

# Analyse Financière - Analyse Du Compte de Résultat

Aubin SIONVILLE

Télécom St Etienne 2024-2025

## I - Les phénomènes juridiques et fiscaux qui faussent la lecture du compte de résultat

### 1 - L'intérim

Un employé est employé par une agence pour travailler chez le client de l'agence.

Le comptable de l'entreprise cliente va enregistrer la facture de l'agence d'intérim dans "Salaires et charges sociales" alors que c'est une prestation de service. Comme ça on peut comparer les VA des entreprises.

### 2 - Le leasing (crédit-bail)

Le leasing est une location de longue durée avec option d'achat.

Le comptable enlève le leasing de "Autres achats et charges externes" pour le répartir entre "Charges financières" et "Amortissements et provisions".

L'intérêt est pour la banque d'être encore propriétaire du bien et d'éviter les risques de non-paiement.

### 3 - Le salaire du dirigeant

On passe du bénéfice en salaire du dirigeant pour payer moins d'impôts.

- Dirigeant célibataire, pas d'enfants  $\Rightarrow$  gros impôts sur le revenu. On va préférer garder le bénéfice dans l'entreprise pour payer l'IS qui est moins élevé.
- Dirigeant marié, 3 enfants  $\Rightarrow$  moins d'impôts sur le revenu. On va préférer verser un gros salaire au dirigeant pour payer moins d'IS et moins d'impôts sur le revenu. Le dirigeant reprête l'argent à l'entreprise ensuite.

## II - Les soldes intermédiaires de gestion

Soldes intermédiaires de gestion : résultats intermédiaires  
Ils servent à comprendre comment l'entreprise crée de la valeur.

### 1 - Production de l'exercice

Production stockée + production vendue (CA)

⇒ Est ce que la production stockée est trop importante ?

On produit pour vendre à des clients, donc on vérifie si la production stockée est cohérente (4 5%). Exception : Les entreprises avec des cycles de productions très longs (naval, aéronautique, immobilier)

Une fois qu'on a vérifié ça, cette ligne permet d'évaluer l'activité de l'entreprise. On compare avec les anciens CA pour observer la croissance. Taux de croissance =  $(CA - CA \text{ précédent}) / CA \text{ précédent}$ . ATTENTION : NE SE CUMULE PAS ( $2\% + 2\% = 4\%$  mais  $2\%$  puis  $2\% = 2,04\%$ )

On regarde aussi la compétitivité de l'entreprise en comparant avec la croissance du secteur.

### 2 - Marge de production / Marge commerciale

Marge de production = Production de l'exercice - Consommation de l'exercice dans la production. On ne compte pas la publicité... (Autres achats et charges externes)

Pour le commerçant, c'est l'indicateur n°1 (stratégique), ça correspond d'une certaine manière à leur CA. Les commerçants travaillent avec un système de coeff commercial : prix d'achat HT \* coeff = prix de vente TTC. Ce coeff contient la TVA.

Pour observer la marge, on calcule le taux de marque :  $(\text{Marge commerciale} / \text{Ventes de marchandises})$  ET/OU  $(\text{Marge industrielle} / \text{Production de l'exercice})$

Le taux de marque (et son évolution) est un indicateur important pour connaître l'exposition de l'entreprise à l'effet de ciseaux.

Effet de ciseaux : l'incapacité d'une entreprise à répercuter une hausse de ses coûts d'achat sur ses prix de vente. L'effet de ciseaux a un impact très fort si l'entreprise a un fort taux de marque. Pour observer l'effet de ciseaux, on compare l'évolution du taux de marque. Si on voit qu'on est soumis à l'effet de ciseaux, on peut essayer d'augmenter le volume ou de qualité pour compenser.

### 3 - Valeur ajoutée

Valeur ajoutée = Ce que je vends - Ce que j'achète (dans le produit ET en dehors du produit)

On calcule le taux d'intégration :  $(\text{Valeur ajoutée} / \text{Production de l'exercice})$

Avantages à être fortement intégré :

- On a plus de marge (on n'a moins de fournisseurs)
- On a plus de contrôle sur la technicité

Inconvénients à être fortement intégré :

- On résiste moins aux variations de marché
- Efforts de R&D plus importants

Après la valeur ajoutée, il nous reste à soustraire deux charges, qui représentent le coût des facteurs de production, travail et capital.

On mesure alors :

- La productivité du travail  $\mathcal{P}_e^W$  : Valeur ajoutée / Salaires et charges sociales
- La productivité du capital  $\mathcal{P}_e^K$  : Valeur ajoutée / Dotations aux amortissements et provisions

En économie, on constate que la productivité ne fait que s'améliorer sur le long terme.

#### **4 - Excédent brut d'exploitation (EBE)**

Au dessus de l'EBE, il n'y a que des charges décaissables, qui représentent une variation de cash.

En dessous, il y a les dotations aux amortissements et provisions, qui ne sont pas des décaissables.

L'EBE représente le flux monétaire que dégage l'exploitation courante de l'entreprise.

Un EBE négatif signifie que l'entreprise ne peut pas payer ses charges courantes.

#### **5 - Résultat d'exploitation**

Résultat d'exploitation = EBE - Eléments financiers

On enlève ici les éléments financiers.

Une entreprise cotée en bourse aura un résultat d'exploitation positif. Une entreprise très endettée aura un résultat d'exploitation négatif.

On peut calculer le poids de la dette : Charges Financières / EBE. Si on a un ratio élevé (40%), c'est mauvais : tout le cash généré par l'entreprise part dans les intérêts de la dette.

#### **6 - Résultat courant avant impôt**

Résultat d'exploitation - Charges non courantes

On voit ici comment l'entreprise se comporte sans les éléments exceptionnels, ce qui devrait donc se reproduire d'année en année.

#### **7 - Résultat net**

On peut enfin calculer la rentabilité de l'entreprise : Résultat net / Fonds propres

### III - Le seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité est le niveau d'activité (CA) à partir duquel l'entreprise commence à gagner de l'argent.  
Pour ça, on a besoin de connaître les charges variables et les charges fixes.

#### 1 - Charges variables

Les charges variables sont des charges qui varient en fonction de l'activité de l'entreprise (ex : matières premières, salaires des ouvriers, électricité...)

$$CA - \text{Charges variables} = \text{Marge sur coût variable (MCV)}$$

#### 2 - Charges fixes

Les charges fixes sont des charges qui ne varient pas en fonction de l'activité de l'entreprise (ex : loyer, salaires des cadres, publicité...)

#### 3 - Calcul du seuil de rentabilité

Seuil de rentabilité en valeur = Charges fixes / Taux de MCV. Seuil de rentabilité en volume = Charges fixes / Prix de vente

On a plusieurs façons de calculer le taux de MCV :

- Taux de MCV =  $MCV / CA$
- Taux de MCV =  $(\text{Prix de vente} - \text{Prix d'achat}) / \text{Prix de vente}$

#### 4 - Le point mort

Le point mort est le moment de l'année où l'entreprise dépasse son seuil de rentabilité.

#### Exemple

CA : 657 000 €

Achats de matières premières : 25 000 € (100% CV)

Autres achats : 123 000 € (50% CV)

Salaires et charges sociales : 327 000 €

Dotations aux amortissements et provisions : 43 000 €

Résultat d'exploitation : 139 000 €

Prix : 1000€/j

Calcul du point mort :

Charges fixes = 61 500€ + 327 000€ + 43 000€ = 431 500€

MCV = 657 000€ - 25 000€ - 61 500€ = 570 500€

Taux de MCV = 570 500€ / 657 000€ = 86.83%

Seuil de rentabilité en valeur = 431 500€ / 0.8683 = 497 000€

Point mort = (495 977€ / 657 000€) x 12 = 9.07 ⇒ début octobre

## Exemple

Loyer : 1000€/mois : 12 000€/an (fixe)

Electricité et Assurance : 500€/mois : 6 000€/an (fixe)

Salaires : 30 000€/an (fixe)

Panier moyen : 75€

Coefficient commercial : 2.5

TVA 5%

Pour achat de 100€ HT :

Prix de vente TTC = 250€

Prix de vente HT = 238€

$MCV = 238€ - 100€ = 138€$

$Taux\ de\ MCV = 138€ / 238€ = 58\%$

Seuil de rentabilité en valeur = 48 000€ / 58% = 82 758€

Seuil de rentabilité en volume = 82758€ / 75€ = 1103 ventes

Seuil de rentabilité hebdomadaire = 1103 ventes / 52 semaines = 21 ventes à la semaine