

Jean-Christophe PIC et Philippe MURAT

LA FINANCE

pas à pas



Pour l'entrepreneur, le créateur d'entreprise...



Piloter le compte de résultat, les marges et ratios clés



Maîtriser le bilan, le besoin en fond de roulement...



Convaincre les financeurs avec un business plan efficace



Dégager du cash, améliorer sa trésorerie



Vuibert
prati**que**

Sommaire

Introduction	7
---------------------------	----------

Chapitre 1 — Évaluer votre rentabilité par le compte de résultat9

1. Mesurer le résultat de votre entreprise	9
2. Évaluer l'activité réalisée par votre entreprise	11
<i>A. Le chiffre d'affaires</i>	<i>11</i>
<i>B. La production de l'exercice</i>	<i>14</i>
3. Maîtriser les coûts	16
<i>A. Les coûts d'achat et la marge brute</i>	<i>17</i>
<i>B. Les charges externes et la valeur ajoutée</i>	<i>22</i>
<i>C. Le coût des ressources humaines et l'EBE (Ebitda)</i>	<i>24</i>
<i>D. Le coût d'usage des investissements et le résultat d'exploitation</i>	<i>27</i>
<i>E. Le coût des choix de financement et le résultat financier</i>	<i>28</i>
<i>F. Le résultat opérationnel courant avant impôts</i>	<i>30</i>
<i>G. Le coût ou le profit des imprévus : le résultat exceptionnel</i>	<i>31</i>
<i>H. Le résultat net avant et après impôts</i>	<i>34</i>
4. Les ratios pour piloter sa rentabilité	35

Chapitre 2 — Évaluer vos investissements à partir de l'actif du bilan....39

1. Une définition opérationnelle de l'investissement	40
2. L'investissement dans l'outil de travail : l'actif immobilisé	41
<i>A. L'investissement dans les biens durables incorporels</i>	<i>43</i>
<i>B. L'investissement dans les biens durables corporels</i>	<i>44</i>
<i>C. L'investissement dans les biens durables financiers</i>	<i>45</i>
<i>D. Pour aller plus loin dans le diagnostic des investissements corporels</i>	<i>45</i>
<i>E. Une mesure de la productivité de l'outil de travail non financier</i>	<i>47</i>

3.	L'investissement dans le cycle d'exploitation: l'actif circulant	49
	A. Le cycle d'exploitation, générateur d'actifs circulants non financiers.....	50
	B. Le poids des stocks dans les besoins de trésorerie de l'entreprise: le taux de rotation des stocks	53
	C. Le poids des encours clients dans les besoins de trésorerie de l'entreprise: le délai moyen de règlements clients.....	54
4.	L'investissement dans le cash: les disponibilités	58
5.	Un outil de mesure de l'efficacité des moyens mis en œuvre.....	60

Chapitre 3 — Analyser vos sources de financement par le passif du bilan63

1.	Les dettes à long terme: capitaux propres et dettes financières.....	64
	A. Les capitaux propres	64
	B. Les provisions pour risques et charges: capitaux propres ou dettes ?	69
	C. Les dettes financières (à long et moyen terme).....	70
	D. Un bon équilibre entre capitaux propres et dettes financières.....	75
2.	Les dettes à court terme.....	75
	A. Le bon usage du crédit fournisseur	76
	B. Les dettes fiscales et sociales	78
	C. Les autres dettes.....	78
	D. Le poids des dettes à court terme et les facteurs de risques	79
3.	L'endettement bancaire et financier à court terme	80

Chapitre 4 — Le rapprochement actif passif et le respect des grands équilibres.....81

1.	Les biens durables et les ressources stables	82
	A. Le solde: le fonds de roulement, une ressource stable disponible	84
	B. Le management du fonds de roulement.....	86
	C. La finalité du fonds de roulement	88
2.	L'actif circulant et son financement.....	88
	A. La détermination du besoin en fonds de roulement.....	88
	B. Le management du besoin en fonds de roulement.....	89
	C. La gestion du besoin en fonds de roulement	90

D. Des ratios pertinents.....	91
E. Le financement du besoin en fonds de roulement.....	92
3. La trésorerie nette et l'équilibre financier court terme	92
A. La situation nette de trésorerie	93
B. Le management de la trésorerie	95
Chapitre 5 — Mesurer la rentabilité économique et financière de votre entreprise	99
1. La rentabilité économique.....	100
2. La rentabilité économique exprimée par une combinaison de ratios.....	103
3. Des variantes au rendement de l'actif total	105
A. La rentabilité économique brute.....	105
B. Le rendement des capitaux engagés.....	105
4. La rentabilité des capitaux investis.....	107
A. La rentabilité des capitaux propres	107
B. L'effet de levier et ses limites	108
Chapitre 6 — Gérer votre passage du résultat au cash	111
1. Les flux liés à l'exploitation	112
A. La capacité d'autofinancement, une ressource financière provenant de l'exploitation	113
B. La prise en compte des décalages	117
C. Les flux nets de trésorerie liés à l'exploitation : le cash-flow net opérationnel.....	119
2. Les flux liés aux opérations d'investissement.....	122
A. Les flux liés à l'investissement.....	122
B. Une étape intermédiaire : le free cash-flow	122
3. Les flux liés au financement	123
4. Synthèse : le tableau des flux de trésorerie	124
A. Le tableau de flux de trésorerie de l'exercice N de MIXITE.....	124
B. Quelques points clés.....	126
C. En résumé : du bon usage de votre cash-flow net opérationnel	126

Chapitre 7 — Préparer l’avenir avec le business plan 131

1. Les tenants et aboutissants d’un business plan 131
2. Le contenu d’un business plan.....134
3. La construction des états financiers prévisionnels 137
 - A. Le plan de financement initial 140
 - B. Le compte de résultat prévisionnel..... 141
 - C. Le plan de trésorerie..... 145
 - D. Le bilan..... 148
 - E. Le plan de financement prévisionnel 151
 - F. Simuler son modèle..... 154
 - G. Anticiper ses seuils de rentabilité 154
 - H. Conclusion sur les états financiers prévisionnels..... 156
4. Présenter votre business plan.....158
 - A. Quelques conseils de présentation 158
 - B. La présentation à des business angels et à la love money..... 162
 - C. La présentation du business plan aux banquiers..... 163
 - D. La présentation du business plan aux fonds d’investissement..... 164

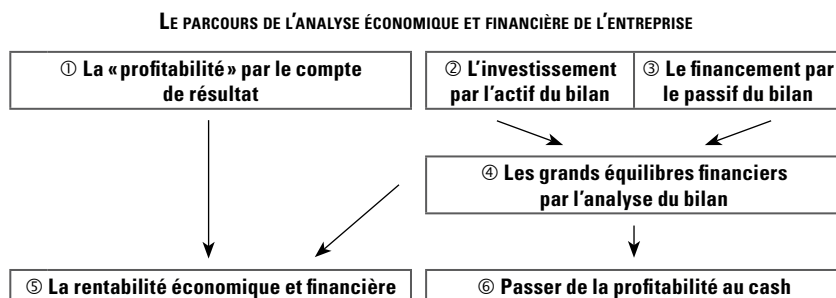
Lexique..... 169

Annexes..... 171

*I*ntroduction

L'objet du présent ouvrage est de vous donner les clés pour analyser le compte de résultat et le bilan de votre entreprise afin de prendre les bonnes décisions pour la développer tout en maîtrisant les risques financiers.

Nous vous proposons un parcours en six étapes, qui vous permettra de progresser pas à pas.



Étape 1 – Analyse du compte de résultat de l'entreprise pour mesurer sa capacité à générer des profits (le compte de résultat).

Étape 2 – Étude des investissements dont l'entreprise s'est dotée pour réaliser son activité (l'actif du bilan).

Étape 3 – Analyse des différentes sources de financement auxquelles l'entreprise fait appel (le passif du bilan).

Étape 4 – Évaluation de la situation financière de l'entreprise en mesurant sa capacité à faire face à ses échéances (à partir du bilan).

Étape 5 – Rentabilité de l'entreprise en rapprochant le résultat réalisé (à partir du compte de résultat) et les moyens mis en œuvre (à partir du bilan).

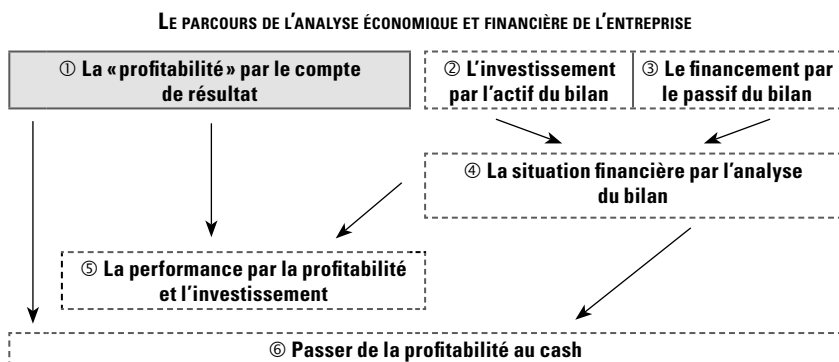
Étape 6 – Mécanismes qui font passer du profit au cash, pour vous permettre de prendre des décisions financières responsables et pertinentes (à partir du tableau des flux de trésorerie).

Une fois ce premier parcours achevé, vous pourrez vous projeter dans l'avenir en construisant votre business plan.

Pour traiter ces six étapes, nous nous appuyerons sur les modèles de compte de résultat et de bilan que l'entreprise transmet à l'administration fiscale (les imprimés 2 050 et 2 051 présentant le bilan, et les états 2 052 et 2 053 présentant le compte de résultat).

Nous mettrons en application les méthodes et les outils présentés sur une étude de cas, l'entreprise MIXITE, dont vous trouverez le compte de résultat et le bilan en annexes.

1. Évaluer votre rentabilité par le compte de résultat



1. MESURER LE RÉSULTAT DE VOTRE ENTREPRISE

L'entreprise crée et propose sur son marché des produits et des services qui constituent des « revenus » au fur et à mesure qu'elle les commercialise. Elle produit de la richesse. Pour produire cette richesse et la mettre à disposition de ses clients, elle consomme elle-même des biens et des services. Elle détruit alors de la richesse.

L'impératif qui s'impose à elle est de créer plus de richesse qu'elle n'en consomme. C'est en observant la dernière ligne du compte de résultat que nous pouvons constater si cet impératif est respecté.

LE RÉSULTAT DE L'EXERCICE			
Entreprise MIXITE		Exercice N	Exercice N-1
Bénéfice ou perte (Total des produits – Total des charges)	HN	14 800	14 100
Extrait du compte de résultat de l'exercice (suite), n° 2053			

L'entreprise MIXITE présente un résultat positif sur les deux exercices étudiés.

Que se passe-t-il lorsque le résultat est négatif? Une entreprise peut connaître une période difficile. De nombreuses entreprises ont connu des exercices déficitaires et sont encore présentes aujourd'hui. Elles ont été capables de retrouver rapidement une rentabilité, donc la confiance de leurs clients, de leurs associés de leurs fournisseurs et de leurs banquiers. L'entreprise en difficulté doit nécessairement prendre les mesures nécessaires pour redresser sa rentabilité si elle ne veut pas voir son avenir compromis, mais elle n'obtiendra le soutien de ses financeurs que si elle peut leur offrir des perspectives de résultats bénéficiaires, immédiatement ou dans un futur proche si elle est déjà installée sur son marché, dans un futur plus lointain s'il s'agit d'une start-up.

Voici une première approche pour apprécier votre résultat: les trois dernières lignes du compte de résultat vous apportent une première information, puisqu'elles résument la manière dont le résultat a été calculé. Il est obtenu par la différence entre les revenus que l'entreprise a perçus (les produits) et les biens et services qu'elle a consommés pour les obtenir (les charges).

LA DÉTERMINATION DU RÉSULTAT DE L'EXERCICE			
Entreprise MIXITE		Exercice N	Exercice N-1
Total des produits (I+III+V+VII)	HL	453 500	381 800
Total de charges (II+IV+VIII+IX+X)	HM	438 700	367 700
Bénéfice ou perte (Total des produits – Total des charges)	HN	14 800	14 100
Extrait du compte de résultat de l'exercice (suite), n° 2053			

Pour avoir une première appréciation du résultat obtenu, nous pouvons l'exprimer en pourcentage du montant total des revenus obtenus (total des produits), soit 3,7 % en N-1 et 3,3 % en N.

À la lecture du résultat, vous êtes amené à vous poser un certain nombre de questions :

- Si elle est en perte, pourquoi ? Comment y remédier ?
- Si elle est en profit, le niveau atteint est-il satisfaisant ? Pourrait-il être meilleur ?

L'étude approfondie du compte de résultat vous apportera les réponses.

2. ÉVALUER L'ACTIVITÉ RÉALISÉE PAR VOTRE ENTREPRISE

L'activité de l'entreprise est visible par son offre et les revenus qu'elle en tire.

A. Le chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires est présenté dans les premières lignes du compte de résultat et correspond aux ventes qui ont été réalisées.

LE CHIFFRE D'AFFAIRES			
Entreprise MIXITE		Exercice N	Exercice N-1
Chiffre d'affaires net	FL	380 000	388 000

! À partir du compte de résultat de l'exercice, n° 2052 !

Vous constatez que le chiffre d'affaires de MIXITE a diminué de 2 % sur l'exercice N. C'est un signal d'alerte.

Le compte de résultat distingue deux grandes catégories de chiffre d'affaires : le chiffre d'affaires sur l'activité de distribution et le chiffre d'affaires sur l'activité de production.

■ Le chiffre d'affaires sur l'activité de distribution

L'activité de distribution consiste à acheter un produit pour le revendre en l'état. Le chiffre d'affaires obtenu est représenté par les ventes de marchandises.

LE CHIFFRE D'AFFAIRES SUR L'ACTIVITÉ DE DISTRIBUTION			
Entreprise MIXITE		Exercice N	Exercice N-1
Ventes de marchandises	FC	150 000	140 000
Extrait du compte de résultat de l'exercice (suite), n° 2052			

Vous constatez ici sans ambiguïté que l'activité de MIXITE est en légère progression sur l'exercice N, soit + 7 %. Il s'agit, bien entendu, d'une information globale qui intéresse en particulier les partenaires de l'entreprise pour qui la tendance est un élément clé d'appréciation.

Si vous souhaitez aller plus loin dans cette analyse, répartissez le chiffre d'affaires par segments homogènes (segmentation par produits dans l'exemple ci-dessous).

Activité par segments	EXERCICE N			EXERCICE N-1			VARIATION N – N-1		
	Qtés	Prix unitaire	Montant	Qtés	Prix unitaire	Montant	Δ Qtés	Δ Prix unitaire	Δ Montant
Ventes produit a									
Ventes produit b									
Ventes produit ...									
Ventes produit n									
Chiffre d'affaires									

Vous apprécierez ainsi l'évolution du chiffre d'affaires sur la base des prix, des quantités, du mix produits vendus. Vous pourrez faire une étude du marché et de ses tendances, une étude de la concurrence...,

mais aussi mesurer les performances commerciales de l'entreprise grâce à différents ratios. Par exemple :

LE CHIFFRE D'AFFAIRES PAR VENDEUR

$$\frac{\text{Chiffre d'affaires}}{\text{Nombre de vendeurs}} = \boxed{}$$

LA PART DE MARCHÉ

$$\frac{\text{Chiffre d'affaires}}{\text{Marché}} \times 100 = \boxed{}$$

■ Le chiffre d'affaires sur l'activité de production

L'activité de production implique un processus de transformation pour construire l'offre mise sur le marché.

Le chiffre d'affaires obtenu est enregistré dans la production vendue. Il est composé du chiffre d'affaires sur la vente de produits (production vendue de biens) et du chiffre d'affaires sur la vente de prestations de services (production vendue de services.).

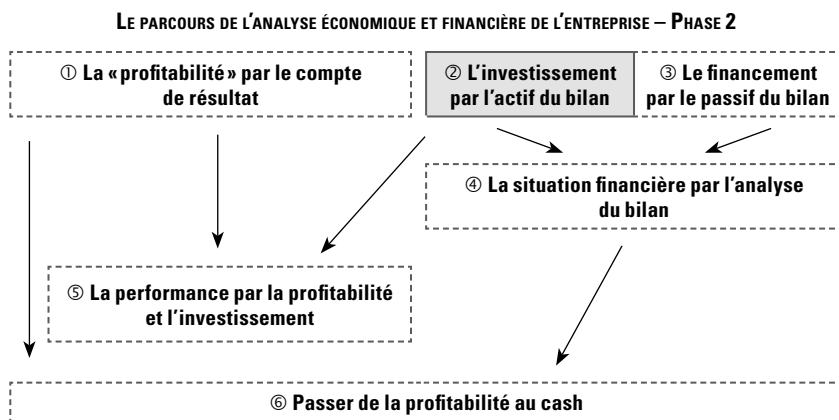
L'activité de production de biens représente une production physique impliquant un processus de transformation des composants entrant dans le cycle de production.

L'activité de prestation de services implique la délivrance d'un bien immatériel réalisé tant par les ressources propres de l'entreprise que par les services et prestations qu'elle s'est procurés à l'extérieur.

LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE L'ACTIVITÉ DE PRODUCTION				
	Entreprise MIXITE		Exercice N	Exercice N-1
+	Production vendue de biens	FF	190 000	210 000
+	Production vendue de services	FI	40 000	38 000
=	Total production vendue		230 000	248 000

! À partir du compte de résultat de l'exercice, n° 2052

2 Évaluer vos investissements à partir de l'actif du bilan



La première phase nous a permis de mesurer et d'analyser la capacité de l'entreprise de générer un profit par différence entre les revenus qu'elle tire de son activité et les moyens qu'elle emploie pour les obtenir.

Ces moyens sont composés des moyens de fonctionnement (consommations de marchandises ou de matières premières, ressources humaines, prestations achetées...), mais aussi des investissements dont toute entreprise a besoin pour optimiser ses moyens de fonctionnement.

Ces investissements sont-ils adaptés aux besoins de l'entreprise, sont-ils surdimensionnés ou, au contraire, sous-dimensionnés ?

Ces questions sont vitales pour l'entreprise, car les choix d'investissement conditionnent sa compétitivité et, nous le verrons au cours des étapes suivantes, elles nécessitent des financements adaptés.

1. UNE DÉFINITION OPÉRATIONNELLE DE L'INVESTISSEMENT

Pour déterminer la définition que nous donnons à l'investissement, nous pouvons faire référence à celle que nous propose le plan comptable général pour définir l'actif (art. 211-1 du PCG) :

« Actif: élément identifiable du patrimoine ayant une valeur positive pour l'entité, c'est-à-dire un élément générant une ressource que l'entreprise contrôle du fait d'événements passés et dont elle attend des avantages économiques futurs. »

Tous contribuent à générer des revenus futurs. C'est d'ailleurs une orientation vers laquelle se tourne une grande partie des analystes financiers lorsqu'ils traitent d'analyse financière d'entreprise.

Autrement dit, le montant total des investissements réalisés par l'entreprise représente, au bilan, l'actif.

LE BILAN DE L'ENTREPRISE	
L'actif	Le passif
Les investissements	Les financements
Actif = Passif	

Entreprise MIXITE	Actif	
	Exercice N	Exercice N-1
Total	405000	342500

L'entreprise MIXITE exploite des investissements d'un montant évalué à la clôture de l'exercice N à 405 000 €. Son montant s'élevait à 342 500 € à la clôture de l'exercice précédent.

Nous constatons que le montant de ces investissements a augmenté d'un exercice à l'autre. Pourquoi? Est-ce pertinent? Pour aller plus loin dans cette analyse, nous allons étudier les trois grandes catégories d'investissements auxquelles l'entreprise fait appel :

- les biens durables, qui sont liés à ce que les analystes financiers appellent le cycle de l'investissement ;
- les stocks, le crédit client..., qui sont liés au cycle de l'exploitation ;
- les liquidités, dont nous analyserons le rôle actif dans le développement de l'entreprise.

2. L'INVESTISSEMENT DANS L'OUTIL DE TRAVAIL : L'ACTIF IMMOBILISÉ

Nous parlons de cycle d'investissement pour représenter les acquisitions dans l'outil de travail (acquisition d'un fonds de commerce, de machines, etc.) mis à disposition de l'entreprise et qui représente un cycle long (ces investissements ont une durée de vie longue).

Ils constituent ce que les comptables appellent les « immobilisations » (le CAPEX ou *Capital Expenses* des Anglo-Saxons).

Principe général : une immobilisation est une catégorie d'actif destinée à servir durablement dans l'entreprise (art. R. 123-181 du Code du commerce). Nous y incorporerons donc tous les biens dont la durée d'exploitation dans l'entreprise sera supérieure à un exercice comptable (une année).

Ces immobilisations ne sont prises en compte que si elles représentent une valeur sur le marché. En effet, si nous les étudions sous l'angle de l'investissement exploité pour réaliser une activité, nous ne pouvons pas ignorer qu'elles constituent des garanties pour les créanciers de l'entreprise, en particulier les banquiers.

LES BIENS DURABLES = L'OUTIL DE TRAVAIL					
	Exercice N				Exercice N-1
Actif immobilisé	Brut		Amortissements et provisions		Net
Total des immobilisations	BJ		BK		

L'OUTIL DE TRAVAIL CHEZ MIXITE					
Entreprise MIXITE	Exercice N				Exercice N-1
Actif immobilisé	Brut		Amortissements et provisions		Net
Total des immobilisations	BJ	558 500	BK	322 000	266 500

Extrait du bilan – Actif, n° 2050

Nous remarquons que l'actif du bilan est composé de trois colonnes :

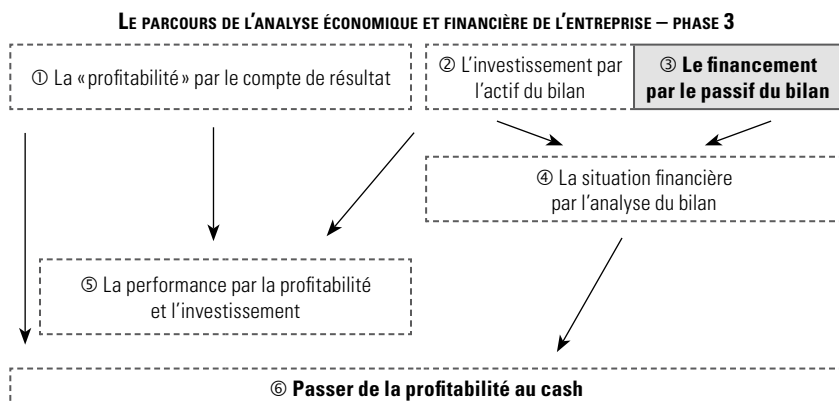
- Colonne 1 : l'actif immobilisé brut, qui représente la valeur d'acquisition des investissements, le prix qui a été payé.
- Colonne 2 : les amortissements et provisions, qui représentent la diminution de valeur subie par ses immobilisations.
- Colonne 3 : la différence entre les deux premières colonnes qui représente la valeur nette, ce que l'entreprise pourrait en obtenir si elle choisissait de s'en séparer.

Nous disposons donc de deux informations fondamentales, que nous ne manquerons d'exploiter dans les paragraphes suivants :

- la somme totale qui a été mobilisée par l'entreprise pour se doter des investissements dont elle dispose (valeur brute) ;
- la valeur (approximative) des biens, qui constitue une garantie pour ses créanciers.

Dans le cas de MIXITE, nous remarquons à la fin de l'exercice N une forte dépréciation qui nous indique qu'une partie de ces immobilisations a atteint un certain âge.

3. Analyser vos sources de financement par le passif du bilan



Les deux premiers chapitres vous ont permis mesurer votre performance économique à partir de votre compte de résultat d'une part, d'évaluer le montant et la pertinence de vos investissements à partir de l'actif de votre bilan d'autre part.

Nous allons dans cette partie traiter des moyens de financement. Nous définirons les moyens de financement comme des ressources financières mises à disposition de l'entreprise par tout créancier, de quelque origine qu'il soit.

Les sources de financement utilisées sont-elles adaptées aux investissements ? Concourent-elles à assurer la sécurité financière de l'entreprise ou, au contraire, la fragilisent-elles ? Ces questions sont vitales pour l'entreprise, car les choix de financement influencent sa capacité à faire face à ses échéances et à éviter le défaut de paiement. Toutes ces sources de financement constituent **le passif de l'entreprise**.

Elles sont classées au bilan selon leur échéance, en distinguant celles dont l'entreprise peut disposer sur une longue durée, qualifiées par le plan comptable de **ressources stables**, et celles dont l'échéance est courte, qualifiées de **dettes à court terme**.

Le passif du bilan distingue également les financements qui représentent uniquement des apports de fonds et assurent le financement des éléments d'actifs, tels que les emprunts souscrits auprès des établissements de crédit, de ceux qui constituent la contrepartie d'un bien ou d'un service mis à disposition de l'entreprise, tels que des dettes envers les fournisseurs.

Tous constituent des dettes qui devront être restituées à leur échéance.

1. LES DETTES À LONG TERME : CAPITAUX PROPRES ET DETTES FINANCIÈRES

A. Les capitaux propres

Ce sont les moyens de financement mis à disposition de l'entreprise par les personnes qui composent son capital et qui reçoivent, en contrepartie de leurs apports, des parts sociales de l'entreprise. Ce sont les copropriétaires de l'entreprise.

Nous les distinguerons des «comptes courants d'associés», qui ne constituent qu'un simple prêt d'argent et que nous classerons dans les dettes financières ou les emprunts financiers à court terme selon l'échéance.

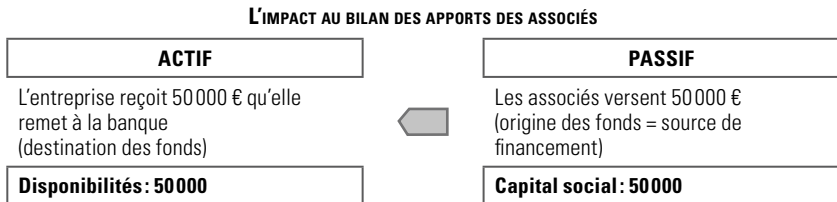
■ Le capital social

Ces sources de financement sont constituées par des apports effectués lors de la constitution de la société ou lors d'une augmentation de capital, et peuvent être réalisés en «numéraire» (apport d'argent) ou en «nature» (bien corporel ou incorporel).

Les apports en numéraire

Dans l'exemple suivant, les associés ont apporté 50 000 € sous forme de liquidités. À l'issue de cette opération, l'entreprise détient 50 000 € qu'elle utilisera en fonction des besoins de sa gestion, sous contrôle des associés. Autrement dit, l'entreprise a une dette vis-à-vis des associés (le capital).


Dans une perspective de continuité, ce qui est la vocation de l'entreprise, la dette n'aura pas besoin d'être remboursée.



Les apports en nature

Les apports peuvent être représentés par des biens (matériel, fonds de commerce...) qui vont entrer dans le patrimoine de l'entreprise. L'associé qui a apporté dans l'entreprise un bien en nature en perd la propriété, mais reçoit en contrepartie des parts sociales constituant l'engagement de l'entreprise à lui en restituer le montant lorsque celle-ci sera liquidée.

L'IMPACT AU BILAN D'UN APPORT EN NATURE

ACTIF		PASSIF
L'entreprise reçoit d'un associé un bâtiment qu'elle exploitera dans le cadre de ses activités, évalué à 200 000 €		Un associé apporte un bâtiment dont il était propriétaire
Immobilisations corporelles: 200 000		Capital social: 200 000

■ Les bénéfices

Les bénéfices représentent une richesse produite par l'entreprise, qu'elle obtient par différence entre les revenus qu'elle a perçus et les coûts qui ont été engagés pour les produire. Ce bénéfice apparaît au compte de résultat.

Pourquoi le résultat de l'exercice figure-t-il également au passif de l'entreprise?

Tout produit enregistré au compte de résultat engendre une créance ou une entrée de liquidités qui vient augmenter le patrimoine de l'entreprise. À l'inverse, toute charge enregistrée au compte de résultat engendre soit une dette, soit une sortie de trésorerie, soit une diminution de valeur d'un élément de patrimoine détenu par l'entreprise (dotation aux amortissements). Le résultat se traduira donc au bilan par un enrichissement. Rappelons que le contrat de société précise que les bénéfices réalisés appartiennent aux associés: il s'agit donc bien d'une dette.

Prenons un exemple:

1. Lors de la constitution d'une société, un associé a apporté un matériel d'une valeur de 90 000 €, et un second 10 000 € de liquidités. Le bilan de départ de l'entreprise est donc le suivant:

BILAN DE DÉPART			
Actif		Passif	
Immobilisations corporelles	90 000	Capital social	100 000
Disponibilités	10 000		
Total	100 000	Total	100 000

2. Lors du premier exercice :

- L'entreprise a vendu pour 100 000 € de marchandises, dont 38 000 € n'ont pas encore été réglés.
- Les marchandises vendues ont été achetées 50 000 €, dont 10 000 € n'ont pas encore été réglés.
- L'entreprise ne fait pas de stocks.
- Les autres charges (loyer, charges de personnel, etc.) s'élèvent à 30 000 € et ont été entièrement payées.
- Le matériel s'est déprécié de 8 000 €

Le tableau ci-après présente une version simplifiée du compte de résultat et du bilan.

COMPTE DE RÉSULTAT		BILAN			
Ventes de marchandises	100 000	Actif		Passif	
Total produits	100 000	Immobilisations brutes	90 000	Capital social	100 000
Achats de marchandises	50 000	Amortissements	8 000	Résultat de l'exercice	12 000
Autres charges d'exploitation	30 000	Immobilisations nettes	82 000	Capitaux propres	112 000
Dotation aux amortissements	8 000	Créances clients	38 000	Dettes fournisseurs	10 000
Total charges	88 000	Disponibilités	2 000	Total dettes	10 000
Résultat net	12 000	Total actif	122 000	Total passif	122 000

Nous constatons que le résultat obtenu à l'issue de sa première année d'activité est de 12 000 € et qu'il se traduit par un enrichissement au bilan (résultat de l'exercice).

LA FINANCE

pas à pas

Créateur d'entreprise, patron de PME ou TPE, connaissez-vous toutes les règles du jeu pour bien financer votre affaire ? Car maîtriser la situation financière de votre entreprise, c'est optimiser sa gestion en limitant ses besoins en trésorerie, mais aussi améliorer ses relations avec son banquier. Pour assurer le développement et la pérennité de votre entreprise, voici pas à pas les notions essentielles que vous devez connaître :

- ✓ Comprendre le compte de résultat, les marges et les ratios clés (valeur ajoutée, Ebitda, résultat opérationnel...).
- ✓ Maîtriser son bilan en identifiant les grandes masses, le besoin en fonds de roulement, la situation nette de trésorerie...
- ✓ Analyser sa trésorerie grâce à des ratios et optimiser l'utilisation de ses ressources financières.

En identifiant au fur et à mesure vos faibles, vous pourrez construire des plans d'action destinés à pallier les fragilités de votre entreprise et à en optimiser les ressources.



Avec plus de 20 ans d'expérience comme directeur financier en entreprise, **Jean-Christophe Pic** est expert et conseil en stratégie financière et professeur des universités associé au Celsa - université Paris. Auteur d'ouvrages en finance et sur le business plan, il intervient aussi en formation et conseil auprès d'entreprises sur la compréhension de leurs enjeux financiers et la construction de leurs business models.



D'abord contrôleur de gestion et directeur administratif et financier, **Philippe Murat** s'est orienté vers la formation professionnelle et le conseil aux entrepreneurs, notamment dans le secteur de l'industrie et de la distribution spécialisée. Il est également chargé de cours à l'ESCP-EAP, à Paris II et Paris IV, et propose sur un site Internet dédié aux PME et TPE des outils de gestion.

ISBN : 978-2-311-62014-6



15,50 €

pas à pas

Vuibert.fr