

DECOUVERTE DE L'ENTREPRISE

EPITA

LE ROLE DES ACTEURS DANS L'ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE

- **ETAT**
- **MENAGES**
- **ENTREPRISES**

LA VALEUR AJOUTEE INDICATEUR DU PROFIT

VA = CA - CI

CA = Chiffre d'Affaires

CI = Consommations Intermédiaires

**= Achat Matières 1ères + Achat Marchandises +
Autres Charges Externes**

La VA est partagée entre les différents acteurs & partenaires de la société : Le Personnel, l'Entreprise elle-même, l'Etat, les Créditeurs, les actionnaires

- Une juste répartition de la valeur ajoutée entre capital et travail est un enjeu majeur de la gestion de l'entreprise.
La VA est partagée entre :
- Les salariés, via la rémunération (et indirectement via les cotisations sociales)
- L'entreprise elle-même, via les profits
- Les actionnaires, via les dividendes et donc les profits

RESPONSABILITE SOCIALE DE L'ENTREPRISE RSE

- La RSE est évaluée selon le concept de triple bottom line: **People, Planet, Profit**. Ainsi ce qui est vivable, viable, équitable et rentable est durable.
- La RSE se préoccupe des aspects suivants :
- 1) Equité sociale et sociétale: santé, sécurité, handicap; relations sociales et conditions de travail, qualité de vie au travail, risques psychosociaux, formation et développement des compétences, innovation sociale, diversité et non-discrimination, mécénat et culture.
- 2) Préservation de l'environnement: prévention des risques environnementaux, approvisionnement en matières premières, tri & recyclage & valorisation des déchets, écoconception des produits, plans de déplacement et transports alternatifs des salariés, dépollution, préservation de la biodiversité.
- 3) Rentabilité économique: achats responsables, développement économique local et ancrage territorial, politique d'emploi local, économies d'énergie, R&D

RSE : INDICATEUR EGALITE PROFESSIONNELLE

- 1) Ecart de rémunération (sur 40 points; une note de 40 montrant qu'il n'y a aucun écart de salaire entre femme et homme)
- 2) Ecart d'augmentations individuelles (sur 20)
- 3) Ecart de promotions (sur 15)
- 4) % d'augmentation au retour d'un congé maternité (sur 15)
- 5) Nombre de salariés du sexe sous-représenté parmi les 10 plus hautes rémunérations (sur 10)
- 6) Total sur 100

BULLETIN DE PAIE / SALAIRE

EMPLOYEUR		SALARIÉ			
Nom : Adresse : N° APE : N° SIRET : Convention collective :		Nom et prénom : Adresse : N° de Sécurité Sociale : Début du contrat : Date d'ancienneté : Emploi : Classification :			
		Base	Taux salarial	Part salarié	Taux patronal
Salaire de base		151,67	13,19 €	2 000,53 € 100,00 € 2 100,53 €	
Prime					
Rémunération brute		1			
SANTÉ					
Sécurité sociale - Maladie Maternité Invalidité Décès		2 100,53 €		25,00 €	13,00% 273,07 € 35,00 €
Complémentaire Santé					1,70% 35,71 €
ACCIDENT DU TRAVAIL- MALADIE PROFESSIONNELLE		2 100,53 €			
RETRAITE					
Sécurité Sociale plafonnée		2 100,53 €	6,90%	144,94 €	8,55% 179,60 €
Sécurité Sociale déplafonnée		2 100,53 €	0,40%	8,40 €	1,90% 39,91 €
Complémentaire tranche 1		2 100,53 €	3,90%	81,92 €	5,85% 122,88 €
FAMILLE - SÉCURITÉ SOCIALE		2 100,53 €			
ASSURANCE CHÔMAGE		2 100,53 €	0,95%	19,96 €	3,45% 72,47 €
AUTRES CONTRIBUTIONS DUES PAR L'EMPLOYEUR					
COTISATIONS STATUTAIRES OU PRÉVUES PAR LA CONVENTION COLLECTIVE					
CSG non imposable à l'impôt sur le revenu		2 063,77 €	6,80%	140,34 €	4,20% 88,22 €
CSG/CRDS imposable à l'impôt sur le revenu		2 063,77 €	2,90%	59,85 €	2,27% 47,68 €
ALLÈGEMENT DE COTISATIONS					
TOTAL DES COTISATIONS ET CONTRIBUTIONS				480,41 €	
Le net payé est la somme effectivement versée au salarié		Net à payer 1 620,12 €		Total versés par l'employeur 2 840,87 €	
Le net imposable est la somme qui sera portée dans la déclaration de revenus au salarié, la CRDS et une partie de la CSG n'étant pas déductible		Net imposable Mensuel Cumul 1 760,46 € 1 760,46 €		Allègement des cotisations 192,01 €	
Indications mentionnées sur le bulletin pour information					

STRATEGIE D'ENTREPRISE

- La mission :
C'est l'expression du but général de l'entreprise. Idéalement, elle est en accord avec les valeurs et les attentes des principales parties prenantes.
- L'objectif :
C'est une intention cohérente avec la mission. Un objectif est quantitativement et parfois qualitativement mesurable.
- La stratégie
Elle représente l'orientation à long terme d'une entreprise, le moyen d'atteindre son objectif.
- Le Plan Stratégique ou Planification
C'est l'élaboration et la mise en œuvre dans le temps des lignes directrices de la stratégie, selon un calendrier précis.

LES RISQUES D'UNE ENTREPRISE

- Les risques stratégiques susceptibles de remettre en cause l'offre de l'entreprise (ex: modification des besoins/désirs des clients)
- Les risques opérationnels liés aux défaillances et aux dysfonctionnements des processus internes (ex: un service client mal maîtrisé)
- Les risques juridiques associés au non-respect du droit (ex: non respect des normes techniques en vigueur)
- Les risques informatiques liés à des risques de sécurisation des données internes Les risques sociaux et environnementaux liés à des actions pouvant nuire au climat social ou à l'environnement (ex: plan social, externalités négatives)
- Les risques de réputation, surtout depuis l'apparition de l'internet qui démultiplie la vitesse de communication, liés à la diffusion d'informations néfastes à l'image de l'entreprise
- **TOUS CES RISQUES PEUVENT ENTRAINER DES RISQUES FINANCIERS POUVANT COMPROMETTRE LA SANTE FINANCIERE DE L'ENTREPRISE**

L'ANALYSE SWOT

- **SWOT** : Strength / Weaknesses / Opportunities / Threats
- **Analyse Interne de l'Entreprise** : Les capacités stratégiques de l'entreprise
- **Analyse Externe de l'Entreprise** : L'entreprise dans son environnement

FORCES & FAIBLESSE

- 1) L'intensité concurrentielle :
- 2) Le pouvoir de négociation des clients :
- 3) Le pouvoir de négociation des fournisseurs :
- 4) La menace des produits de substitution :
- 5) La menace d'entrants potentiels
- 6) L'Etat : .

NE

Forces

- Quels sont nos points forts ?
- En quoi notre entreprise se démarque-t-elle ?

Service client :

Notre service client est exceptionnel comparé à nos concurrents, avec un score NPS de 90.

Faiblesses

- Sur quels points nous améliorer ?
- Quelles ressources pour de meilleurs résultats ?

Visibilité e-commerce :

Notre site Web souffre d'une faible visibilité en raison d'un budget marketing limité, et la baisse des ventes se poursuit.

Opportunités

- Des aspects du marché non couverts par nos services ?
- Quels sont nos objectifs cette année ?

Campagne marketing :

Diffusion d'annonces sur YouTube, Facebook et Instagram pour une meilleure visibilité de la boutique en ligne.

Menaces

- Des évolutions dans le secteur ?
- Quelles tendances de marché à l'avenir ?

Nouveau concurrent :

Une nouvelle boutique en ligne concurrente ouvre ses portes le mois prochain, et pourrait nous faire perdre des clients.

LES COMPTES ANNUELS : LE BILAN

- **LE BILAN COMPTABLE :**

Le Bilan constitue le document comptable qui présente le patrimoine d'une entreprise à une date donnée qui est la fin de l'exercice comptable.

LES COMPTES ANNUELS : LE BILAN

- Qu'est ce qu'un bilan ?

BILAN	
ACTIF (en €)	PASSIF (en €)
Biens Durables ou Actif Immobilisé + Actifs Circulants	Ressources stables + Dettes circulantes
EMPLOIS (MOYENS D'EXPLOITATION)	RESSOURCES (SOURCES DE FINANCEMENT)

LES COMPTES ANNUELS : LE BILAN

ACTIF (en €)		PASSIF (en €)	
Immobilisations Corporelles	85.000	Capital	45.000
Immobilisations Incorporelles	38.000	Réserves	30.000
Immobilisations Financières	12.000	Résultat Net	17.500
ACTIF IMMOBILISE	135.000	CAPITAUX PROPRES	92.500
Stocks	30.000	Dettes Financières	40.000
Créances Clients	20.000	Dettes Fournisseurs	32.500
Disponibilités	20.000	Dettes Fiscales & Sociales	40.000
ACTIF CIRCULANT	70.000	TOTAL DETTES	112.500
TOTAL ACTIF	205.000	TOTAL PASSIF	205.000

LES COMPTES ANNUELS : LE COMPTE DE RESULTAT

- LE COMPTE DE RESULTAT :**

Le Compte de Résultat est le document comptable qui récapitule toutes les charges et tous les produits d'une entreprise pour l'année fiscale ou comptable écoulé.

CHARGES (en €)		PRODUITS (en €)	
Achats de Marchandises	80.000	Production Vendue	150.000
Autres Charges Externes	18.000	Ventes de Marchandises	24.000
Impôts & Taxes	3.000	CA NET	174.000
Rémunération du Personnel	56.000	Production Stockée	10.000
Dotations Amortissements	8.000	Subventions d'Exploitation	8.000
CHARGES EXPLOITATION	165.000	PRODUIT D'EXPLOITATION	192.000
CHARGES FINANCIERES	10.000	PRODUITS FINANCIERS	5.000
CHARGES EXCEPTIONNELLES	5.000	PRODUITS EXCEPTIONNELS	8.000
Sous total	180.000	Sous total	205.000
Résultat Brut avant IS	25.000		
IS (30% RN)	7.500		
RN = BENEFICE	17.500		
TOTAL GENERAL	205.000	TOTAL GENERAL	205.000

LES COMPTES ANNUELS : LE COMPTE DE RESULTAT

- **Le résultat de l'Entreprise découle des opérations d'exploitation, financières et exceptionnelles**

Résultat d'Exploitation (RE) =	Produits d'Exploitation -	Charges d'Exploitation
Résultat Financier (RF)=	Produits Financiers	- Charges Financières
Résultat Courant avant Impôts (RCAI) =	Résultat d'Exploitation (RE)	- Résultat Financier
Résultat Exceptionnel =	Produits Exceptionnels	- Charges Exceptionnels
Résultat Net =	RCAI + Résultat Exceptionnel - IS	

TVA : TAXE SUR LA VALEUR AJOUTEE

- **TVA COLLECTEE : DETTE ENVERS L'ETAT**
- **TVA DEDUCTIBLE : CREANCE SUR L'ETAT**
- **TVA A PAYER = TVA COLLECTEE – TVA DEDUCTIBLE**
- **TVA A RECEVOIR = TVA DEDUCTIBLE - TVA COLLECTEE**

LE BILAN FONCTIONNEL

ACTIF = EMPLOIS		PASSIF = RESSOURCES	
ACTIF STABLE	3 848 000	PASSIF STABLE	4 033 000
Actifs Immobilisés	3 848 000	Capitaux Propres Amortissements Dettes Financières MLT	1 384 500 1 969 000 679 500
ACTIF CIRCULANT	731 000	PASSIF CIRCULANT	629 000
Stocks	389 000	Dettes Fournisseurs	246 000
Créances Clients	342 000	Dettes Fiscales et Sociales	383 000
TRESORERIE ACTIVE	95 500	TRESORERIE PASSIVE	12 500
Disponibilités	95 500	Concours Bancaires Courants (Découverts)	12 500
TOTAL ACTIF	4 674 500	TOTAL PASSIF	4 674 500

LES PRINCIPAUX EQUILIBRES FINANCIERS

Les Emplois doivent être financés par des ressources de même durée.

- 1. FOND DE ROULEMENT NET GLOBAL = PASSIF STABLE – ACTIF STABLE**
- 2. BESOIN EN FOND DE ROULEMENT = ACTIF CIRCULANT – PASSIF CIRCULANT**
- 3. LA TRESORERIE = FRNG - BFR**

MESURES POUR CORRIGER LES DESEQUILIBRES FINANCIERS

DIMINUER LES EMPLOIS STABLES	AUGMENTER LES RESSOURCES STABLES
Céder des actifs sous-employés ou inutilisés	<ul style="list-style-type: none">-Augmenter le capital (actionnaires actuels ou nouvel investisseur)-Privilégier l'autofinancement en laissant les bénéfices à la disposition de l'entreprise

MESURES POUR CORRIGER LES DESEQUILIBRES FINANCIERS

DIMINUER L'ACTIF CIRCULANT	AUGMENTER LE PASSIF CIRCULANT
<ul style="list-style-type: none">-Procéder à une opération de déstockage massif-Développer sa base de clients-Modifier l'organisation commerciale pour diminuer les stocks-Négocier avec les clients pour réduire les délais de paiement accordés-Mobiliser les créances commerciales par le biais de l'escompte ou l'affacturage	Négocier avec les fournisseurs pour allonger les délais de paiement

PILOTER L'EXPLOITATION DE L'ENTREPRISE

• ANALYSE DU COMPTE DE RESULTAT

PRODUITS ET CHARGES D'EXPLOITATION	Relèvent de l'exploitation normale de l'activité d'une entreprise : le chiffre d'affaires pour les produits; les salaires, les achats de biens et services et les amortissements pour les charges
PRODUITS ET CHARGES FINANCIERES	Liés aux opération financières réalisées par l'entreprise: intérêts perçus et plus-values financières pour les produits; intérêts versés et moins-values financières pour les charges
PRODUITS ET CHARGES EXCEPTIONNELS	Eléments non liés à l'exploitation normale et courante de l'entreprise ventes d'actif et indemnités légales reçues pour les produits; amendes, pénalités et indemnités légales payées pour les charges
IMPOT SUR LES BENEFICES	Montant de l'impôt sur les sociétés en cas de bénéfice de l'entreprise
RESULTAT NET	Montant net du bénéfice ou de la perte dégagé par l'entreprise au cours de l'exercice

LES SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION SIG

- VALEUR AJOUTEE
- EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION
- RESULTAT D'EXPLOITATION
- EBITDA
- RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS (RCAI)
- RESULTAT NET
- CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT

SOLDE INTERMEDIAIRE DE GESTION

- **VALEUR AJOUTEE** = Chiffre d'Affaires – (Achats Matières Premières + Autres Achats et Charges Externes)
- **EBE / EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)** = VA + Subventions – (Impôts + Taxes et Charges de Personnel)
- **RESULTAT EXPLOITATION** = EBE – Amortissements & Provisions
- **RF** = Produits Financiers – Charges Financières
- **RCAI** = RE +/- RF
- **REXCEPT** = Produits Except – Charges Except
- **RESULTAT NET (RN)** = RCAI +/- REXCEPT – IS – Participations Salariés
- **CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT** = RN + Amortissement

EBITDA / CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT

- L'EBITDA permet de prendre en compte les seules charges d'exploitation de l'entreprise. Il mesure la capacité qu'à une entreprise de générer de l'argent par sa seule exploitation, indépendamment de son endettement et de ses éléments exceptionnels à priori non répétitifs dans le temps.

RATIOS D'ACTIVITE ET DE PROFITABILITE

- 1) Ratio de croissance de l'activité : $[CA(N) - CA(N-1)] / CA(N-1)$
- 2) Ratio de productivité : CA / Effectif des Salariés
- 3) Ratio de profitabilité ou Taux de marge brute : EBE / CA HT
- 4) Ratio de partage de la VA :
- Charges de Personnel / VA & CAF / VA & Dividendes / VA
- 5) Ratios de maîtrise des charges :
- Achats / CA & Charges de Personnel / CA & Charges Fin / CA ou VA
- 6) Ratio d'Autofinancement : CAF / CA

RATIOS DE LIQUIDITE

- Les ratios de liquidité évaluent la capacité de l'entreprise à rembourser ses créanciers de CT à l'aide de la liquidité générée par son actif circulant.
- 1) Ratio de liquidité générale :
Actif Circulant (Stocks + Créances Clients – Banque) / Dettes CT > 1
- 2) Ratio de liquidité réduite : Actif Circulant (hors Stock) / Dettes CT
- 3) Ratio de liquidité immédiate : Banque / Dettes CT

RATIOS DE SOLVABILITE

- Les ratios de liquidité évaluent la capacité de l'entreprise à faire face à toutes ses obligations.
- L'analyse de ces ratios permettent de répondre aux questions suivantes :
 - 1) Est-ce que le niveau de BFR est maîtrisé ?
 - 2) Est-ce qu'on a une rotation optimale des stockes ? S->PF->CC->B
 - 3) Est-ce que les créances clients sont maîtrisées ?
 - 4) Est-ce que les délais fournisseurs sont suffisants ?
 - 5) Est-ce qu'il existe un risque de faillite ?

RATIOS DE SOLVABILITE

- 1) Ratios de Rotation des Stocks : Ils sont généralement exprimés en jours. Ils permettent de voir si les stocks tournent suffisamment vite pour les transformer en PF et finalement en liquidités.
- Le pilotage très fin des stocks doit trouver un équilibre entre 2 impératifs :
- a) Stock tampon ou de sécurité
- b) Eviter les sur-stockages et diminuer les coûts financiers liés à l'immobilisation des stocks
- ***Délai de rotation des stocks de marchandises ou PF = [Stock moyen de marchandises ou PF X 360] / Achats de Marchandises***
- ***Délai de rotation des matières 1ère = [Stock moyen de matières 1ère X 360] / Achats de matières 1ère***
- ***Délai de rotation des PF = [Stock moyen de matières 1ère X 360] / Production vendue***

RATIOS DE SOLVABILITE

- 2) Ratios de Rotation des CC : Ils sont généralement exprimés en jours et se comparent entre les exercices
- ***Délai moyen des CC = [CC X 360] / Ventes TTC***
- 2) Ratios de Rotation des Fournisseurs : Ils sont généralement exprimés en jours et se comparent entre les exercices
- ***Délai moyen des DF = [DF X 360] / Total achats & charges externes TTC***
- 3) **BFR en jours de CA = [BFR X 360] / CA HT**

RATIOS DE STRUCTURE ET D'EQUILIBRE FINANCIER

- 1) Ratio de dépendance financière :
- Capitaux Propres / Capitaux Permanents ($>50\%$)
- 2) Ratio d'autonomie financière :
- Capitaux Propres / Dettes Financières MLT (si $< \text{à } 33\%$ alors zone surendettement)
- 3) Ratio de sécurité financière :
- Capitaux Propres / Passif Total (minimum 25%)
- 4) Ratio d'endettement CT/LT : Dettes CT / Dettes LT
- 5) Ratio de capacité d'autofinancement :
- Dettes MLT / CAF (en années, si $> \text{à } 3$ ans alors endettement trop important)

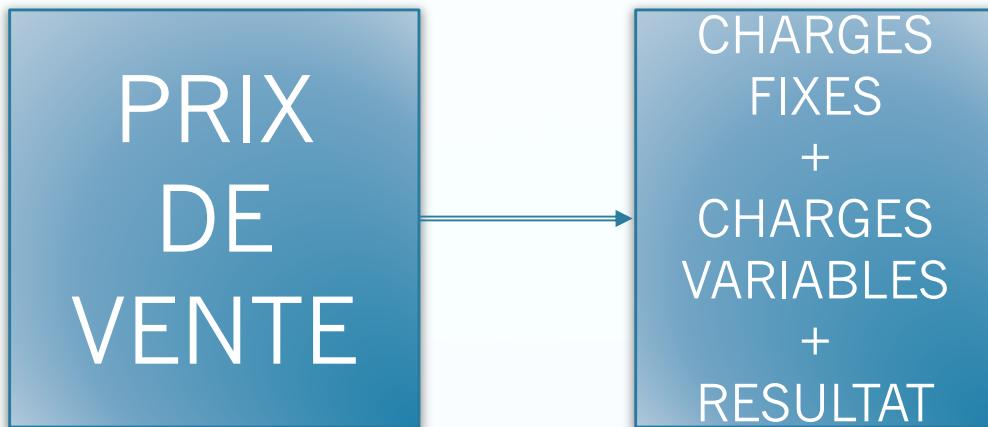
ANALYSE DU PRIX DE VENTE EN FONCTION DES COUTS

- **Prix de vente HT = coût de revient HT + marge commerciale**
- **Les coûts d'achat des produits vendus:** matières premières, marchandises, fournitures etc
- **Les coûts de production :** main-d'œuvre, l'amortissement des machines, les loyers, l'entretien, l'énergie etc.
- **Le coût de distribution :** dépenses liées aux livraisons, distributeurs etc.
- **Le coût de promotion :** actions de communication et commercialisation : publicité, distribution de flyers, affichage, publications dans la presse, budget adwords, réseaux sociaux, etc.
- **Le coût administratif :** gestion des commandes et des clients : service après-vente, relation clients, facturation etc.

ANALYSE DES COUTS

- Les coûts d'une entreprise sont de 2 natures :

Les Coûts Fixes et les Coûts Variables.



- Le prix de vente doit couvrir les coûts fixes, les coûts variables et dégager un résultat positif.
- Les coûts fixes ne dépendent pas du niveau d'activité alors que les coûts variables augmentent ou diminuent logiquement avec le niveau d'activité.

COUTS VARIABLES / OPERATIONNELLES

- Charges directes et indirectes qui varient avec le volume d'activité.
- La marge sur coût variable est proportionnelle au CA :

**MARGE SUR COUT VARIABLE D'UN PRODUIT MCV =
PRIX DE VENTE DU PRODUIT – COUT VARIABLE DU PRODUIT**

**TAUX DE MARGE SUR COUT VARIABLE = MARGE SUR COUT VARIABLE
_____ X100**

CA

**RESULTAT DE L'ENTREPRISE =
SOMME DES MCV – COUTS FIXES**

SEUIL DE RENTABILITE D'EXPLOITATION

- La notion de Seuil de Rentabilité repose sur l'analyse des charges de l'entreprise.
- SRe => Point mort => Seuil de profitabilité
- Le Seuil de Rentabilité est le Chiffre d'affaires (Niveau d'Activité) que l'entreprise doit atteindre pour couvrir l'intégralité de ses charges variables et fixes pour lequel on ne dégage ni bénéfice ni perte. C'est le niveau de CA minimum que l'entreprise doit réaliser pour être rentable. Au seuil de rentabilité le résultat d'exploitation de l'entreprise est nul.
- L'entreprise a pour objectif de calculer son seuil de rentabilité pour apprécier le risque d'exploitation en cas de conjoncture défavorable.

UTILITE DU SEUIL DE RENTABILITE

CALCULER	Le montant du CA à partir duquel l'activité est rentable.
DETERMINER	La date à laquelle l'activité devient rentable
EVALUER	Le risque d'exploitation et la sécurité dont dispose l'entreprise si la conjoncture devient défavorable
ANALYSER	L'incidence de l'évolution du comportement des charges ou coûts sur la rentabilité de l'exploitation
ESTIMER	A tout moment les résultats prévisionnels