu
- Coût croissant de la création de contenu
- Les revenus des marchés internationaux sont affectés par la volatilité des taux de change
- Une grande concurrence : Amazon Prime, Hulu, Disney+, YouTube et HBO Max
- Des pressions réglementaires croissantes
- Les studios ne proposent plus leurs contenus sur Netflix mais sur leurs plateformes : moins d'exclusivité



## WEAKNESSES

- Des charges d'exploitation très lourdes
- Les ressources financières sont fortes mais limitées par rapport la concurrence
- La dépendance sur le marché américain pour les revenus
- Dette à long terme importante
- Création du contenu que aucun veut regarder
- Faible fidélité à la marque
- Aucune conscience environnementale

## OPPORTUNITIES

- Les progrès technologiques (VR, AR) présentent de nouvelles sources de revenus et de Nouvelles façons de diffuser du contenu
- Proposer des prix plus compétitifs
- Pénétration accrue des marchés émergents comme l'inde et le Brésil
- Tirer parti des marchés de niche dans lesquels Netflix excelle (documentaires spéciaux)
- Enorme potentiel de revenus grâce aux publicités

# Vue globale du Bilan entre 2016 et 2020

La stratégie de Netflix est d'augmenter le nombre d'abonnés, ce qui a été initié par la production de plus de contenu original.

Ceci peut être observé d'année en année avec l'augmentation du total des actifs et des passifs.

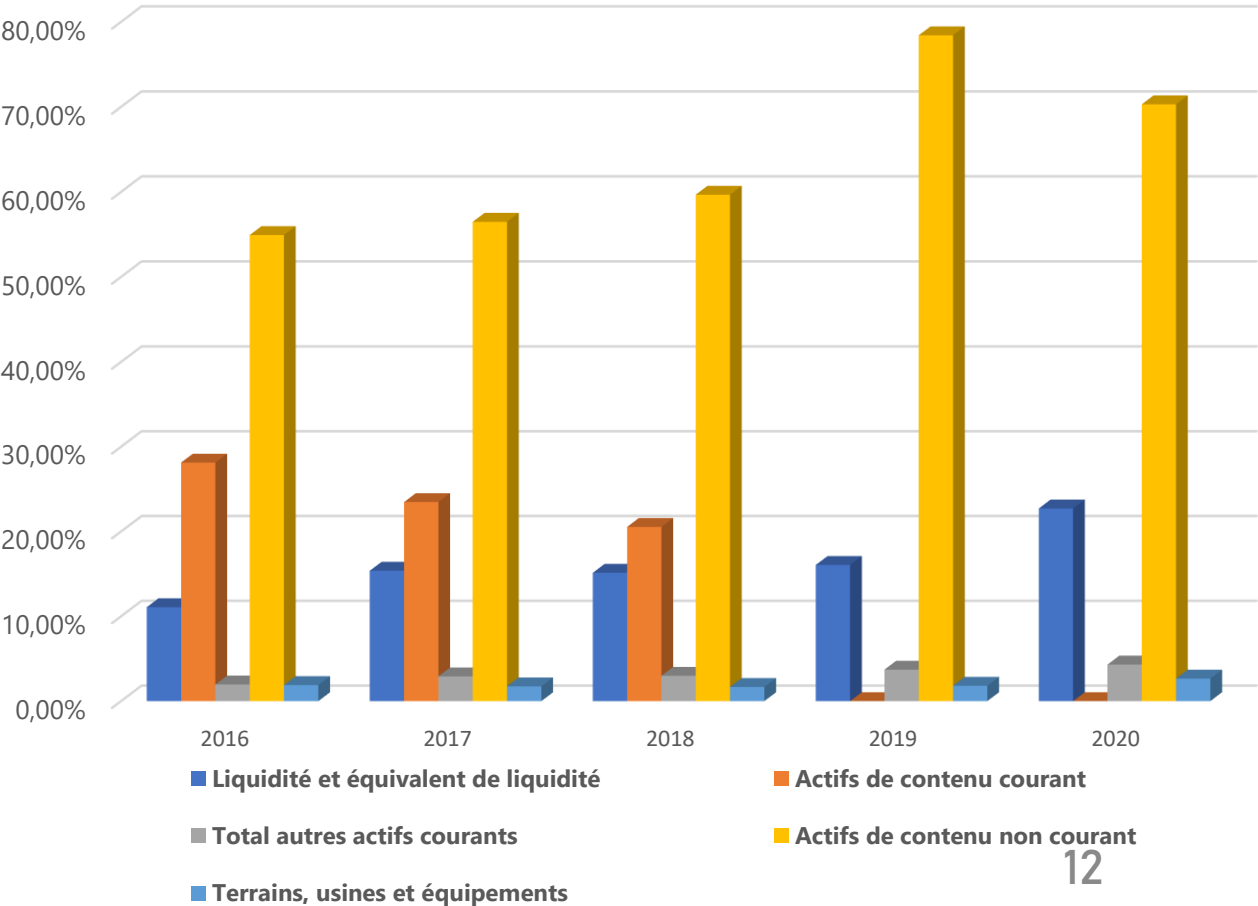
		2016	2017	2018	2019	2020
Actifs non courants	Actifs immobilisés	\$7 524 896 000	\$10 690 459 000	\$15 369 422 000	\$25 069 788 000	\$26 344 133 000
Actifs courants	Actifs courants d'exploitation	\$4 252 715 000	\$4 847 179 000	\$5 899 652 000	\$1 160 067 000	\$1 556 030 000
	Liquidité et équivalent de liquidité	\$1 467 576 000	\$2 822 795 000	\$3 794 483 000	\$5 018 437 000	\$8 205 550 000
Passifs non courants	Dettes et emprunts à long terme	\$6 320 153 000	\$9 964 474 000	\$14 248 315 000	\$19 537 859 000	\$20 409 334 000
Passifs courants	Dettes fournisseurs, comptes rattachés et cycle d'exploitation	\$4 586 657 000	\$5 466 312 000	\$6 487 320 000	\$6 855 696 000	\$7 305 907 000
	Concours bancaires : dettes financières	\$0	\$0	\$0	\$0	\$499 878 000
Capitaux propres		\$2 338 377 000	\$2 929 647 000	\$4 327 922 000	\$4 854 737 000	\$7 890 594 000

# Structure de l'actif de Netflix

Il y a eu globalement une augmentation de l'actif total, qui a doublé entre 2016 et 2020. Cette augmentation significative contribuera à de futures augmentations économiques. La liquidité et équivalent de liquidité a doublé de 11,08%(2016) à 22,73% (2020). Cette augmentation est une bonne indication de la solidité financière de l'entreprise. Le total des actifs courants a diminué de manière significative de 2018 à 2019. Cela est dû à le reclassement des actifs de contenu de l'actif courant à l'actif non courant. Ce qui a conduit à ce changement est l'augmentation contenu en streaming disponible sur Netflix, car ils génèrent des revenus à partir des abonnements, par opposition aux succès de titres spécifiques. Ceci explique la diminution des actifs courants en 2019. Le contenu non courant constitue la plus grande partie des actifs.

	2016	2017	2018	2019	2020
Actifs de contenu non courant	54,92%	56,49%	59,67%	78,42%	70,30%
Terrains, usines et équipements	1,89%	1,74%	1,67%	1,81%	2,66%
<b>Total des actifs non courants</b>	<b>56,81%</b>	<b>58,23%</b>	<b>61,34%</b>	<b>80,23%</b>	<b>72,96%</b>
Liquidité et équivalent de liquidité	11,08%	15,37%	15,13%	16,06%	22,73%
Placements à court terme	2,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Actifs de contenu courant	28,13%	23,48%	20,54%	0,00%	0,00%
Créances	0,00%	0,00%	1,45%	1,45%	1,69%
Charges constatées d'avance	0,00%	0,00%	0,71%	0,58%	0,56%
Autres	1,96%	2,92%	0,83%	1,68%	2,06%
<b>Total autres actifs courants</b>	<b>1,96%</b>	<b>2,92%</b>	<b>2,99%</b>	<b>3,71%</b>	<b>4,31%</b>
<b>Total actifs courants</b>	<b>43,19%</b>	<b>41,77%</b>	<b>38,66%</b>	<b>19,77%</b>	<b>27,04%</b>
<b>Total des actifs</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
Changement de l'actif total		38,62%	36,56%	24,63%	15,54%

Structure de l'actif

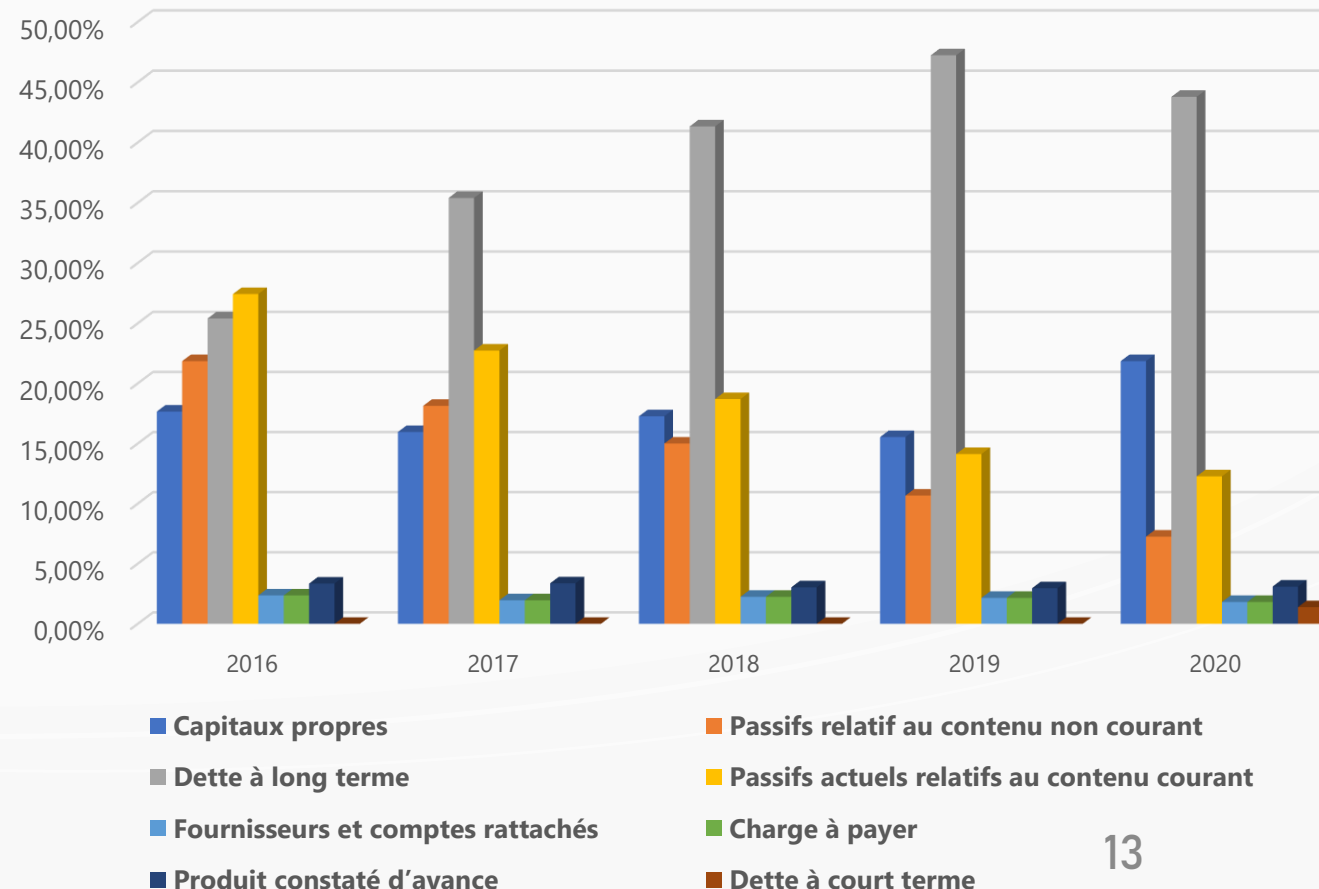


# Structure du Passif & Capitaux propres

Netflix continue d'avoir une dette à long terme élevée qui a continuellement augmentée depuis 2016 pour arriver à 47.23% du total des passifs en 2019 puis on constate une légère diminution à 43,79% en 2020 ( 15 billion \$ de dettes en 2020). Enfin, les capitaux propres des actionnaires ont également augmenté en 2019. Le total des capitaux propres est passé de 2.338 billion en 2016 à 7.890 en 2020 ( 21.85% des passifs en 2020 ). L'augmentation des capitaux propres est dû à la faible distribution des dividendes (résultats reportés en augmentation) d'où la stratégie de l'entreprise est d'investir et d'agrandir l'entreprise sans distribuer des dividendes pour rémunérer les actionnaires jusqu'à maintenant.

	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Capitaux propres</b>	<b>17,65%</b>	<b>15,96%</b>	<b>17,27%</b>	<b>15,54%</b>	<b>21,85%</b>
Passifs relatif au contenu non courant	21,85%	18,14%	15,00%	10,67%	7,25%
Dette à long terme	25,40%	35,40%	41,34%	47,23%	43,79%
Other non-current liabilities	0,46%	0,74%	0,52%	4,62%	5,49%
<b>Total Passif Non Courant</b>	<b>47,72%</b>	<b>54,27%</b>	<b>56,85%</b>	<b>62,52%</b>	<b>56,53%</b>
Passifs actuels relatifs au contenu courant	27,43%	22,73%	18,70%	14,12%	12,27%
Fournisseurs et comptes rattachés	2,36%	1,96%	2,25%	2,16%	1,82%
Charge à payer	2,36%	1,96%	2,25%	2,16%	1,82%
Produit constaté d'avance	3,35%	3,37%	3,04%	2,96%	3,10%
Dette à court terme	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,38%
<b>Total Passif courant</b>	<b>34,63%</b>	<b>29,77%</b>	<b>25,88%</b>	<b>21,94%</b>	<b>21,62%</b>
<b>Total Passif</b>	<b>82,35%</b>	<b>84,04%</b>	<b>82,73%</b>	<b>84,46%</b>	<b>78,15%</b>
<b>Total Capitaux propres et passif</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Strcuture du Passif & CP



# Analyse de l'équilibre financier

Entre 2016 et 2018, le fond de roulement est positive et croissant. En effet il a triplé de 1,1 billion \$ en 2016 jusqu'à 3,2 billions \$ en 2018. En 2019 il y'a eu une grande chute de fond de roulement qui a devenu négative ( -677 millions \$ ). Ceci est dû à la reclassement de « actifs de contenu » des actifs courants aux actifs non courants et non pas à une détérioration des capitaux permanents. Il a augmenté en 2020 une autre fois pour devenir positif ( 1,9 billions \$ ).

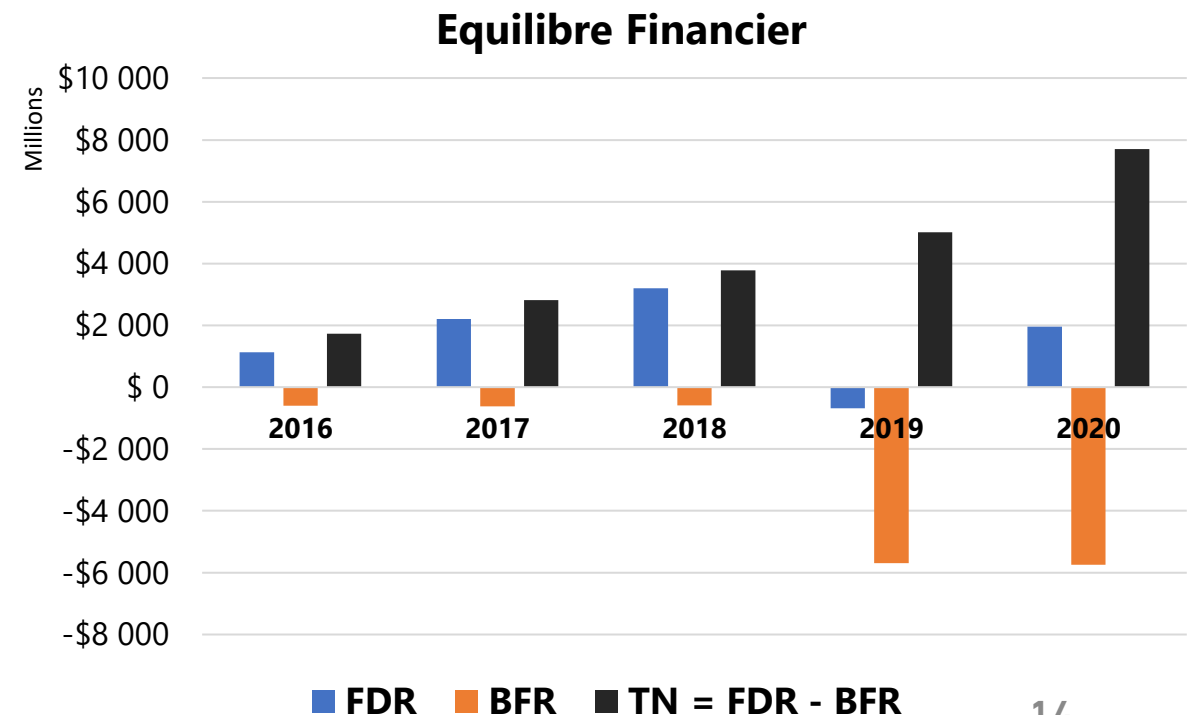
**En somme, les capitaux et les emprunts à long terme permettent de financer les actifs immobilisés de l'entreprise.**

Le besoin en fonds de roulement entre 2016 et 2020 est négative et en train d'augmenter ( en valeur absolue ), ceci est due que Netflix est une entreprise B2C (les clients payent d'avance pour les services de l'entreprise et donc les créances clients sont quasiment nulles). On est ici dans un cas de dégagement de fonds de roulement.

Par suite , on a une trésorerie nette positive pendant les derniers 5 ans . Cela signifie que les ressources stables sont suffisantes pour financer le cycle d'exploitation .

**Ainsi l'entreprise est en bonne santé financière et dispose de suffisamment d'argent pour être capable d'honorer ses dettes de court terme et financer le cycle d'exploitation.**

	FDR	BFR	TN = FDR - BFR
2016	\$1 133 634 000	-\$600 148 000	\$1 733 782 000
2017	\$2 203 662 000	-\$619 133 000	\$2 822 795 000
2018	\$3 197 002 000	-\$587 668 000	\$3 784 670 000
2019	-\$677 192 000	-\$5 695 629 000	\$5 018 437 000
2020	\$1 955 795 000	-\$5 749 877 000	\$7 705 672 000





# Analyse de l'équilibre financier

Les résultats de fonds de roulement et des besoins en fonds de roulement sont plutôt positifs pour le compte de Netflix. La diminution de FDR en jours de CA en 2019 et 2020 est due à la décision du reclassement du contenu. Par contre, on voit que le BFR ( plutôt DFR dans notre cas ) en jours de CA à augmenté en 2019 et 2020 ( en valeur absolue ).

Comparée au résultat du géant médiatique Walt Disney Co. , Netflix est beaucoup plus performante durant les derniers 5 ans et possède des valeurs plus sains.

	2016	2017	2018	2019	2020
Evolution du FDR	46,21	67,85	72,87	-12,09	28,17
Evolution du FDR (Cas de Walt Disney Co.)	0,80	-31,69	-13,07	-63,03	-3,45
Evolution du BFR	-24,47	-19,06	-13,39	-101,73	-82,81
Evolution du BFR (Cas de Walt Disney Co.)	-5,17	-10,13	-8,45	1,15	-19,71

# Exploitation de l'entreprise

Conformément au BFR négatif, on constate que les clients payent pour le service de Netflix d'avance ou avec un délais d'une semaine alors que les crédits des fournisseurs sont payées après plus qu'un mois ( après 41 jours en 2020 )

	2016	2017	2018	2019	2020
Crédit clients (en jours)	0,00	0,00	8,27	8,12	8,80
Crédit fournisseurs ( en jours )	30,48	31,71	37,58	43,91	41,44

# Analyse du résultat

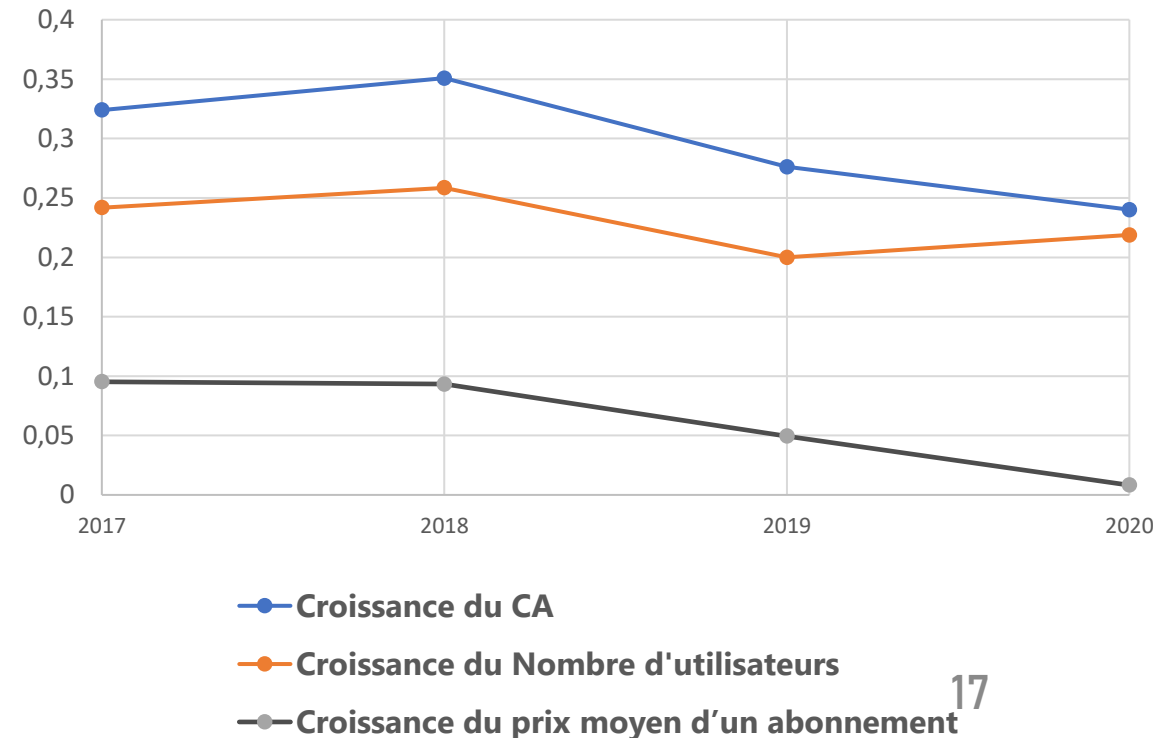
Netflix génère de l'argent principalement avec la vente des abonnements à leurs utilisateurs. Ainsi son Chiffre d'Affaires dépend du nombre d'utilisateurs et le prix d'un abonnement. Malgré L'entreprise à doublé le nombre de ses utilisateurs de 89,09 Millions en 2016 jusqu'à 203,66 millions en 2020 : une augmentation avec un taux de croissance moyen de 22,98%.

les confinements partout dans le monde durant 2020 qui ont augmenté la demande sur le marché de VOD ( video on demand), le taux de croissance du nombre d'utilisateurs de Netflix était inférieur à celui pendant 2017 et 2018. Ceci est dû à l'entrée de nouveaux concurrents pendant 2020 notamment Disney+ et Apple TV+. On trouve aussi que le prix d'un abonnement avait une augmentation très légère en 2020 par rapport les années précédentes ( 0,83% en 2020 contre 4,95% en 2019). Ceci est dû à la stratégie de Netflix pour fidéliser leur clientèle pendant la crise du covid-19 qui a détériorer leur pouvoir d'achat et qui peuvent annuler leurs abonnements si les prix augmentent d'un taux élevé.

Par suite on remarque que le chiffre d'affaire a triplé entre 2016 et 2020 de 8,8 billion \$ à 25 billion \$. Mais le taux de croissance en 2020 était plus faible qu'en 2017 et 2018.

	2016	2017	2018	2019	2020
Chiffre d'affaire ( en million \$)	8 831	11 693	15 794	20 156	24 996
Croissance du CA	--	32,41%	35,08%	27,62%	24,01%
Nombre d'utilisateurs ( en million )	89,09	110,64	139,25	167,09	203,66
Croissance du Nombre d'utilisateurs	--	24,19%	25,86%	19,99%	21,89%
Prix moyen d'un abonnement	\$8,61	\$9,43	\$10,31	\$10,82	\$10,91
Croissance du prix moyen d'un abonnement	--	9,52%	9,33%	4,95%	0,83%

Taux de croissance de Netflix ( en %)



# Analyse du résultat

**Les charges exploitation :** Elles sont en constante augmentation. En 2020, elle a augmenté de 22,8% : un taux qui reste inférieur à la croissance du CA (24,01%). Elles contiennent les dépenses liées à l'acquisition, à l'octroi de licences et à la production de contenu en continu, coûts de livraison du contenu. Dû à l'arrêt de la production pendant des mois, les coûts de production ont diminué pendant les premiers 6 mois de 2020 d'où le taux de croissance des charges d'exploitation en 2020 était plus faible qu'en les années précédentes.

	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Charges d'exploitation</b>	\$6 029 901 000	\$7 659 666 000	\$9 967 538 000	\$12 440 213 000	\$15 276 319 000
<b>Croissance des charges d'exploitation</b>	--	27,03%	30,13%	24,81%	22,80%

**Les charges de personnel :** Netflix a doublé le nombre de ses employés de 4700 en 2016 jusqu'à 9400 en 2020 et dans un environnement compétitif où les entreprises de tech cherchent à retenir leurs talents de programmation par une augmentation des salaires et des bénéfices, les charges de personnel ont triplé entre 2016 et 2020. Pour ce qui est de la maîtrise des coûts du personnel, la part de la valeur ajoutée consacrée à la rémunération du facteur travail est inférieure à 7%, d'où un bon contrôle de ces charges.

	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Les charges de personnel</b>	\$315 663 000	\$431 043 000	\$630 294 000	\$914 369 000	\$1 076 486 000
<b>Croissance des charges de personnel</b>	--	36,55%	46,23%	45,07%	17,73%
<b>Charges de personnel /VA</b>	5,62%	5,77%	6,39%	7,02%	6,32%

**Excédent brut d'exploitation :** l'EBE est en constante augmentation, en effet il a triplé en 5 ans : de 5,2 billion \$ en 2016 jusqu'à 15,5 billion \$ en 2020.

	2016	2017	2018	2019	2020
<b>L'excédent brut d'exploitation</b>	\$5 225 819 000	\$7 108 407 000	\$9 220 471 000	\$11 924 080 000	\$15 507 911 000
<b>Croissance de l'excédent brut d'exploitation</b>	--	36,02%	29,71%	29,32%	30,06%

# Analyse du résultat

**Charges financières** : On trouve une augmentation exponentielle entre 2016 et 2020 des charges financiers ( 13x ). Les charges financières ont augmenté de 155,7% entre 2020 et 2019. Cette augmentation est dû principalement à l'augmentation des charges d'intérêts ( une grande augmentation du dette à long terme )

	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Charges financiers</b>	\$119 286 000	\$353 358 000	\$378 768 000	\$542 023 000	\$1 385 940 000
<b>Croissance des charges financiers</b>	--	196,23%	7,19%	43,10%	155,70%

**Bénéfice Net** : On constate que le bénéfice net est en train d'augmenter d'une façon exponentielle aussi ( 15x entre 2016 et 2020 ). Ceci démontre que Netflix est en train de produire son service plus efficacement d'où une augmentation de la rentabilité où les ventes ont été supérieures à toutes les dépenses de l'année.

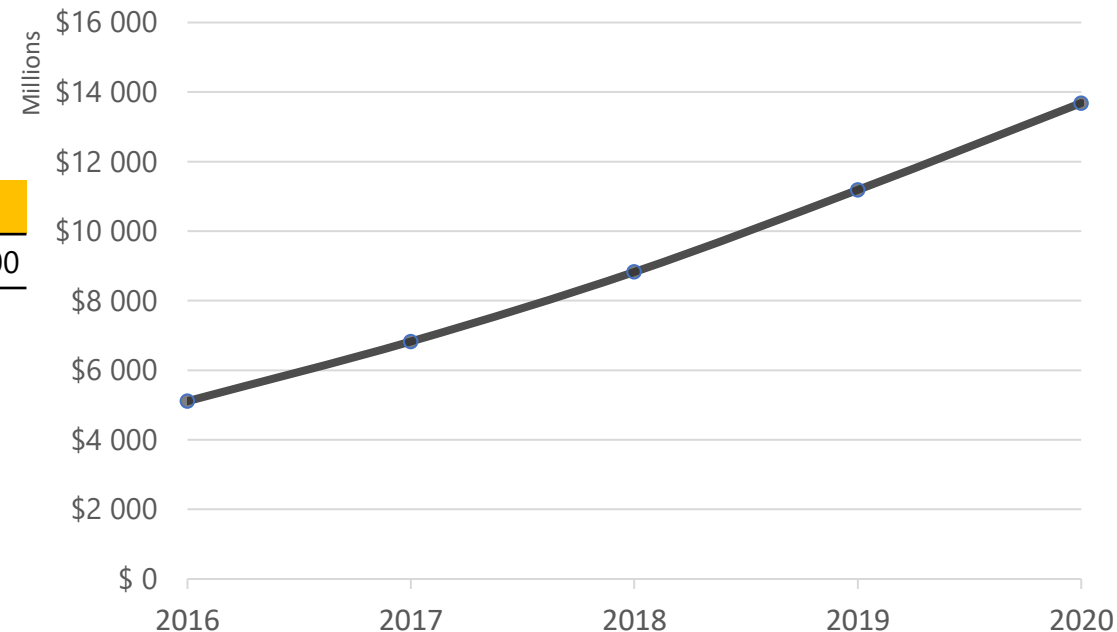
	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Bénéfice Net</b>	\$186 678 000	\$558 929 000	\$1 211 242 000	\$1 866 916 000	\$2 761 395 000
<b>Croissance du bénéfice net</b>	--	199,41%	116,71%	54,13%	47,91%

# Analyse du résultat : Capacité d'autofinancement

Netflix dégage une capacité d'autofinancement en constante augmentation (taux d'augmentation en 2020 est 22,32%). Le CAF à augmenté de 5,1 billion \$ en 2016 jusqu'à 13,7 billion \$ en 2020.

Dès 2016, les activités de Netflix dégagent des ressources internes suffisantes pouvant servir à rembourser les emprunts et à autofinancer sa croissance.

CAF



	2016	2017	2018	2019	2020
CAF	\$5 111 656 000	\$6 828 657 000	\$8 826 487 000	\$11 186 742 000	\$13 684 017 000
Croissance du CAF	--	33,59%	29,26%	26,74%	22,32%



# Analyse de la liquidité

Dans l'ensemble, le ratio de liquidité générale de Netflix est resté supérieur à 1, jusqu'à l'exercice de 2019, où il est tombé à 0,9 puis il a augmenté encore une fois à 1.25.

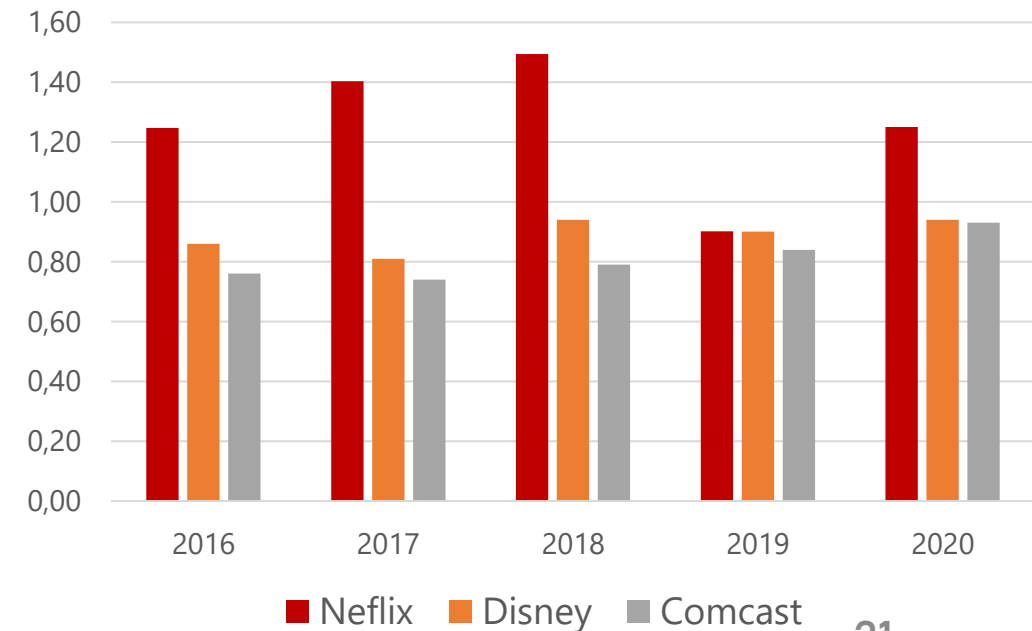
La chute soudaine peut s'expliquer par la variation des actifs, car la trésorerie et les équivalents de trésorerie ont augmenté, mais les actifs de contenu courants ont été reclassés dans l'exercice de 2019 et ne figurent plus dans les actifs de contenu non courants. On peut considérer qu'un ratio de liquidité légèrement inférieur à 1 comme acceptable, car l'entreprise reçoit des versements mensuels de la part des abonnés, ce qui devrait garantir la liquidité financière.

Le ratio de la société est supérieur à 1 en 2020 ( 1,25 ), cela signifie que les actifs à court terme de Netflix sont très liquides et que ses actifs sont nettement supérieurs à ses passifs. Netflix serait en mesure de rembourser toute dette à court terme qui viendrait à échéance.

Netflix, comparé à ses concurrents ( on a pris ici Walt Disney Co. et Comcast qui sont deux géant médiatiques américaines ), a un ratio courant plus sain.

Ratio de Liquidité générale	2016	2017	2018	2019	2020
Netflix	1,25	1,40	1,49	0,90	1,25
Disney	0,86	0,81	0,94	0,9	0,94
Comcast	0,76	0,74	0,79	0,84	0,93

Ratio de Liquidité Générale



# Analyse de la solvabilité

Le ratio d'endettement indique que Netflix utilise agressivement la dette, comme le démontrent les ratios obscènement élevés ( 206,69% en 2020 , 304,02% en 2019). Cela renforce l'idée que Netflix, actuellement en pleine expansion et en pleine croissance, finance cette expansion par les dettes, ce qui signifie qu'elle dépendrait fortement de financements extérieurs pour les nombreux projets et contenus qu'elle cherche à créer. Le fait que l'entreprise s'endette énormément, environ **300 %** par rapport à la valeur de ses actions, réaffirme que si l'entreprise se développe effectivement, elle s'expose à des risques incroyablement élevés. **La baisse de 304,02% jusqu'à 206,69% entre 2019 et 2020 est un excellent signe que l'entreprise s'éloigne de sa stratégie de financement efficace, mais risquée.**

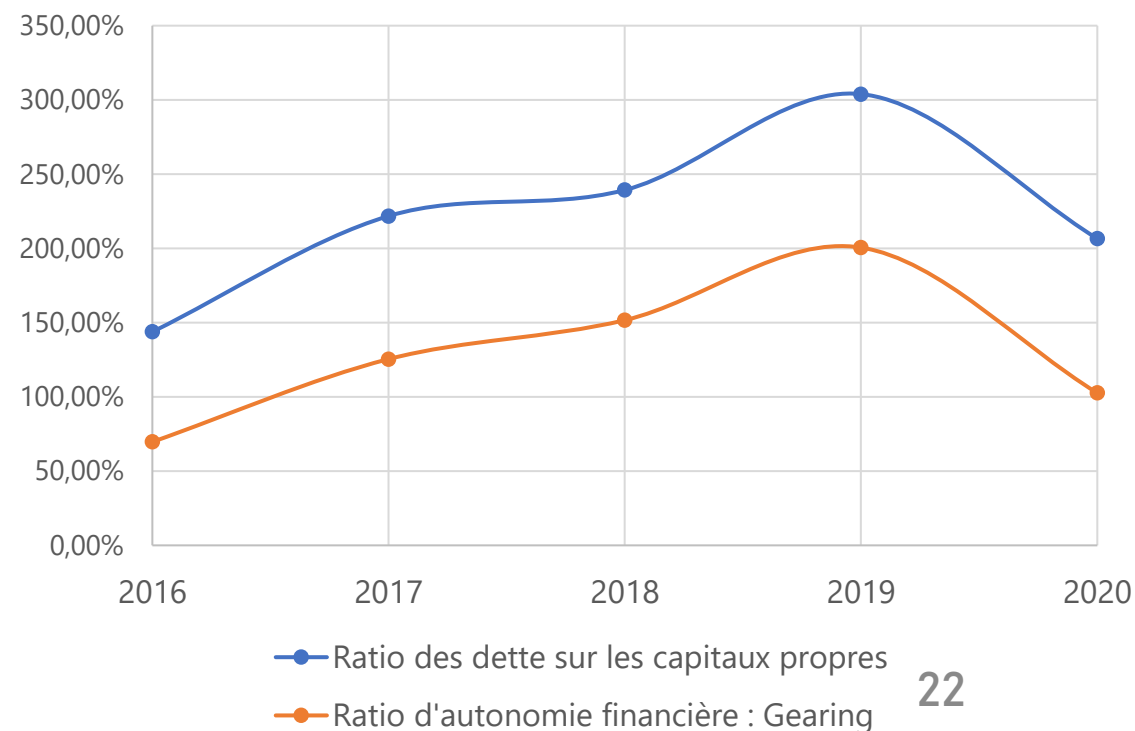
De même le ratio d'autonomie financière est très élevée ( dépasse 125% depuis 2017 allant jusqu'à **200,65%** en 2019 mais qui a diminué en 2020 à 102,7%) traduit un recours trop important à l'emprunt.

Depuis 2017 , le ratio de capacité de remboursement est supérieure à 67% ( arrive jusqu'à **131.94%** en 2019 puis diminue à 115,53% en 2020) . Ce qui révèle un excès d'endettement, dans la mesure où l'entreprise doit figer une trop grande part de sa CAF pour le remboursement d'emprunts.

Le poids des charges financières augmentent aussi de 2,4% en 2018 jusqu'à 5,54% en 2020 .

	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Ratio des dette sur les capitaux propres</b>	143,87%	221,85%	239,38%	304,02%	206,69%
<b>Ratio d'autonomie financière : Gearing</b>	69,73%	125,50%	151,70%	200,65%	102,70%
<b>Capacité de remboursement</b>	65,82%	95,18%	117,37%	131,94%	115,53%
<b>Poids des charges financières</b>	1,35%	3,02%	2,40%	2,69%	5,54%

**Ratios de solvabilité**



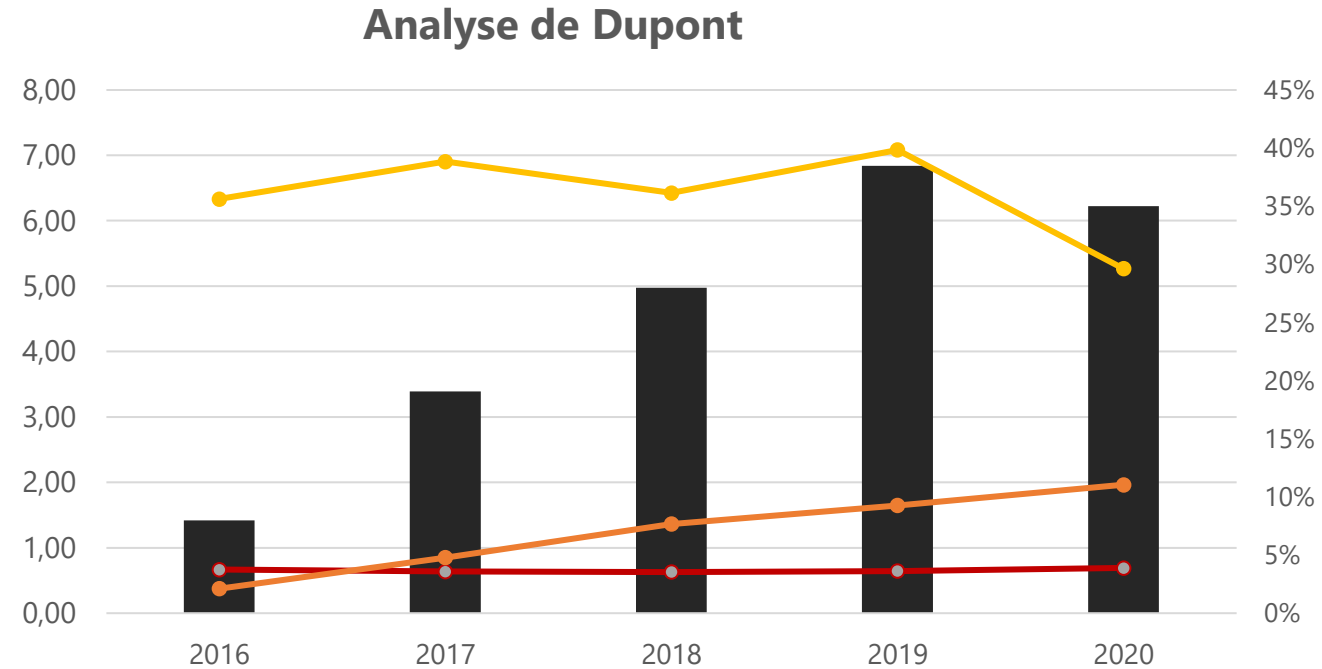
# Analyse de la Rentabilité : Analyse de Dupont

Le taux de marge d'exploitation est presque constant en tournant autour de 60% en 2016 à 2020.

On peut constater grâce à la décomposition de Dupont que l'amélioration des résultats est dû à l'amélioration de la marge nette de Netflix qui est en constante augmentation de 7,67% en 2018 jusqu'à 9,26% en 2019 et jusqu'à 11,05% en 2020. On remarque aussi une diminution du coefficient d'endettement en 2020 (6,44 en 2019 diminue jusqu'à 4,58). La rotation de l'actif est presque constante pendant les 5 derniers avec une légère augmentation en 2019 et 2020 (assez proche des valeurs du secteur des médias : 0,63 en 2020)

	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Taux de marge d'exploitation</b>	59,18%	60,79%	58,38%	59,16%	62,04%

	Taux de marge nette	x Ratio de Rotation de l'actif	x Coefficient d'endettement	= Rentabilité Financière
<b>2016</b>	2,11%	0,67	5,66	<b>7,98%</b>
<b>2017</b>	4,78%	0,64	6,27	<b>19,08%</b>
<b>2018</b>	7,67%	0,63	5,79	<b>27,99%</b>
<b>2019</b>	9,26%	0,65	6,44	<b>38,46%</b>
<b>2020</b>	11,05%	0,69	4,58	<b>35,00%</b>



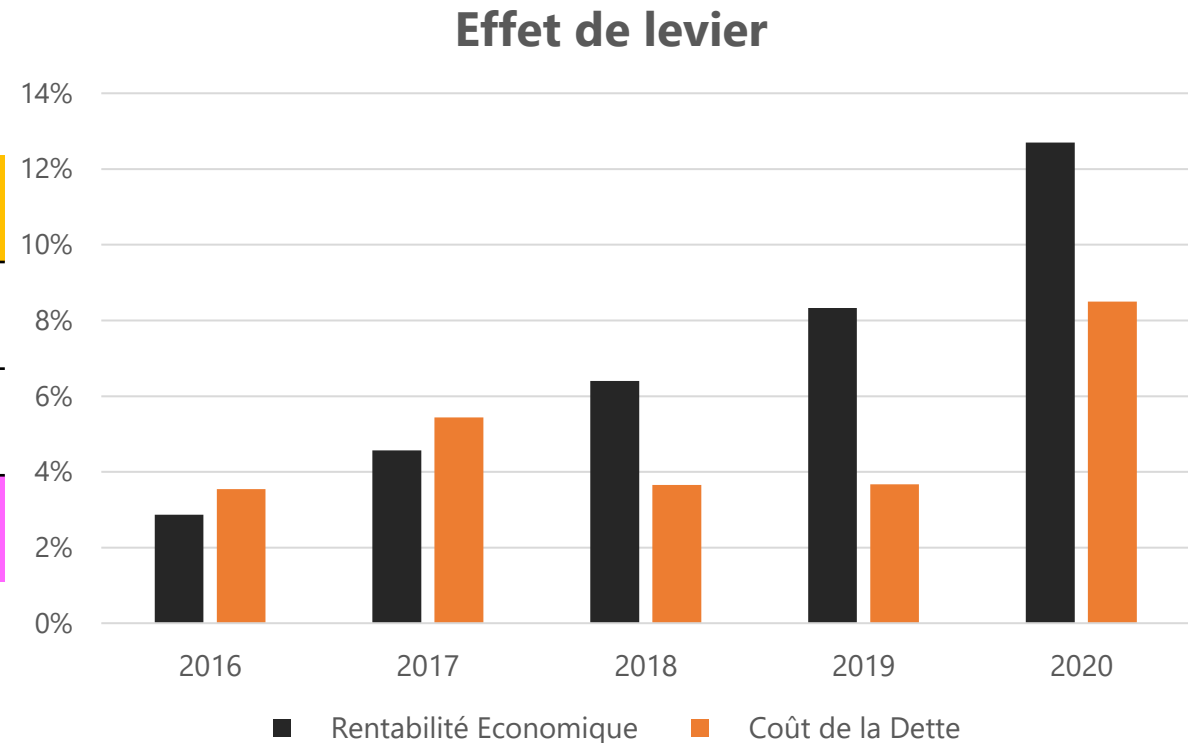
■ Rentabilité Financière = ● Ratio de Rotation de l'actif x ● Coefficient d'endettement x ● Taux de marge nette

# Analyse de la Rentabilité : Effet de levier

En 2016 et 2017 , Netflix a un effet de levier négatif qui l'oblige à baisser son endettement en vue d'améliorer sa rentabilité financière.

Mais à partir de 2018 Netflix, a un effet de levier positif qui justifie le recours des dirigeants aux emprunts à long terme pour financer leurs projets d'expansions et création du contenu original ce qui aide à attirer plus d'utilisateurs.

	2016	2017	2018	2019	2020
Rentabilité Economique	2,87%	4,57%	6,40%	8,33%	12,70%
Coût de la Dette	3,55%	5,44%	3,66%	3,67%	8,50%
Effet de levier	Négatif	Négatif	Positif	Positif	Positif



# Résumé : Structure du bilan et endettement

## Points forts

- Bonne solvabilité à court terme : Netflix a un ratio de liquidité élevé
- Une capacité de remboursement inférieur à 2 fois la capacité d'autofinancement CAF
- Entreprise de plus en plus capitalisée

## Points faibles

- Un ratio d'autonomie financière supérieur à 100%
- Dépendance financière : endettement élevé et charges financières importantes qui augmentent d'une année à une autre.
- Frais de personnel important qui augmente plus rapidement que le nombre d'employés

## Recommandations

- Netflix ne doit pas ajouter plus de dette à son 20 billion\$ de dettes à long terme pour préparer son éventuel remboursement . Doù elle doit réduire ses dépenses sur le contenu à long terme.
- Netflix peut remplacer une partie du financement qui vient des dettes avec un revenu d'ajout des publicités non gênantes sur l'interface de son plateforme de même manière que son compétiteur YouTube.

**Mais la situation est délicate** : bien qu'elle doive réduire ses dépenses de contenu à long terme pour augmenter ses flux de trésorerie, cela pourrait s'avérer délicat, car la croissance des abonnés pourrait ralentir (voire décliner) si elle ne continue pas à mettre à jour sa bibliothèque au même rythme ou si l'expérience des utilisateurs se dégrade, compte tenu de la concurrence dans le domaine du streaming.

# Résumé : Fonds de roulement et trésorerie

## Points forts

- Equilibre financier assuré par une trésorerie nette positive
  - Fond de roulement positif
  - Besoin en fond de roulement négatif
- Bonne gestion du besoin en fonds de roulement qui augmente ( en valeur absolue ) chaque année
- Un excédent de trésorerie permettant de faire face au service de la dette et augmenter l'investissement dans les futures projets de l'entreprise

## Points faibles

- Fond de roulement faible pendant 2020 par rapport aux années 2016, 2017 et 2018

## Recommandations

- Continuer à investir l'excédent de trésorerie dans des projets pertinents qui permettraient à Netflix d'être compétitif avec les nouvelles plateformes qui sont plus aisée financièrement ( Plus précisément Disney+ )



# Résumé : Exploitation et rentabilité

## Points forts

- Le chiffre d'affaire et le bénéfice net augmentent continuellement
- Capacité d'autofinancement positive et qui augmentent avec un taux élevé
- La rentabilité financière et la rentabilité économique sont en constante amélioration depuis 5 ans
- La marge nette et la marge brute sont en constante amélioration sur les 5 dernières années
- Rotation de l'actif conforme aux standards du secteur des médias
- Effet de levier positive sur les 3 dernières années

## Points faibles

- Charges financières augmentent continuellement
- Coefficient d'endettement assez important

## Recommandations

L'entreprise doit être plus stratégique dans le choix des futures projets qui ont le potentiel d'attirer plus d'utilisateurs (la création du contenu et l'achat de licence). Lorsque l'entreprise obtient une licence ou crée un élément de contenu donné, ce coût est fixe, quel que soit le nombre d'abonnés de l'entreprise ou le nombre de fois que ce contenu est regardé. Cela signifie que les abonnés supplémentaires ont des marges bénéficiaires sous-jacentes très élevées.

# Fin

