

Analyse Financière - Indicateurs

Aubin SIONVILLE

Télécom St Etienne 2024-2025

I - Indicateurs du Compte de résultat

1 - Croissance

- **Taux de croissance** = $\frac{CA - CA \text{ précédent}}{CA \text{ précédent}}$
- **Production de l'exercice** = Production stockée + Production vendue (CA)

2 - Marges

- **Marge de production** = Production de l'exercice - Consommation de l'exercice dans la production
- **Marge commerciale** = Vente de marchandises - Achat de marchandises - Variation des stocks de marchandises
- **Taux de marge (industriel)** = $\frac{\text{Marge industrielle}}{\text{Production de l'exercice}}$
- **Taux de marge (commercial)** = $\frac{\text{Marge commerciale}}{\text{Ventes de marchandises}}$
- **Marge sur coût variable (MCV)** = CA - Charges variables
- **Taux de MCV** = $\frac{MCV}{CA}$ ou $\frac{\text{Prix de vente} - \text{Prix d'achat}}{\text{Prix de vente}}$

3 - Valeur ajoutée

- **Valeur ajoutée** = Ce que je vends - Ce que j'achète (dans le produit ET en dehors du produit)
- **Taux d'intégration** = $\frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Production de l'exercice}}$
- **Productivité du travail** $\mathcal{P}_e^W = \frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Salaires et charges sociales}}$
- **Productivité du capital** $\mathcal{P}_e^K = \frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Dotations aux amortissements et provisions}}$

4 - Seuil de rentabilité

- **Seuil de rentabilité en valeur** = $\frac{\text{Charges fixes}}{\text{Taux de MCV}}$
- **Seuil de rentabilité en volume** = $\frac{\text{Charges fixes}}{\text{Prix de vente}}$
- **Point mort** = $\frac{\text{Seuil de rentabilité}}{CA} \times \text{durée période}$

5 - Autres indicateurs

- **Poids de la dette** = $\frac{\text{Charges Financières}}{\text{EBE}}$
- **Rentabilité** = $\frac{\text{Résultat net}}{\text{Fonds propres}}$

II - Indicateurs du Bilan

1 - Structure du bilan

- **Valeur nette** = Valeur brute - Amortissement/Provision
- **Fonds de roulement Net Global (FRNG)** = Ressources stables - Emplois stables
= (Capital social + Réserves + Report à nouveau + Résultat de l'exercice + Dettes financières à long terme)
- Actif immobilisé
- **Besoin en Fonds de Roulement (BFR)** = Emplois d'exploitation - Ressources d'exploitation
= (Stocks + Créances) - Dettes d'exploitation
- **Trésorerie** = Trésorerie actif - Trésorerie passif
= (Valeurs mobilières de placement + Disponibilités) - Dette financière à moins d'un an
- **Trésorerie** = FRNG - BFR

2 - Ratios du bilan

- **Autonomie financière** = $\frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux stables}}$
Doit être supérieur à 50%.
- **Poids de la dette** = $\frac{\text{Frais financiers}}{\text{EBE}}$
Doit être inférieur à 40%, sinon on est en surendettement.
- **Obsolescence** = $\frac{\text{Immobilisations nettes}}{\text{Immobilisations brutes}}$
- **Délai de paiement des clients** = $\frac{\text{Créances clients}}{\text{CA TTC}} \times 360$ (en jours)
- **Ratio de stock** = $\frac{\text{Taux de croissance du stock}}{\text{Taux de croissance du CA}}$
- **Délai de règlement des fournisseurs** = $\frac{\text{Dettes fournisseurs}}{\text{Achats TTC}} \times 360$ (en jours)
- **Solvabilité à court terme** = $\frac{\text{Disponibilités}}{\text{Dettes à court terme}}$
Doit être supérieur à 1.

III - Cas typiques du bilan

- **Cas 1 : $0 < \text{BFR} < \text{FRNG}$**

L'entreprise a des ressources à long terme qui lui permettent de financer son exploitation et elle en a encore en surplus.

Le risque est une sous-utilisation des capitaux (on pourrait être plus rentable en investissant plus).

- **Cas 2 : $0 < \text{FNRG} < \text{BFR}$ et $\text{T} < 0$**

L'entreprise finance une partie de son activité par de la dette financière à court terme.

L'entreprise est donc financièrement fragile.

L'entreprise a peu de marge de croissance.

- **Cas 3 : $\text{BFR} < 0$**

L'entreprise paye ses fournisseurs plus tard qu'elle ne se fait payer.

Exemples : Grande distribution, agence immobilière, vente à distance.

- **Cas 4 : $0 > \text{FRNG} > \text{BFR}$**

L'entreprise utilise son FR pour financer son activité.

Exemple : Ventes privées.