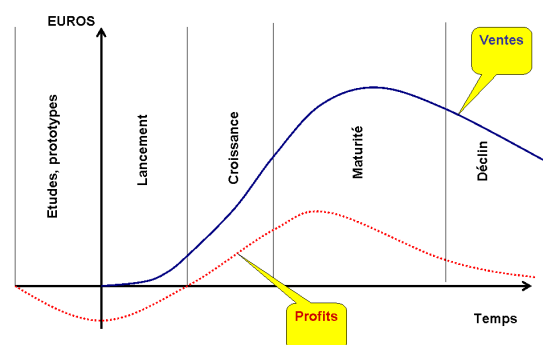


Glossaire Capitalisation boursière - la valeur de marché de l'ensemble des actions en circulation d'une société par actions. C'est donc le prix qu'il faudrait payer s'il était possible de racheter toutes les actions d'une société à leur cours de marché actuel. **Client captif** - Client dont on sait, pour une raison contractuelle, légale, technologique, politique, douanière ou économique, qu'il reviendra nécessairement faire ses achats auprès de l'entreprise concernée. Il est l'exemple absolu du résultat d'une fidélité induite par un élément autre que la satisfaction et le souhait naturel d'être fidèle. **Coeur de métier** - Métier de base, activité première d'une entreprise. **Croissance économique** - croissance économique désigne la variation de la production de biens et de services dans une économie sur une période donnée. La croissance d'une entreprise est l'augmentation du chiffre d'affaires, qui peut se faire par croissance externe (fusion-acquisition) ou par croissance organique (croissance interne). **Croissance externe** - la modification des caractéristiques d'une entreprise obtenue par l'acquisition d'autres entreprises. **Croissance interne** ou croissance organique est un processus endogène. Il résulte des seuls efforts de la firme sans qu'elle s'associe ou qu'elle se regroupe avec d'autres firmes. C'est l'augmentation des dimensions et le changement des caractéristiques de l'Entreprise obtenus par l'adjonction de moyens de production créés par l'Entreprise elle-même (notion de production immobilisée des comptes) ou achetés à l'extérieur (contrats commerciaux normaux). **Culture d'entreprise** - Ensemble des règles d'une organisation, des valeurs partagées, la manière commune d'aborder les problèmes et la manière dont elles doivent être véhiculées. Elles peuvent être inscrites dans une charte. **Cycle de vie d'un produit** - Succession d'étapes de commercialisation que traverse un produit dans le temps. Les produits passent généralement par cinq stades différents : développement, introduction, stade de croissance, stade de maturité, stade de déclin. **Délocalisation** - le transfert d'activités, de capitaux et d'emplois en des régions du pays ou du monde bénéficiant d'un avantage compétitif du fait : soit de coûts plus bas (main d'œuvre peu coûteuse, meilleur accès aux ressources naturelles, fiscalité et réglementation plus attractives) ; soit d'un pôle de compétence technologique, ou du moins de personnel compétent ; soit d'infrastructures mieux adaptées ou d'un environnement plus attrayant ; soit d'un marché local assurant des débouchés plus vastes ou intéressants. **Diversification horizontale** Développer ou acheter des activités produisant des produits similaires à ceux de l'entreprise dans le but de diversifier les collections ou encore pour éliminer la concurrence (rachat). L'**externalisation** désigne la décision prise par une entreprise de recourir à un prestataire extérieur, souvent dans une perspective de long terme, pour faire faire tout ou une partie d'une ou plusieurs fonctions. **Fusion-absorption** - Opération de fusion ou d'acquisition à l'issue de laquelle une seule société conserve une personnalité juridique, l'autre société étant juridiquement dissoute après l'opération. **Gamme de produits** - Ensemble des produits proposés par un producteur et appartenant à une même catégorie. **Industrie de prototype** - Dans une industrie de prototype, le gros des coûts est concentré dans la production de l'original, du premier exemplaire, tandis que la reproduction de l'original implique un coût marginal extrêmement faible. Par exemple, l'industrie du cinéma est bien une industrie de prototype puisque la majorité des coûts sont investis dans la réalisation du film. Les coûts de reproduction et distributions restent marginaux. **Innovation incrémentale** - Opposée de l'innovation radicale, c'est l'amélioration graduelle et continue des techniques ou des produits déjà existants. Elle ne change pas fondamentalement la dynamique d'une industrie, ni ne requiert un changement de comportement des utilisateurs finaux. Elle est souvent le fruit de la volonté de l'entreprise de conserver son avance technologique sur ses concurrentes. C'est l'"amélioration de produit" d'un produit déjà existant. **Intégration verticale** - Propriété et contrôle de toutes les phases de la conception d'un produit, de la production des matières premières à la vente. Par exemple, l'entreprise Hermès fabriquant des sacs détient à la fois ses tanneries et ses boutiques. **Investissement** - acquisition par l'entreprise de moyens de production qui viennent remplacer et/ou accroître le capital productif. C'est une variation du capital. Il fait augmenter le capital, c'est pour cela que l'on dit que c'est un flux. Exemple : Free a décidé d'investir dans son propre réseau plutôt que de dépendre de France Télécom et de voir augmenter ses dépenses opérationnelles. **Largeur de gamme** - Nombre de produits, au sein d'une même gamme, proposant des fonctions d'usage différentes. Exemple : Un fabricant de produits laitiers propose la gamme de produits "Yaourt". Cette gamme est composée de plusieurs lignes : la ligne "Yaourt nature", la ligne "Yaourt aux fruits", la ligne "Crème dessert". La largeur de la gamme est donc de trois. **Merchandising** - Ensemble de techniques visant à favoriser l'écoulement d'un produit dans le commerce par un travail sur la présentation en magasin de celui-ci. Plus généralement, ce sont des méthodes ou des pratiques pour promouvoir et soutenir la vente. **Modèle économique** - C'est la manière affichée et promue par une entreprise pour réaliser ses affaires, elle énonce comment une entreprise gagne de l'argent en précisant où et comment elle se positionne dans son ou ses marchés -> résume l'organisation de l'entreprise. **Profondeur de gamme** - Nombre de produits similaires, ayant pour seule différence de s'adapter aux besoins des consommateurs. Cela correspond souvent à une déclinaison des options et des prix. Exemple : Une ligne "Yaourt aux fruits" propose plusieurs modèles : le pack de 4 yaourts à la pêche, le pack de 4 yaourts à la fraise, le pack de 8 yaourts aromatisés aux fruits. La profondeur de gamme est donc de trois. La **relocalisation** économique désigne un changement d'implantation géographique de tout ou partie des activités d'une entreprise qui a pour objectif de rapprocher les lieux de production de ceux de consommation. **SAOS (Société Anonyme à Objet Sportif)** - Société anonyme issue d'une association et affiliée à certaines fédérations sportives. Elle participe habituellement à l'organisation de manifestations sportives payantes. Elle possède des recettes d'au moins 1 200 000 € et présente des rémunérations de sportifs d'au moins 800 000 €.

AGO = Assemblée générale Ordinaire qui réunit tous les actionnaires, pas forcément dirigeants ; **Résultat courant** = résultat d'exploitation + résultat financier et résultat net – résultat exceptionnel (pas résultat financier + résultat exceptionnel). **Actif le plus liquide** = les créances client (pas les réserves ni les immobilisations). **Découvert** n'implique pas une entreprise déficitaire. **SARL** = société à responsabilité limitée. **Intuitu personae** est une expression latine signifiant *en fonction de la personne*. Elle est notamment utilisée pour qualifier une relation existant entre deux personnes qui ne peut pas être transposée à d'autres personnes. Par exemple, en droit, un contrat *intuitu personae* est un contrat dont l'une des conditions déterminantes est l'identité des cocontractants (en raison, par exemple, de la notoriété de l'une des parties, ou de sa compétence particulière, etc.). Cela fait obstacle au fait que ce contrat soit transmis par l'une des parties à un tiers (y compris dans les cas de transmission universelle du patrimoine (fusion, apport partiel d'actif), cas dans lesquels, en principe, le contrat est transmis de plein droit). La **SA** est dénuée de *intuitus personae*. **Société anonyme (SA)** est une société de capitaux, ainsi dénommée car sa dénomination sociale ne révèle pas le nom des actionnaires dont elle peut même ignorer l'identité lorsque les titres de la société sont au porteur. **SNC** : **société en nom collectif**, C'est une société commerciale quelle que soit l'activité exercée. C'est un commerçant à part entière qui bénéficie des droits et obligations du commerce. C'est une société à responsabilité illimitée pour les associés. Ceux-ci vont être personnellement exposés au paiement des dettes de

la société. La personnalité des associés est déterminante et en particulier leur solvabilité. C'est donc une société qui est marquée par l'empreinte de l'intuitu personae. Ceci se voit par le régime des parts sociales (règles très contraignantes), le décès ou l'incapacité d'un associé entraîne normalement la dissolution de la société.

Le cycle de vie d'un produit



Critères de brevetabilité d'une invention : Elle doit être nouvelle, c'est-à-dire que rien d'identique n'a jamais été accessible à la connaissance du public, par quelque moyen que ce soit (écrit, oral, utilisation, ...), où que ce soit, quand que ce soit. Elle ne doit pas non plus correspondre au contenu d'un brevet qui aurait été déposé mais non encore publié ; Sa conception doit être inventive, c'est-à-dire qu'elle ne peut pas découler de manière évidente de l'état de la technique, pour un homme du métier ; Elle doit être susceptible d'une application industrielle, c'est-à-dire qu'elle peut être utilisée ou fabriquée dans tout genre d'industrie, y compris l'agriculture (ce qui exclut les œuvres d'art ou d'artisanat, par exemple).

BFR et stocks

Fonds de roulement = Ressources stables - emplois stables **Besoin en fonds de roulement** = Stocks et créances diverses – Dettes diverses Trésorerie (solde) = FR - BFR = Trésorerie (emplois) - Trésorerie (ressources) ; Le calcul du BFR (besoin en fonds de roulement) est essentiel pour toute entreprise qui gère des stocks. En effet, le BFR dans les entreprises commerciales représente un besoin de trésorerie important qui ne peut être financé par son activité courante mais avoir pour contrepartie des ressources de long terme (apports en capital des associés de préférence à un emprunt).

Par exemple, un auto-entrepreneur brocanteur doit évaluer la valeur moyenne et permanente de son stock (en permanence car de la trésorerie sera bloquée du fait de ce stock) pour anticiper les fonds à apporter dès la création de son entreprise pour financer ce stock. Au final, l'auto-entrepreneur ou l'associé d'une EURL ou d'une SARL, doit prévoir un apport initial de trésorerie, un apport en capital pour le dire autrement, alors même qu'il n'existe pas de capital minimum imposé par la loi pour créer cette entreprise. La création d'une entreprise avec un euro est un mythe pour toute création d'une entreprise commerciale qui doit toujours anticiper le financement de son stock, et plus largement de son BFR.

BFR et clients

Dès lors qu'il existe un décalage entre la vente à un client et l'encaissement du prix de cette vente, cette opération a un impact sur le BFR de l'entreprise :

► lorsqu'un client verse une avance, l'entreprise dispose de trésorerie avant même avoir vendu son bien ou assuré sa prestation de service : cette avance diminue le BFR (besoin de trésorerie permanente) de l'entreprise (BFR négatif),

► à l'inverse, lorsqu'un délai de paiement est accordé aux clients, l'entreprise doit disposer de trésorerie pour assurer son activité en attendant les règlements clients : cette attente permanente de trésorerie qui doit être compensée par des ressources propres constitue un besoin en fonds de roulement (BFR positif).

NB : un BFR négatif (dégagement de trésorerie) constitue donc pour l'entreprise un avantage financier alors qu'un BFR positif est un besoin positif, donc un réel besoin de trésorerie, à compenser par des apports des associés ou des partenaires de l'entreprise (banque, fournisseurs...). Pour faire simple et montrer les risques que prend une entreprise à ne pas calculer son BFR : un BFR positif non prévu, c'est un découvert bancaire et la cause de la majorité des liquidations d'entreprise.

BFR et fournisseurs

A l'opposé, les délais de paiement accordés par des fournisseurs constituent un avantage de trésorerie pour une entreprise en diminuant son BFR.

Malheureusement, lors de la création d'une entreprise, il est rare d'obtenir des facilités de paiement de la part de fournisseurs.

Pourtant, il est facile d'imaginer l'enjeu pour une grande surface par exemple (où le volume des ventes multiplie l'importance de la trésorerie, mais le principe reste le même) de pouvoir compter sur des délais de paiement fournisseur de plus de deux mois (alors que les clients règlent tous comptant à la caisse !).

2) Calcul du BFR Formule du BFR

Le montant du BFR est déterminé par la formule suivante : $BFR = \text{stocks} + \text{créances} - \text{dettes}$; A un instant t :

► le stock = valorisation du stock selon l'inventaire à cette date,

► créances = créances clients et autres créances,

► dettes = toutes les dettes non financières (hors emprunt) ; dettes fournisseurs, dettes fiscales et sociales et dettes diverses.

Pour anticiper le montant de son BFR dans une TPE (très petite entreprise), il faut évaluer :

► La valeur moyenne de son stock : ce stock moyen est approximativement égal à :

(stock maximum (après livraison fournisseur) + stock minimum (niveau de stock qui déclenche une commande fournisseur, stock le plus bas qui permet le fonctionnement de l'entreprise durant le délai de livraison du fournisseur)) / 2 (pour obtenir une moyenne).

► Le montant moyen des créances clients (de ce que doivent les clients à l'entreprise, créances qui peuvent être nulles lorsqu'aucun délai de paiement n'est accordé).

► Le montant moyen des dettes fournisseurs.

3) Évolution du BFR

Si le BFR d'une entreprise est négatif, on parle de dégagement en fonds de roulement : l'entreprise possède naturellement de la trésorerie car elle perçoit des règlements clients avant de devoir payer ses fournisseurs et cette avance permanente est supérieure à la valeur moyenne de son stock (c'est le cas des grandes surfaces).

A l'inverse, si le BFR est positif, l'entreprise doit prévoir des capitaux propres pour financer ce besoin de trésorerie.

Par exemple, un brocanteur, que les clients règlent comptant et qui achète sa marchandise sans délai de paiement, constate un BFR égal à son stock moyen.

Dans le cas d'une entreprise de services aux entreprises qui accorde à ses clients 1,5 mois de délai de paiement (pas de stock ni de dette fournisseur), le BFR est égal à : $1,5 / 12 \times \text{CA TTC}$. En effet, en cumulé sur 12 mois, les dettes des clients envers l'entreprise s'élèvent bien au chiffre d'affaires TTC (car les clients doivent bien le HT + la TVA).

Dans tous les cas, le BFR d'une entreprise augmente proportionnellement à l'évolution de son CA. Pour le brocanteur, si ses ventes augmentent, il devra anticiper une augmentation de son stock (égal à son BFR). Pour l'entreprise de service aux entreprises, une augmentation de son CA entraînera également une hausse de son BFR calculé sur la base de ce chiffre d'affaires.

Un moyen de réduire son BFR consiste à ne plus régler ses fournisseurs. En effet, les dettes fournisseurs diminuent le BFR dans son calcul. Aussi, on comprend bien la nécessité de financer la croissance d'une entreprise : une augmentation de l'activité exige de nouvelles ressources de long terme (apports associés, emprunt) pour financer l'augmentation du BFR. Une entreprise en croissance peut donc paradoxalement se trouver acculer à avoir recours à une procédure collective si elle ne possède pas de moyens de financement de son BFR (d'où le recours des entreprises en forte croissance à des partenaires ou investisseurs privés, ou aux marchés financiers).

4) Exemple calcul BFR

Considérons une entreprise d'achat-revente dont l'activité est la suivante : ► CA HT : 50.000€ ► CA TTC : 59.800€ ► Les achats représentent 40 % du CA HT soit 20.000€ (23.920€ TTC) ► Conditions de règlement des clients : 40% des clients règlent à 30 jours et 60% à 60 jours. ► Conditions de règlement des fournisseurs : 30% des fournisseurs se font payer à 60 jours et 70% à 30 jours. ► Stocks matières premières : 1,5 mois d'achats HT ► Stocks produits finis : 8 jours de CA HT

Le calcul du BFR est le suivant : 1) Créances clients : $40\% \times 30 \text{ jours} = 12 \text{ jours}$ $60\% \times 60 \text{ jours} = 36 \text{ jours}$ Soit au total : 48 jours de CA TTC (les factures sont libellées TTC)

$59.800€ \times 48 / 365 \text{ jours} = 7.864€$

2) Stocks de matières premières : $20.000€ \times 1,5 / 12 \text{ mois} = 2.500€$

3) Stocks produits finis : $50.000 \times 8 / 365 \text{ jours} = 1.096€$

4) Crédit fournisseur : $30\% \text{ à } 60 \text{ jours} = 18 \text{ jours}$ $70\% \text{ à } 30 \text{ jours} = 21 \text{ jours}$ Soit 39 jours d'achats TTC $23.920€ \times 39 / 365 \text{ jours} = 2.560€$ $BFR = (7.864€ + 2.500€ + 1.096€) - 2.560€ = 8.900€$

Cette entreprise doit donc disposer de 8.900€ de façon permanente pour financer son exploitation. De plus, en cas de baisse d'activité (et donc d'augmentation des stocks), ce BFR augmentera temporairement. De même, en cas d'incident de paiement d'un client (litige, entreprise cliente en liquidation...), ce BFR augmentera mécaniquement. D'une façon générale, si le BFR augmente avec l'activité et la taille de l'entreprise, ce besoin financier peut également s'accroître dans un premier temps quand surviennent des difficultés économiques : on comprend mieux l'acharnement des constructeurs automobiles par exemple à liquider leurs stocks en temps de crise.

On comprend mieux pourquoi le BFR a une importance capitale dans le tableau de financement à établir dans le cadre d'une création d'entreprise et de la rédaction d'un business plan. Les **critères de convergence** (ou « **critères de Maastricht** ») sont des critères basés sur des indicateurs économiques que doivent respecter les pays membres de l'Union européenne candidats à l'entrée dans l'Union économique et monétaire européenne, la zone euro) : Stabilité des prix : Le taux d'inflation d'un État membre donné ne doit pas dépasser de plus de 1,5 point celui des trois États membres présentant les meilleurs résultats en matière de stabilité des prix ; Situation des finances publiques : (Interdiction d'avoir un déficit public (État + sécurité sociale) annuel supérieur à 3 % du PIB ; Interdiction d'avoir une dette publique (ensemble des emprunts contractés par l'État) supérieure à 60 % du PIB) ; Taux de change : Interdiction de dévaluer sa monnaie (mesure obsolète pour les pays de la zone euro). Taux d'intérêt à long terme : Ils ne doivent pas excéder de plus de 2 % ceux des trois États membres présentant les meilleurs résultats en matière de stabilité des prix. **La monnaie est créée par les banques commerciales, en accordant du crédit. L'inflation** est la hausse générale des prix. **Le patrimoine** d'une personne morale ou physique est la différence entre ses biens et créances et ses dettes. **La valeur nette du patrimoine** = situation nette = valeur de l'ensemble des biens (Actifs) - valeur de l'ensemble des dettes envers les tiers.

Les **capitaux propres** sont les ressources propres à l'entreprise qui lui sont affectées d'une manière durable par les associés. **Dettes actives** puisqu'ils appartiennent aux associées (qui sera remboursée si l'entreprise ferme et que les autres dettes sont remboursées). Ils comprennent le capital, les réserves et le résultat de l'exercice.

Les documents de synthèse - La comptabilité générale répond à une obligation légale. Les documents de synthèses sont publics car déposés au gré du tribunal de commerce. **Le bilan** est établi à la fin de l'exercice comptable (en général 12 mois). Il donne à une date donnée la situation patrimoniale d'une entreprise. Il permet de lire ce que possède et ce que doit l'entreprise mais aussi de connaître d'où vient le financement et ce que l'entreprise fait de ces ressources. On peut le voir comme une photographie du patrimoine. **Les actifs** et les passifs d'un bilan doivent obligatoirement être équilibrés ! Les actifs sont triés par liquidité (le moins liquide en haut).

Valeur ajoutée - Différence entre les biens ou services produits par une entreprise et celle des biens et services achetés pour la production, c'est à dire les consommations intermédiaires. **VA = CAHT - consommations intermédiaires** Richesse nette créée par l'entreprise du fait de son activité. **La TVA** n'apparaît pas dans le compte du résultat ; taux : 19.6 %. **Retour sur investissement** : non actualisé < actualisé. **Taux d'impôt sur les sociétés** : 33.33 %. **CA = Chiffre d'affaires** = total des ventes de biens et de services d'une entreprise sur un exercice comptable, jamais négatif. **Cout fictif** = cout d'opportunité. **Sous-production** = surcapacité. **Le compte de résultat** permet d'analyser comment l'entreprise crée de la richesse. D'un côté se trouvent les charges (les dépenses) et de l'autre les produits (les recettes). **Tableau d'amortissement** - Il sert à connaître le coût d'un prêt (= le montant total des intérêts). **Emprunt obligatoire** : Emprunt auprès de plusieurs prêteurs ; **Emprunt indivis** : Emprunt auprès d'un seul prêteur ; **Capital** : somme emprunter et à rembourser ; **Intérêt** : Coût de l'argent prêtée (et rémunération pour la banque) ; **Amortissement** : Par du capital remboursé chaque année ; **Mensualité** : Montant total de l'échéance versée à la banque (amortissement + intérêt). Le **TEG (Taux Effectif Global)** d'un emprunt est le taux actuariel de cet emprunt.

Il permet la comparaison de différents emprunts et doit obligatoirement être communiqué par la banque.

Elasticité prix

$$e = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$$

PIB : indicateur économique très utilisé qui mesure les richesses créées dans un pays donné et pour une année donnée = la somme des valeurs ajoutées des entreprises situées sur le territoire français.