

MANUEL

DE FORMATION

- GESTION ET DÉVELOPPEMENT DES ORGANISATIONS -

GESTION COMPTABLE ET FINANCIÈRE

Publication 505
Cat. No. 15229E
Department of the Treasury
Internal Revenue Service

Tax Withholding and Estimated Capital Gains and Losses
SCHEDULE D
(Form 1040)

Department of the Treasury
Internal Revenue Service (99)
Taxpayer(s) shown on return

Part I Short-Term Capital Gains and Losses—Generally Assets Held One Year or Less (see instructions)

See instructions for how to figure the amounts to enter on the lines below.
This form may be easier to complete if you round off cents to whole dollars.

1a Totals for all short-term transactions reported on Form 1099-B for which no adjustments (see instructions) however, if you choose to report all these transactions on Form 8949, leave this line blank and go to line 1b

1b Totals for all transactions reported on Form(s) 8949 with adjustments reported on Form(s) 8949 with

	1a Profits (sales price)	1b Cost (or other basis)	1c Gain or (loss)	1d Adjustments to gain or loss from Form(s) 8949, part 1, line 2, column 1g	1e Gain or (loss) Subtract column 1d from column 1c and combine the result with column 1g
4					
5					
6					
7					

Ce manuel de formation a été conçu et réalisé par les services Formation et Information & Communication du COLEACP.

La présente publication a été élaborée par le COLEACP dans le cadre de programmes de coopération financés par l'Union européenne (Fonds Européen de développement – FED), l'Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OEACP), l'Agence française de Développement (AFD) et le Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce (STDF).

Le contenu de la présente publication relève de la seule responsabilité du COLEACP et ne peut aucunement être considéré comme reflétant le point de vue officiel de l'Union européenne, de l'OEACP, de l'AFD et du STDF.

Le COLEACP gère deux programmes intra-ACP «Fit For Market». Le programme «Fit For Market», cofinancé par l'UE et l'AFD, qui en est à sa cinquième année, vise à renforcer la compétitivité et la durabilité du secteur horticole des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP), principalement pour le secteur privé.

Le programme SPS «Fit For Market» a débuté en janvier 2019 et se concentre sur le renforcement des systèmes sanitaires et phytosanitaires (SPS) du secteur horticole des ACP, principalement pour le secteur public.

Les deux programmes font partie du programme indicatif intra-ACP (2014-2020) de coopération entre l'UE et l'OEACP.



GESTION COMPTABLE ET FINANCIÈRE

CHAPITRE 1 : PRINCIPES FONDAMENTAUX	1
1.1. Définition de comptabilité et finance d'entreprise	2
1.2. Utilisateurs de l'information financière	8
1.3. États financiers de base	12
CHAPITRE 2 : PRINCIPES DE FINANCEMENT ET DE RESPONSABILITÉ	35
2.1. Organisation financière d'une entreprise	36
2.2. Normalisation de la comptabilité financière et des principes comptables	39
2.3. Méthodes de consolidation	48
CHAPITRE 3 : ANALYSE FINANCIÈRE	53
3.1. Trésorerie ou ratios d'activité	54
3.2. Ratios de marché	57
3.3. Liquidité	63
3.4. Solvabilité	65
3.5. Viabilité globale	69
3.6. Compréhension et interprétation des rapports financiers	76
3.7. Analyse des principaux KPI	100
3.8. Analyse des marges bénéficiaires et de la rentabilité ...	108
3.9. Analyse de la structure du fonds de roulement	114
CHAPITRE 4 : PROJECTION FINANCIÈRE	123
4.1. Le rôle des indicateurs clés de performance (KPI)	124
4.2. Analyse d'une prévision financière	128

CHAPITRE 5: ÉVALUATION	139
5.1. Définitions	140
5.2. Méthodes d'évaluation	143
5.3. CMPC	149
5.4. Autres méthodes d'évaluation	159
CHAPITRE 6: ÉTUDE DE CAS	161
6.1. Description de l'entreprise	162
6.2. Situation actuelle	163
6.3. L'investissement de la Banque de développement	165
6.4. Analyse de la situation actuelle	166
6.5. Analyse financière	167



Chapitre 1 :

Principes fondamentaux

1.1. Définition de comptabilité et finance d'entreprise	2
1.2. Utilisateurs de l'information financière	8
1.3. États financiers de base	12



Il est important que les entrepreneurs et les propriétaires d'entreprises comprennent la relation entre les informations comptables et la finance d'entreprise. L'aperçu de la situation financière d'une entreprise est obtenu grâce à l'«équation comptable», qui est composée d'éléments reflétant l'évolution de la valeur d'une entreprise.

1.1. DÉFINITION DE COMPTABILITÉ ET FINANCE D'ENTREPRISE

Selon Investopedia, la comptabilité et la finance d'entreprise traitent du financement, de la structure du capital et de la gestion de l'argent pour aider à maximiser les rendements et la valeur pour les actionnaires. L'argent est considéré comme l'élément vital des affaires et toute décision qui implique l'utilisation d'argent est une décision financière.

1.1.1. Perspective comptable



Cette équation comptable doit être équilibrée et porte sur ce qu'une société possède (son actif), ce qu'elle doit (son passif) et le résidu qui appartient aux actionnaires (les capitaux propres).

La méthode de la comptabilité d'exercice est utilisée pour enregistrer les écritures comptables dans le système comptable, c'est-à-dire la reconnaissance des transactions au fur et à mesure que la propriété est transférée et que les dépenses connexes sont engagées. L'équation ci-dessus comprend trois grandes catégories de valeur qui doivent être prises en compte.

a. Actifs

Un actif est tout ce qu'une entreprise possède et qui a une valeur quantifiable, ce qui signifie qu'il peut être liquidé et transformé en espèces. Il s'agit des biens et des ressources qui appartiennent à l'entreprise. Les actifs peuvent être subdivisés en actifs courants et en actifs non courants. L'actif courant est ce qu'une entreprise prévoit de convertir en espèces dans un délai d'un an, comme les liquidités et les équivalents de liquidité, les charges payées d'avance, les stocks, les titres négociables et les comptes débiteurs. Les actifs non courants sont des investissements à long

terme qu'une entreprise ne prévoit pas de convertir en espèces dans un délai d'un an, tels que les terrains, les équipements, les brevets, les marques et la propriété intellectuelle.

b. Passifs

Un passif est tout ce qu'une entreprise doit. Il peut s'agir de salaires, de loyers et de paiements dus aux fournisseurs, d'impôts ou d'obligations à payer. Comme pour les actifs, les passifs peuvent être classés en passifs courants ou non courants. Les passifs courants sont généralement ceux qui sont dus à moins d'un an, ce qui peut inclure les comptes créditeurs et autres charges à payer. Les passifs non courants sont généralement ceux qu'une entreprise ne prévoit pas de rembourser dans un délai d'un an. Il s'agit notamment d'obligations à long terme, telles que des baux, des obligations à payer ou des prêts.

c. Capitaux propres

Les capitaux propres font référence à la valeur nette d'une entreprise et reflètent le montant d'argent qui resterait si tous les actifs étaient vendus et les passifs payés. Les capitaux propres appartiennent aux actionnaires, privés ou publics. Parmi les capitaux propres, on trouve les **bénéfices non distribués** : le revenu net total ou la perte nette totale de l'entreprise depuis le premier jour d'activité jusqu'à la date du bilan. Les paiements de dividendes pourraient également réduire ce montant.

Les opérations sont enregistrées en tenant compte du fait qu'au fil du temps, les recettes et les dépenses s'aplaniront et refléteront la réalité économique. Il est ainsi possible de comparer la croissance annuelle des revenus, des coûts et des bénéfices d'une entreprise sans tenir compte des événements ponctuels, ainsi que des changements saisonniers et cycliques.

1.1.2. Perspective du financement des entreprises

Contrairement à la comptabilité basée sur des données transactionnelles, la finance examine l'efficacité avec laquelle une organisation génère et utilise des liquidités. Dans le domaine du financement des entreprises, les flux de trésorerie disponible sont considérés comme une mesure très importante, car ils permettent d'établir la quantité d'argent dont une entreprise dispose pour distribuer aux investisseurs, ou réinvestir, après que toutes les dépenses ont été couvertes. L'argent liquide est un indicateur important de la rentabilité, et les décisions d'investissement sont basées sur l'attente d'un retour sur investissement futur.

La finance d'entreprise est la discipline qui fournit l'analyse nécessaire à une prise de décision éclairée dans les situations financières, comme la décision de lever des capitaux, d'envisager une fusion ou l'achat d'une autre société, ou d'émettre des titres de créance. Cette analyse implique la préparation de rapports financiers *pro forma* qui sont des états financiers « prévisionnels » élaborés sur la base de certaines hypothèses pour aider à la prise de décision. Ainsi, la capacité à lire des états financiers permettra à l'étudiant d'acquérir les compétences nécessaires pour prendre des décisions commerciales et d'investissement plus judicieuses, quelle que soit sa position.

1.1.2.1. Écritures comptables

La première étape du cycle comptable est le journal, la façon dont toutes les transactions commerciales sont enregistrées ou saisies dans les systèmes comptables. Comme les transactions commerciales sont effectuées tout au long de la période comptable, les écritures comptables enregistrent, dans le journal comptable approprié, la manière dont la transaction a exercé un impact sur l'équation comptable : **Actif = Passif + Capitaux propres**. Par exemple, lorsque l'entreprise dépense de l'argent liquide pour acheter un nouveau véhicule, le compte en espèces est diminué ou crédité, et le compte de véhicule est augmenté ou débité. Les entrées sont ensuite totalisées et comptabilisées dans le grand livre. Après avoir complété les écritures du grand livre pour un cycle comptable, l'étape suivante consiste à préparer une balance comptable. Cette dernière est le résultat du processus de totalisation des débits et des crédits du grand livre pour s'assurer de leur équilibre pour la période comptable en question. Les états financiers sont préparés à partir de la balance comptable.

Les étudiants doivent comprendre comment suivre les transactions financières et leur fonctionnement. Le processus d'enregistrement et de classification des transactions financières consiste à tenir des registres des activités financières d'une entreprise afin de créer un résumé exploitable des transactions financières. Cela donne un aperçu de la stabilité financière de l'entreprise.

Toutes les opérations entraînent au moins deux modifications des registres financiers ou de la comptabilité dite «en partie double». Une transaction qui modifie l'actif d'une entreprise doit également modifier le passif ou l'actif net de cette entreprise pour que l'équation comptable reste équilibrée. Il existe un logiciel de comptabilité pour aider à la tenue des registres et à la production des rapports financiers, sous Excel et sous marque. Un journal initial pour enregistrer une transaction commerciale est un journal général.

Les registres de base d'enregistrement des paiements dans les micro, petites et moyennes entreprises seraient un journal des dépenses, destiné à enregistrer tous les déboursements, que ce soit en espèces ou par chèque. Un autre registre est le journal des ventes, qui permet d'enregistrer les ventes, qu'elles soient payées par les clients en espèces ou à crédit, ainsi que les paiements reçus sur acompte. Les virements bancaires seraient identifiés par le numéro de virement de la banque. Les dossiers financiers doivent être centralisés pour pouvoir être facilement retrouvés en cas de besoin afin de répondre aux questions concernant les obligations en matière d'audit et de fiscalité, et de gérer les débiteurs et les créanciers.

Exemple pratique 1 - préparer un compte de résultat pour le mois de juin 2021

TRANSACTIONS DE JUIN 2010

5 juin

- Payé au Kingston Superstore, avec le chèque n° 30200 \$ pour des produits alimentaires et 117,50 \$ pour la réparation du véhicule, TVA incluse.

7 juin

- Payé à Kingston Utilities avec le chèque n°31. 587,50 \$ ont été payés pour le loyer, 235 \$ pour le téléphone, 352,50 \$ pour l'électricité. Tous les paiements comprenaient la TVA.

12 juin

- À acheté pour 1 000 \$ de produits alimentaires et 587,50 \$ (TVA incl.) de pneus sur le compte de Caribbean Stores.

15 juin

- À vendu 822,50 \$ de services de restauration, TVA incl., et 200 \$ de produits alimentaires au Kingston Business Club - Facture n° 49

23 juin

À vendu des services de restauration d'une valeur de 600,00 \$ plus TVA au Kingston Business Club pour une conférence (le paiement sera effectué le 25 du mois) - facture n° 50.

25 juin

- À payé sur le compte de Caribbean Stores 1200,00 \$ - Chèque n°33
- À payé facture de téléphone 293,75 \$ (TVA incl.) - Chèque n° 34
- À reçu un paiement sur compte de Women Business Owners pour les services de restauration du 16 juin, 1000,00 \$ - facture n° 42.
- À vendu 400,00 \$ plus TVA de services de restauration au compte de la Chambre de commerce.

27 juin

- À vendu 350 \$ de produits alimentaires pour le compte de Vanessa Jackson.

28 juin

- À acheté à Jamaican Gas des services de réparation de véhicule et de l'essence pour 240 \$ plus TVA.
- À reçu un paiement de 2 000,00 \$ du Kingston Business Club - Facture n° 39.

29 juin

- À reçu une facture d'électricité de 200 \$ plus TVA pour le mois de juin, mais n'a pas payé la facture.

Journal des ventes de juin 2010

EXEMPLE PRATIQUE DE VENTES									
Journal des ventes									
Date	Description	N° de facture	Ticket de caisse	Perception des taxes	Vente de services de restauration	Vente de produits alimentaires	Autres	Dépôt	C/a Reçu sur compte
15/06/2010	Services de restauration : 25 repas et produits alimentaires à la KBC	49	1 022,50	122,50	700,00	200,00			
23/06/2010	Produits alimentaires conférence KBC sur compte	50		105,00	600,00				(705,00)
25/06/2010	Paiement sur compte KBC		500,00						500,00
25/06/2010	Paiement sur compte Re INV. #42		1 000,00						1 000,00
25/06/2010	Services de restauration Chambre de commerce	51		70,00	400,00				(470,00)
27/06/2010	Produits alimentaires à Mme Vanessa Jackson sur compte	52				350,00			(350,00)
28/06/2010	Paiement sur compte Re INV. n° 39 KBC		2 000,00						2 000,00
TOTAL			4 522,50	297,50	1 700,00	550,00	-	-	1 975,00

Remarques :

- Taxe sur les ventes 17,5%
- C/a Compte débiteur
- Les ventes seront totalisées et enregistrées dans le compte de résultat
- Les comptes débiteurs sont un actif du bilan

Journal des dépenses pour juin 2010

EXEMPLE DE DÉPENSES DE TRAVAIL											
Journal des dépenses											
Date	Description	Chèque n°.	Montant payé	Perception des taxes	Services publics	Loyer	Electricité	Salaire	Produits alimentaires	Véhicule	C/a Payable sur C/a
5/6/2010	Service de restauration Kingston Super store	30	317,50	17,50					200,00	100,00	
7/6/2010	Kingston Utilities	31	1 175,00	175,00	200,00	500,00	300,00				
12/6/2010	Caribbean Stores - Paiement sur compte			87,50					1 000,00	500,00	1 587,50
15/06/10	Caribbean Stores - Paiement sur compte	32	1 000,00								1 000,00
25/06/2010	Caribbean Stores - Paiement sur compte	33	1 200,00								1 200,00
25/06/2010	Facture téléphone	34	293,75	43,75	250,00						
28/06/10	Jamaican Gas	35		42,00						240,00	(282,00)
29/06/10	Facture d'électricité			35,00			200,00				(235,00)
TOTAL			3 986,25	400,75	450,00	500,00	500,00	-	1 200,00	840,00	3 270,50

Remarques :

- Taxes sur les ventes 17,5%
- Les dépenses seront totalisées et enregistrées dans le compte de résultat
- Les comptes créditeurs sont un passif au bilan
- Pas de taxe de vente sur les produits alimentaires

Comme l'indiquent les éléments ci-dessus, notez que, si l'entreprise est redevable d'une taxe de vente, alors même lorsque la transaction n'est pas en espèces – comptes débiteurs pour les ventes, ou comptes créditeurs pour les achats – la taxe doit être séparée et déclarée au moment de la transaction.

1.2. UTILISATEURS DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Les principaux groupes qui utilisent les informations financières présentées dans les états financiers sont :

a. Utilisateurs internes

Utilisateur # 1 - Propriétaires

Utilisateur # 2 - Direction

b. Utilisateurs externes

Utilisateur # 3 - Créanciers

Utilisateur # 4 - Salariés

Utilisateur # 5 - Investisseurs

Utilisateur # 6 - État

Utilisateur # 7 - Consommateurs

Utilisateur # 8 - Bourse

Les utilisateurs fondent leurs attentes en matière de rendement sur leur évaluation :

- du montant, du calendrier et de l'incertitude des entrées nettes de trésorerie futures de l'entité ;
- de la gestion des ressources de l'entité par la direction ;
- des caractéristiques qualitatives de l'information financière.

1.2.1. Utilisateurs internes

Utilisateur # 1 - Les propriétaires

Les propriétaires fournissent des fonds ou du capital à l'entreprise et sont responsables en dernier ressort de la prise en charge de tous les risques liés à l'activité. Ils s'intéressent à la rentabilité et à la solvabilité de l'entreprise. Dans les petites entreprises, les propriétaires contrôlent directement les affaires de l'entreprise. Dans les moyennes ou grandes entreprises, les propriétaires veulent être assurés que l'entreprise est gérée avec prudence et que le capital est utilisé correctement. Les propriétaires veulent s'assurer qu'ils reçoivent un rendement raisonnable de leur capital.

Utilisateur # 2 - La direction

Les dirigeants de l'entreprise peuvent rendre compte à un conseil d'administration et ils ont besoin des informations comptables sur le coût des ventes, la rentabilité et la solvabilité de l'entreprise pour planifier, contrôler et prendre des décisions. La direction souhaite évaluer la capacité de l'entreprise à réaliser des bénéfices à l'avenir. Elle est chargée d'évaluer la solvabilité de l'entreprise pour qu'elle puisse honorer ses obligations en matière de dettes dans les délais impartis. Grâce à différents ratios, à savoir le ratio capitaux empruntés/capitaux propres, le ratio courant, entre autres, la direction est en mesure de comprendre la solvabilité à court ou à long terme de l'entreprise. De même, grâce au tableau des flux de trésorerie, on peut connaître les besoins de fonds à court et à long terme. Les comptes sont la base sur laquelle la direction peut étudier les atouts et les inconvénients de l'activité de l'entreprise. Les états financiers aident également à déterminer la ligne de conduite future de l'entreprise et si les hypothèses formulées au sujet de l'entreprise et de l'industrie sont réalistes.

1.2.2. Utilisateurs externes

Utilisateur # 3 - Créanciers / Fournisseurs

Les créanciers sont les personnes qui fournissent des biens à crédit, ou les prêteurs et les institutions financières, c'est-à-dire que les banques et les sociétés de financement aiment connaître la position de solvabilité à court terme ainsi qu'à long terme de l'entité. Elles analysent les états financiers pour s'assurer de la solvabilité de l'entreprise. Ces groupes aiment généralement connaître la solidité financière avant d'accorder un crédit. Le développement et la prospérité de l'entreprise à laquelle des crédits sont accordés sont largement surveillés par les créanciers du point de vue de la sécurité et de l'octroi de nouveaux crédits. Le compte de profits et pertes et le bilan sont la clé pour connaître la solidité de l'entreprise.

Utilisateur # 4 - salariés et syndicats

Le paiement de la prime dépend de l'importance des bénéfices réalisés par l'entreprise. Le point le plus important est que les travailleurs attendent des salaires réguliers et qu'une augmentation de salaire, une prime, de meilleures conditions de travail, entre autres, dépendent de la rentabilité de l'entreprise. Les syndicats ont un intérêt, puisque les salaires des employés dépendent indirectement des bénéfices de l'entreprise. Le montant de la prime à accorder aux salariés est également fixé après analyse des états financiers. La richesse de l'entreprise commerciale indique que la situation des salariés est stable et que les chances de croissance au sein de l'entreprise sont bonnes.

Utilisateur # 5 - Investisseurs, investisseurs potentiels et analystes d'affaires

Les investisseurs potentiels, qui veulent investir leur argent dans une entreprise, souhaitent bien sûr voir les progrès et la prospérité de l'entreprise, avant d'investir leur argent, en consultant les états financiers de l'entreprise, ceci afin de protéger l'investissement. Pour cela, ce groupe est désireux de passer en revue les états comptables qui lui permettent de connaître la sécurité des investissements. Comme les investisseurs ne sont pas toujours impliqués dans le fonctionnement quotidien d'une entreprise, ils obtiennent des informations par le biais des états financiers lorsqu'ils investissent des capitaux supplémentaires.

Utilisateur # 6 - État et autres régulateurs

L'État surveille de près les entreprises qui réalisent de bons bénéfices. Les gouvernements sont intéressés par les états financiers pour connaître les revenus aux fins de l'imposition.

Autorités fiscales : plusieurs taxes et droits d'accises sont prélevés par l'État après analyse des états financiers. Les autorités fiscales, à savoir le service de l'impôt sur le revenu, le service de la taxe sur les ventes et les douanes et accises, analysent les états financiers pour s'assurer qu'ils sont établis conformément aux dispositions légales et que les informations relatives aux ventes et aux revenus sont correctes afin d'évaluer l'obligation fiscale de l'entreprise commerciale. Les états financiers informent également le gouvernement sur la nécessité de modifier les politiques et leur impact probable sur les différentes industries.

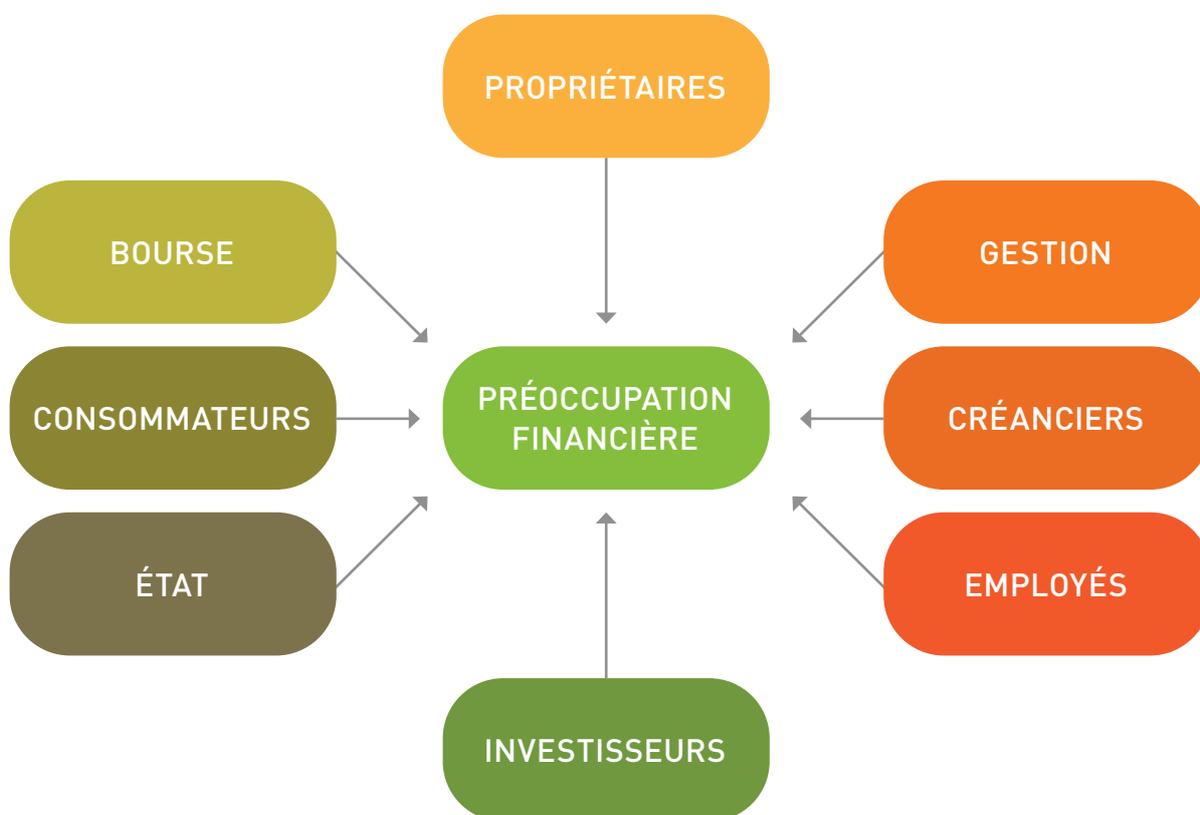


Figure 1 - Utilisateurs de l'information financière

Utilisateur # 7 - Consommateurs / concurrents

Ces groupes souhaitent obtenir une source constante de biens/services à des prix compétitifs. Ils souhaitent donc savoir si l'entreprise est gérée de manière responsable sur le plan financier afin de pouvoir s'appuyer sur cette source dans leur chaîne d'approvisionnement. Un contrôle comptable approprié permettra à son tour de réduire les coûts de production, ce qui se traduira par des prix raisonnables. La concurrence a intérêt à connaître les forces et faiblesses relatives à des fins stratégiques, et les entreprises commerciales examinent et analysent les états financiers d'autres entreprises commerciales, afin de planifier et d'améliorer leur connaissance du marché. Ainsi, les entreprises gardent régulièrement un contact permanent avec les informations comptables de leurs concurrents et du marché.

Utilisateur # 8 - Bourse et grand public

Les états financiers permettent à la bourse de protéger les intérêts des investisseurs ou de surveiller les opérations du marché en tant que chien de garde des investisseurs en entreprises. D'autres parties prenantes, telles que les organismes professionnels, les chambres de commerce, les associations professionnelles, les associations d'employeurs et les syndicats, sont toutes profondément intéressées par ces déclarations d'entreprises. Pour diverses raisons telles que la détermination du prix des titres, les décisions d'achat ou de vente de titres, la connaissance de la contribution du secteur public ou privé au produit national brut. En général, les informations comptables aident la société à connaître la contribution des entreprises à l'amélioration de la société.

1.3. ÉTATS FINANCIERS DE BASE

La compréhension des concepts qui sous-tendent les états financiers est importante pour toutes les parties prenantes. Les états financiers sont des rapports conçus pour donner un aperçu de la santé et de la situation financière d'une organisation.

- Les investisseurs peuvent mieux comprendre s'ils doivent investir dans une entreprise ou une société.
- Les propriétaires d'entreprises ou les entrepreneurs sont en mesure d'évaluer les performances de l'entreprise et d'ajuster les initiatives ou stratégies clés.
- Les managers peuvent gérer plus efficacement les budgets, superviser leur équipe et développer des relations plus étroites avec les dirigeants, ce qui leur permet en fin de compte de jouer un rôle plus important dans l'organisation.

1.3.1. Compte de résultat

Un compte de résultat est également connu sous le nom de compte de profits ou pertes.

1.3.1.1. Qu'est-ce qu'un compte de résultat ?

Un compte de résultat est une synthèse des transactions de profits ou de pertes d'une société au cours d'une période donnée, comme un mois, un trimestre civil ou une année. Le compte de résultat enregistre tous les revenus d'une entreprise au cours de la période considérée, ainsi que les dépenses d'exploitation de l'entreprise.



Figure 2 - Ce qui entre dans un compte de résultat
Source : [businessstown.com/articles/](https://www.businessstown.com/articles/)

1.3.1.2. À quoi servent les comptes de résultat ?

Le compte de résultat est l'un des états financiers les plus importants d'une entreprise. Il sert à suivre les recettes et les dépenses afin que vous puissiez déterminer les résultats d'exploitation de votre entreprise sur une période donnée.

Les propriétaires de petites entreprises utilisent ces déclarations pour identifier les domaines de leur entreprise qui dépassent ou sont inférieurs à leur budget.

Elles vous permettent de repérer les éléments spécifiques qui entraînent des dépenses inattendues, comme l'utilisation de téléphones portables, la publicité ou les frais de fournitures. Les comptes de résultat peuvent également suivre les augmentations spectaculaires des retours de produits ou du coût des marchandises vendues en pourcentage des ventes et peuvent être utilisés pour déterminer l'impôt sur le revenu à payer.

Les comptes de résultat, ainsi que les bilans, sont les éléments les plus fondamentaux exigés par les prêteurs potentiels, tels que les banques, les investisseurs et les vendeurs. Ils utiliseront les informations financières pour déterminer les limites de crédit. Le compte de résultat pourrait déterminer l'octroi d'un prêt ou non. En utilisant les informations fournies dans l'exemple pratique 1, on obtient le tableau des flux de trésorerie, et le compte de profits et pertes correspondant dans le tableau suivant. Cela démontre qu'en dépit d'une augmentation du flux de trésorerie de l'entreprise au cours du mois, elle a enregistré une perte pour le mois de juin.

Tableau 1 - Préparation d'un compte de résultat

TABLEAU DES FLUX DE TRÉSORERIE POUR JUIN 2010		
Hypothèse d'un solde de trésorerie de départ		3 200,00
Liquidités	4 522,50	
Dépenses	3 986,25	
Solde de clôture		3 736,25
Variation nette		536,25

COMPTE DE RÉSULTAT DE JUIN 2010		
Ventes		
Ventes de services de restauration	1 700,00	
Ventes de produits alimentaires	550,00	
Autres	-	
Recettes totales		2 250,00
Dépenses		
Services publics	450,00	
Électricité	500,00	
Salaire	-	
Dépenses relatives aux véhicules	840,00	
Loyer	500,00	
Produits alimentaires	1 200,00	
Total des dépenses		3 490,00
Revenu net		(1 240,00)

1.3.1.3. Voici un examen de certains éléments d'un compte de résultat

a. Ventes

Le chiffre des ventes représente le montant des revenus générés par l'entreprise. Le montant enregistré représente le total des ventes, moins les retours de produits ou les remises sur ventes.

b. Coût des biens vendus (CBV)

Le CBV représente les coûts directs liés à la fabrication ou à la culture de plantes ou de fleurs ou à la production de tout produit destiné à la vente. Les coûts comprennent les matériaux achetés aux fournisseurs et utilisés dans la production des produits, ainsi que toute dépense interne directement liée au processus de production. Dans une entreprise de services où le propriétaire est la seule personne qui fournit le service et où aucun salaire n'est prélevé au-delà des bénéfices de l'entreprise, les frais de service peuvent être nuls. Toutefois, dans une entreprise de services où le propriétaire perçoit un salaire ou emploie du personnel, le coût de leur travail, y compris les avantages sociaux, ferait partie du coût des biens vendus.

c. Bénéfice brut

Le bénéfice brut est calculé en soustrayant le CBV du chiffre des ventes nettes.

d. Dépenses opérationnelles

Il s'agit des dépenses quotidiennes engagées dans le cadre de l'exploitation de l'entreprise. Il s'agit de dépenses indirectes qui ne sont donc pas incluses dans le coût des biens vendus, car elles ne varient pas en fonction de l'activité de production. Elles sont divisées en deux catégories.

1. Frais de vente et de marketing

Comprend les frais de distribution, de marketing et de vente; les frais d'expédition et d'assurance; les frais de publicité, de maintenance du site Web et les dépenses liées aux réseaux sociaux. Coûts de vente et de livraison; les salaires des vendeurs, tels que les salaires plus les primes et les commissions versés au personnel de vente, sont traités comme des CBV.

2. Frais généraux/administratifs

Ils comprennent le loyer, les services publics, les assurances, les frais juridiques, d'audit et de comptabilité, les salaires et les avantages sociaux, les fournitures de bureau, les dépenses de recherche et de développement et l'amortissement des actifs de bureau et des meubles, installations et équipements utilisés dans l'entreprise – ordinateurs, brouettes, cisailles. Les autres dépenses générales/administratives comprennent: le matériel de garantie et de promotion; publicité; autres frais de vente; salaires des employés de bureau; loyer; services publics; amortissement; autres frais généraux.

e. Total des dépenses

Il s'agit d'un tableau de toutes les dépenses engagées dans le cadre de l'exploitation de votre entreprise, à l'exclusion des impôts ou des intérêts sur les revenus d'intérêts, le cas échéant.

f. Revenu net avant impôt

Il s'agit du revenu gagné avant impôts sur le revenu, obtenu en soustrayant le total des dépenses d'exploitation du bénéfice brut.

g. Taxes

Les impôts sur le revenu dus à l'État et, le cas échéant, aux autorités locales et étatiques.

h. Revenu net

La somme d'argent que l'entreprise a gagnée après avoir payé des impôts.

i. Qu'est-ce que les bénéfices ?

Les bénéfices sont généralement définis comme le solde restant lorsque les dépenses d'exploitation d'une entreprise sont soustraites de ses revenus. Il s'agit du solde à l'équilibre des livres, et toutes les dépenses sont soustraites des recettes. Les bénéfices peuvent être soit distribués aux propriétaires et aux actionnaires de la société sous forme de dividendes, soit réinvestis dans la société. Ils peuvent être utilisés pour acheter de nouveaux stocks à vendre ou servir à financer la recherche et le développement de nouveaux produits. Les bénéfices peuvent être négatifs, c'est-à-dire une perte résultant de dépenses supérieures aux gains.

Exemple pratique 2 - préparation d'une déclaration de revenus pour le mois de juin 2010

COMPTE DE RÉSULTAT DE JUIN 2010		
Ventes		
Ventes de services de restauration	1 700,00	
Ventes de produits alimentaires	550,00	
Autres	-	
Recettes totales		2 250,00
Dépenses		
Services publics	450,00	
Électricité	500,00	
Salaires	-	
Dépenses relatives aux véhicules	840,00	
Loyer	500,00	
Produits alimentaires	1 200,00	
Total des dépenses		3 490,00
Revenu net		(1 240,00)

Si nous supposons un solde de trésorerie de départ de 3 200,00 \$, en utilisant les mêmes informations, le flux de trésorerie est le suivant

TABLEAU DES FLUX DE TRÉSORERIE POUR JUIN 2010

Solde de départ en espèces (hypothèse)		3 200,00
Liquidités	4 522,50	
Dépenses	3 986,25	
Solde de clôture		3 736,25
Variation nette		536,25

Nous constatons sur la base du compte de résultat que l'entreprise a subi une perte de 1 240 \$ au cours du mois de juin. Cependant, l'entreprise a finalement eu plus d'argent en caisse à la fin du mois, soit 3 736,25 \$, qu'au début, soit 3 200 \$. Cela s'explique par le fait que l'entreprise a reçu des paiements résultant de ventes effectuées au cours des mois précédents.

1.3.1.4. La différence entre flux de trésorerie et bénéfices

La différence entre le flux de trésorerie et les bénéfices se situe principalement au niveau du fait que, alors que les bénéfices indiquent le montant des recettes ou des redevances restant après le paiement de toutes les dépenses, le flux de trésorerie indique le flux net de l'argent reçu dans le cadre et en dehors des activités commerciales.

1.3.1.5. Qui est plus important : le flux de trésorerie ou les bénéfices ?

Les investisseurs et les chefs d'entreprise sont souvent à la recherche d'un indicateur unique qui leur permette de comprendre la santé d'une entreprise. Ils veulent connaître le seul chiffre à examiner pour déterminer s'ils doivent réaliser un investissement ou changer leur stratégie commerciale. Le flux de trésorerie et les bénéfices, deux paramètres financiers essentiels et connexes, sont souvent mis en opposition : lequel est le plus important ?

Il n'y a pas de réponse simple à cette question ; le flux de trésorerie et les bénéfices sont tous deux importants à leur manière. En tant qu'investisseur, propriétaire d'entreprise, employé clé ou entrepreneur, vous devez comprendre les deux paramètres et leur interaction si vous voulez évaluer la santé financière d'une entreprise.

Par exemple, il est possible qu'une entreprise soit à la fois rentable et ait un flux de trésorerie négatif, ce qui entrave sa capacité à payer ses dépenses, à se développer et à croître. De même, une entreprise dont le flux de trésorerie est positif et dont le chiffre d'affaires augmente peut ne pas réaliser de bénéfices, comme c'est le cas de nombreuses start-ups et entreprises en expansion.

Tableau 2 - Compte de résultat de la société simple

GÉNÉRAL ET ADMINISTRATIF	
Salaires employés de bureau	115 823
Loyer	49 315
Services publics	17 384
Amortissement	11 939
Autres frais généraux	28 875
Total général et administratif	223 336
Total des dépenses d'exploitation	404 685
Revenu net avant impôts	361 574
Taxes	123 862
Revenu net	237 712

COMPTE DE RÉSULTAT SIMPLE POUR L'ANNÉE SE TERMINANT LE 31/12/20	
Ventes	
Ventes brutes de fleurs coupées	1 139 437
Moins de retours	1 805
Ventes nettes	1 137 632 \$
Coût des marchandises vendues	
Matériel de culture	47 036
Engrais, herbicides, eau d'irrigation, etc.	247 950
Salaires directs	76 387
Coût total des biens vendus	371 373 \$
Bénéfice brut	766 259 \$
Dépenses opérationnelles	
MARKETING ET VENTES	
Salaires des ventes et marketing	137 243
Garanties et promotions	13 381
Publicité	27 313
Autres ventes et coûts de marketing	3 412
Total des dépenses de marketing et de vente	181 349 \$

Dans le tableau 1, un compte de résultat en plusieurs étapes pour la société simple est présenté comme alternative, pour répartir les éléments – revenus d'exploitation, dépenses d'exploitation, des revenus hors exploitation et dépenses hors exploitation – pour arriver au bénéfice ou à la perte nette. Ce format de déclaration fournit

plus de détails que la déclaration en une seule étape, moins transparente, qui indique toutes les dépenses avant le revenu net. Ces informations permettent aux utilisateurs d'analyser et de comprendre les performances de l'entreprise dans différents domaines de l'activité au fur et à mesure que des revenus sont générés. Le bénéfice brut est indiqué après le coût des marchandises vendues, puis les frais d'exploitation et les frais généraux et administratifs pour générer le bénéfice net avant impôts sur le revenu, et après impôts sur le revenu.

1.3.2. Bilan

Le bilan ou l'état de la situation financière contient les informations financières les plus importantes sur une entreprise. Il communique la valeur d'une organisation, ou «valeur comptable».

1.3.2.1. Qu'est-ce qu'un bilan ?

Un bilan est un instantané de la situation financière d'une entreprise à un moment précis, généralement à la fin d'un exercice comptable. Il est composé de l'actif, du passif et des capitaux propres des propriétaires ou des actionnaires. À tout moment, l'actif doit être égal au passif plus les capitaux propres.



Figure 3 - Équation du bilan

Source: trollcasmartstudy.blogspot.com/2016/04/definition-of-assets-and-liabilities.html

On pourrait croire que les capitaux propres appartiennent à la catégorie du passif, mais on peut essentiellement les considérer comme la valeur que l'entreprise doit aux propriétaires. En d'autres termes, vous additionnez soigneusement l'actif du côté gauche du bilan, puis vous additionnez tous les passifs du côté droit du bilan et vous soustrayez ensuite les passifs de l'actif. Le nombre net correspond aux capitaux propres. Bien entendu, il se peut que les capitaux propres soient négatifs si le passif est supérieur à l'actif.

1.3.2.2. À quoi sert un bilan ?

Un bilan permet au propriétaire d'une petite entreprise de se faire rapidement une idée de la solidité et des capacités financières de son entreprise. Les analystes sont informés sur les performances d'une entreprise, à la date du bilan, et peuvent prédire son comportement dans un avenir immédiat. Les bilans sont ainsi un outil essentiel pour les investisseurs individuels et institutionnels, ainsi que pour les principales parties prenantes au sein d'une organisation et pour tout régulateur extérieur.

Les bilans peuvent identifier et analyser les tendances, en particulier dans le domaine des créances et des dettes. Le cycle des créances s'allonge-t-il? Le recouvrement des créances peut-il être plus agressif? Certaines dettes sont-elles irrécouvrables? L'entreprise a-t-elle ralenti ses paiements pour éviter une inévitable pénurie de liquidités?

Exemple pratique 3 - préparer un bilan

DÉTERMINER LA DATE ET LA PÉRIODE DU RAPPORT

Un bilan est destiné à montrer le total de l'actif, du passif et des capitaux propres d'une société à une date précise, généralement appelée date de déclaration. Celle-ci sera généralement le dernier jour de la période de déclaration. La plupart des entreprises, en particulier celles qui sont cotées en bourse, présenteront des rapports trimestriels. Lorsque c'est le cas, la date de déclaration tombe le plus souvent le dernier jour du trimestre : T1 : 31 mars ; T2 : 30 juin ; T3 : 30 septembre ; T4 : 31 décembre.

De nombreuses entreprises qui présentent un rapport annuel utilisent souvent le 31 décembre comme date de déclaration, mais elles peuvent choisir n'importe quelle date qui est généralement compatible avec leur cycle d'échanges.



Actifs

L'argent liquide est considéré comme le plus liquide de tous les actifs. Les actifs à long terme, tels que les biens immobiliers ou les machines, sont moins susceptibles d'être vendus du jour au lendemain ou peuvent être rapidement convertis en actifs à court terme, tels que des liquidités.

1. **Actifs courants** : les actifs courants sont tous les actifs qui peuvent être facilement convertis en espèces au cours d'une année civile. Les comptes chèques ou les comptes du marché monétaire, les créances et les effets à recevoir dus dans un délai d'un an sont des exemples d'actifs courants.
 - Les liquidités et les équivalents de liquidités : l'argent disponible immédiatement, par exemple, sur des comptes chèques, est le plus liquide de tous les actifs à court terme.
 - Créances : il s'agit de l'argent dû à l'entreprise pour les achats effectués par les clients, les fournisseurs et autres vendeurs.
 - Effets à recevoir : les effets à recevoir qui sont dus à moins d'un an sont des actifs courants. Les effets qui ne peuvent être encaissés dans un délai d'un an doivent être considérés comme des actifs à long terme.
 - Titres négociables à court terme ; inventaire ; autres actifs courants.

2. **Actifs à long terme** : les actifs à long terme comprennent les terrains, les bâtiments, les machines et les véhicules utilisés dans le cadre de l'activité de l'entreprise.
 - **Foncier** : la terre est considérée comme un actif immobilisé, mais, contrairement aux autres actifs immobilisés, elle n'est pas amortie, car la terre est considérée comme un actif qui ne s'use jamais.
 - **Bâtiments** : les bâtiments sont classés comme des actifs immobilisés et sont amortis dans le temps.
 - **Matériel de bureau** : cela comprend les photocopieurs, les télécopieurs, les imprimantes et les ordinateurs utilisés dans votre entreprise.
 - **Machines** : ce chiffre représente les machines et les équipements utilisés dans votre usine pour fabriquer votre produit. Il peut s'agir, par exemple, de tours, de bandes transporteuses ou d'une presse à imprimer.
 - **Véhicules** : cela comprend tous les véhicules utilisés dans votre entreprise.
 - **Total immobilisations** : il s'agit de la valeur totale en dollars de toutes les immobilisations de votre entreprise, moins l'amortissement cumulé.
3. **Total des actifs** : cela représente la valeur totale en dollars des actifs à court et à long terme de votre entreprise. En règle générale, un bilan énumère les actifs de deux manières : en tant que postes individuels puis en tant qu'actif total. La division des actifs en différents postes permettra aux analystes de comprendre plus facilement ce que sont exactement les actifs et d'où ils proviennent ; il faudra les mettre en commun pour l'analyse finale. Les actifs, souvent divisés en actifs courants et non courants, doivent être sous-totalisés, puis totalisés ensemble.

Passif et capitaux propres

Cela comprend toutes les dettes et obligations de l'entreprise envers des créanciers extérieurs, des vendeurs ou des banques qui sont payables dans un délai d'un an, plus les capitaux propres des propriétaires. Généralement, ce côté du bilan est simplement appelé « passif ».

1. **Passifs courants** : il s'agit du total de toutes les dettes à court terme envers les créanciers qui doivent être payées dans un délai d'un an.
 - **Créances** : il s'agit de toutes les obligations à court terme de votre entreprise envers les créanciers, les fournisseurs et les autres vendeurs. Les créances peuvent comprendre les fournitures et les matériaux acquis à crédit.
 - **Effets à payer** : il s'agit de l'argent dû sur un cycle de recouvrement à court terme d'un an ou moins. Il peut s'agir de billets de banque, d'obligations hypothécaires ou de paiements de véhicules.
 - **Les salaires et les retenues à la source accumulées** : comprend les salaires gagnés ou les retenues dus aux employés ou pour les employés, mais qui n'ont pas encore été payés.
 - **Les charges à payer**.

- **Recettes différées**, par exemple, les dépôts ou les paiements anticipés reçus pour des contrats encore en cours à la fin de la période.
 - **Papier commercial.**
 - **Partie courante de la dette à long terme.**
 - **Autres passifs en cours.**
2. **Passif à long terme** : il s'agit de toutes les dettes ou obligations de l'entreprise qui sont dues plus d'un an après la date actuelle.
- **Dette à long terme**, par exemple, un billet d'hypothèque à payer, c'est-à-dire le solde d'un prêt hypothécaire qui s'étend au-delà de l'année en cours. Par exemple, si vous avez remboursé trois ans d'un emprunt hypothécaire de quinze ans, les onze années restantes (à l'exclusion de l'année en cours) sont considérées comme une dette à long terme.
 - **Produits différés (non courants)**
 - **Obligations de location à long terme**
 - **Autres passifs non courants**
3. **Capitaux propres** : c'est ce que l'on appelle parfois le capital social. Le capital social est constitué de l'investissement initial dans l'entreprise ainsi que des bénéfices non distribués qui sont réinvestis dans l'entreprise. N'oubliez pas que le passif total, y compris les capitaux propres, doit être égal à l'actif. L'équilibre est obtenu en additionnant tous les actifs de l'entreprise, puis en soustrayant tous les passifs, à l'exception des capitaux propres. Le montant restant compose les capitaux propres.

Si une entreprise ou une organisation est détenue par un seul propriétaire, les capitaux propres sont généralement simples. Si le capital est détenu par le public, ce calcul peut devenir plus compliqué en fonction des différents types d'actions émises. Les postes communs de cette section du bilan comprennent les éléments suivants.

- **Actions ordinaires** : il s'agit d'actions émises dans le cadre de l'investissement initial ou ultérieur dans l'entreprise et qui représentent la propriété d'une société. Pour une société publique, les actions ordinaires sont négociées sur un marché secondaire appelé marché boursier. Cela les rend liquides et faciles à évaluer. Elles constituent donc d'excellents indicateurs de la valeur sous-jacente des actifs. Les actions ordinaires permettent aux actionnaires de recevoir des dividendes en fonction de la rentabilité de l'entreprise. Les actionnaires peuvent également voter sur les questions relatives à l'entreprise, comme le conseil d'administration et l'acceptation des offres publiques d'achat. La plupart du temps, les actionnaires reçoivent une voix par action. Les actionnaires reçoivent également une copie du rapport financier annuel de la société.

- **Bénéfices non distribués** : il s'agit des bénéfices réinvestis dans l'entreprise après déduction de toute distribution aux actionnaires, comme le versement de dividendes. Les bénéfices non distribués sont déterminés en soustrayant les actions ordinaires des capitaux propres.
 - **Actions privilégiées** : les actions privilégiées (également appelées actions de préférence, actions préférentielles ou simplement privilégiées) sont une forme d'action qui peut présenter toute combinaison de caractéristiques que ne possèdent pas les actions ordinaires, y compris les propriétés d'un instrument de capitaux propres et d'un instrument de dette, et sont généralement considérées comme un instrument hybride. Les actions privilégiées sont prioritaires (c'est-à-dire de rang supérieur) par rapport aux actions ordinaires, mais subordonnées aux obligations en termes de créance (ou de droits à leur part des actifs de la société) et peuvent avoir priorité sur les actions ordinaires lors du paiement des dividendes et de la liquidation. Les modalités de l'action privilégiée sont décrites dans les statuts de la société émettrice ou dans son acte constitutif. Tout comme les obligations, certaines actions privilégiées sont notées par les principales agences de notation du crédit. La notation des actions privilégiées est généralement inférieure à celle des obligations, parce que les dividendes privilégiés ne sont pas assortis des mêmes garanties que les paiements d'intérêts des obligations et parce que les créances des détenteurs d'actions privilégiées sont inférieures à celles de tous les créanciers.
4. **Total du passif et des capitaux propres** : comprend toutes les dettes et sommes d'argent qui sont dues à des créanciers extérieurs, des vendeurs ou des banques et le reste de l'argent qui est dû aux actionnaires, y compris les bénéfices non distribués réinvestis dans l'entreprise.

Tableau 3 - Bilan d'une société simple - au 31/12/20

ACTIF	
Actif en cours	
Liquidités	37 298
Créances	201 382
Effets à payer	19 432
Total actifs courants	258 112
Actifs à long terme	
Foncier	68 388
Locaux	418 367
Matériel de bureau	32 836
Machines	173 839
Véhicules à moteur	68 379
Total des actifs à long terme	761 809
Total des actifs	1 019 921
PASSIF ET CAPITAUX PROPRES	
Passifs courants	
Créances	123 738
Effets à payer	53 893
Salaires accumulés	23 837
Total passifs courants	201 468
Passif à long terme	
Obligation effets à payer	273 839
Total passif à long terme	273 839
Capitaux propres	
Actions et capital versé	52 750
Bénéfices non distribués	491 864
Total des capitaux propres	544 614 \$
Total du passif et des capitaux propres	1 019 921

1.3.3. Flux de trésorerie

Le tableau de financement est l'un des documents financiers les plus importants préparé par une organisation, car il donne un bon aperçu de la situation financière de l'entreprise. Savoir lire et comprendre un tableau de financement peut vous permettre d'extraire des données importantes sur la santé financière d'une entreprise.

1.3.3.1. Qu'est-ce qu'un tableau de financement ?

L'objectif d'un tableau de financement est de fournir une image détaillée de l'évolution de la trésorerie d'une entreprise pendant une période donnée, appelée période comptable. Il indique les entrées et les sorties d'argent et montre la capacité d'une organisation à fonctionner à court et à long terme, en fonction de la quantité d'argent qui entre et sort de l'entreprise. Le tableau de financement est généralement divisé en trois sections : activités d'exploitation ; activités d'investissement et activités de financement.

- Les **activités d'exploitation** dans le cours normal des affaires, générées lorsque l'entreprise livre ses biens ou services habituels et comprenant à la fois les recettes et les dépenses.
- Les **activités d'investissement** comprennent les flux de trésorerie provenant de l'achat ou de la vente d'actifs fixes, par exemple, les biens physiques, tels que les biens immobiliers ou les véhicules, et les biens non physiques, tels que les brevets, en utilisant des liquidités libres, et non des dettes.
- Les **activités de financement** détaillent le financement des flux de trésorerie provenant de l'émission de titres de créance et de capitaux propres par les propriétaires et les prêteurs. Comprend également les paiements de dividendes et les remboursements de capital.

1.3.3.2. À quoi sert un flux de trésorerie ?

Le tableau des flux de trésorerie vous permet de connaître la quantité d'argent liquide générée par différents types d'activités, puis de prendre des décisions commerciales en fonction de votre analyse des états financiers. Sur la base des informations relatives aux flux de trésorerie, un investisseur peut décider qu'un investissement dans une entreprise dont les flux de trésorerie sont inégaux est trop risqué, ou qu'une entreprise dont les flux de trésorerie sont positifs est prête à se développer. De même, un responsable de service peut examiner un tableau de financement pour comprendre de quelle manière son service contribue à la santé et au bien-être de l'entreprise, et utiliser cette information pour ajuster les activités de son service. Les flux de trésorerie peuvent également avoir une incidence sur les décisions internes, comme l'établissement du budget ou la décision d'embaucher (ou de licencier) des employés.

Le flux de trésorerie est généralement présenté comme positif (l'entreprise reçoit plus d'argent qu'elle n'en dépense) ou négatif (l'entreprise dépense plus d'argent qu'elle n'en reçoit). Un flux de trésorerie positif indique la capacité d'une entreprise à rester solvable et à développer ses activités. Il est important de noter que le flux de trésorerie est différent du profit, c'est pourquoi un tableau de financement est souvent interprété avec d'autres documents financiers, tels qu'un bilan et un compte de résultat.

Vous trouverez ci-dessous deux méthodes courantes utilisées pour calculer et préparer la section des activités d'exploitation des tableaux de financement.

- **Fonctionnement du tableau de financement par la méthode directe**

La première méthode utilisée pour calculer la section d'opération est appelée méthode directe, qui est basée sur les informations transactionnelles qui ont eu un impact sur l'argent liquide pendant la période. Pour calculer la section des opérations à l'aide de la méthode directe, prenez tous les encaissements des clients et soustrayez tous les décaissements des activités d'exploitation - paiements aux fournisseurs, salaires payés en espèces.

- **Tableau de financement d'exploitation par la méthode indirecte**

La deuxième façon de préparer la partie opérationnelle du tableau de financement est appelée méthode indirecte. Cette méthode dépend de la méthode de la comptabilité d'exercice dans laquelle le comptable enregistre les recettes et les dépenses à des moments autres que ceux où l'argent est payé ou reçu, ce qui signifie qu'en raison de ces écritures et ajustements de comptabilité d'exercice le flux de trésorerie des activités d'exploitation diffère du revenu net.

Au lieu d'organiser les données transactionnelles comme dans la méthode directe, le comptable commence par le chiffre du revenu net trouvé dans le compte de résultat et ajuste les régularisations qui ont été faites pendant la période. Essentiellement, le comptable convertira le revenu net en flux de trésorerie réel par un processus d'identification et de suppression des charges à payer pour les dépenses hors caisse de la période dans le compte de résultat. Les plus courantes et les plus cohérentes sont la dépréciation, la réduction de la valeur d'un actif au fil du temps, et l'amortissement, l'étalement des paiements sur plusieurs périodes.

1.3.3.3. Flux de trésorerie positif

Un flux de trésorerie positif indique que les rentrées d'argent dans une entreprise sont supérieures aux sorties pendant une période donnée. C'est une situation idéale, car le fait d'avoir un excédent de liquidités permet à l'entreprise de réinvestir dans l'activité, de régler ses dettes, de payer des dividendes et de trouver de nouveaux moyens de développer l'activité. Un flux de trésorerie positif ne se traduit pas nécessairement par un profit, mais une entreprise peut être rentable sans avoir un flux de trésorerie positif et peut avoir un flux de trésorerie positif sans profit.

1.3.3.4. Flux de trésorerie négatif

Avoir un flux de trésorerie négatif signifie que vos sorties de trésorerie sont plus élevées que vos entrées de trésorerie pendant une période, mais cela ne signifie pas nécessairement que vous perdez des bénéfices. Au contraire, les flux de trésorerie négatifs peuvent être causés par une inadéquation entre les dépenses et les recettes, ce à quoi il convient de remédier dès que possible.

Un flux de trésorerie négatif peut également être causé par la décision d'une entreprise d'étendre ses activités et d'investir dans sa croissance future. Il est donc important d'analyser les variations du flux de trésorerie d'une période à l'autre, ce qui peut indiquer les performances globales d'une entreprise.

Exemple pratique 4 - préparation du tableau de financement d'exploitation par la méthode directe

Transactions	\$	Tableau de financement	\$
Fournitures agricoles achetées au comptant	20 000	Flux de trésorerie provenant des opérations	
Fournitures épuisées	6 000	L'argent des clients	36 000
Ventes de plantes et de fleurs coupées	60 000	Paiement en espèces pour les fournitures agricoles	(20 000)
40 % des ventes étaient à crédit		Paiement en espèces des intérêts	(2 000)
Coût des ventes	28 000	Argent liquide fourni par l'Ops	14 000
Produits des prêts bancaires	200 000	Flux de trésorerie provenant des investissements	00
Intérêts sur le prêt bancaire	2 000	Flux de trésorerie provenant du financement	
Matériel acheté par émission d'une note		Prêt bancaire	200 000
Montants exigibles	100 000	Flux de trésorerie net	214 000
Valeur du matériel amorti	4 000		

En partant de l'hypothèse que les données suivantes ont été fournies à partir des registres de la comptabilité d'exercice de l'entreprise :

i

- Ventes de l'année, le tout à crédit 3 000 000
- Comptes débiteurs 1^{er} janvier 400 000
- Comptes débiteurs au 31 décembre 450 000

Déterminez le montant d'argent liquide que l'entreprise a reçu de ses clients.

CALCULS

Process :

Processus : Encaissements = ventes à crédit – comptes débiteurs (CD) où

$$CD = CD \text{ final} - CD \text{ initial} = \text{le changement } (\Delta AR)$$

SOLUTION

$$\text{Encaissements} = 3\,000\,000 - 50\,000 = 2\,950\,000$$

Les ventes à crédit se sont élevées à 3 000 000, mais toutes les sommes, sauf 50 000, ont été encaissées en espèces à la fin de l'année.

Exemple pratique 5 - calcul du montant payé en espèces pour les achats de stocks

De même, il est possible de calculer le montant payé en espèces pour les achats de stocks habituellement achetés à crédit et comptabilisés dans les registres de la comptabilité d'exercice en tant que comptes créditeurs (CC).

$CC = CC \text{ final} - CC \text{ initial} = \text{le changement } (\Delta CC) \text{ et Paiements en espèces} = \text{Achats de stocks} - \Delta CC$

- Ventes de l'année, le tout à crédit 1 300 000 \$
- Comptes créditeurs au 1^{er} janvier 280 000
- Comptes créditeurs au 31 décembre 350 000

Déterminez la somme d'argent liquide payée par l'entreprise aux fournisseurs.



CALCULS

Inventaire initial + Achats – Coût des biens vendus
= Inventaire final

Débit des comptes créditeurs + achats – paiements
= comptes créditeurs finaux

SOLUTION

Paiements en espèces = 1 300 000 - (ΔAP) = 1 300 000 - (350 000 - 280 000)

Paiements en espèces = 1 300 000 - 70 000 = 1 230 000

Exemple pratique 6 - Exemple de flux de trésorerie

EXEMPLE DE MÉTHODE DIRECTE BILAN DE LA SOCIÉTÉ ABC CO.		
Comptabilité	2000	1999
Liquidités	100 000 \$	130 000
Créances	420 000	460 000
Inventaire	800 000	700 000
Loyer prépayé	70 000	50 000
Immobilisations corporelles	1 000 000	800 000
Total des actifs	2 390 000 \$	2 140 000 \$

COMPTE DE RÉSULTAT ABC CO.	
	2000
Ventes	5 000 000
Coût des marchandises vendues	3 500 000
Marge brute	1 500 000
Frais de location	240 000
Frais salariaux	800 000
Frais d'amortissement	150 000
Revenu net	310 000

Source : darkwing.uoregon.edu

HYPOTHÈSES

Supposons que les comptes créditeurs n'aient été utilisés que pour l'achat de stocks. Utilisez les informations contenues dans le tableau pour calculer les informations suivantes sur les flux de trésorerie :

1. Recettes en espèces des clients
2. Paiement en espèces aux fournisseurs pour les stocks
3. Paiement en espèces au propriétaire
4. Paiement en espèces aux employés



CALCULS - MÉTHODE DIRECTE

1. Recettes en espèces des clients
Ventes – CD
 $5\,000\,000 - (-40\,000) = 5\,040\,000$
2. Paiement en espèces aux fournisseurs pour les stocks
Coût de revient + inventaire – CC
 $3\,500\,000 + 100\,000 - (-60\,000) = 3\,660\,000$
3. Paiement en espèces au propriétaire
Frais de loyer + loyer payé d'avance
 $240\,000 + 20\,000 = 260\,000$
4. Paiement en espèces aux employés
Dépenses salariales-- Salaires à payer
 $800\,000 - 55\,000 = 745\,000$

	2000
Recettes en espèces des clients	5 040 000
Paiement en espèces aux fournisseurs	3 660 000
Paiement en espèces au propriétaire	260 000
Paiement en espèces aux employés	745 000
Flux de trésorerie provenant des opérations	375 000

CALCULS - MÉTHODE INDIRECTE

Tableau de financement Méthode indirecte

La section sur les flux de trésorerie d'exploitation du tableau de financement utilisant la méthode indirecte a la forme suivante :

$$\begin{aligned}
 & \text{Revenu net} \\
 & + \text{Frais d'amortissement} \\
 & - \text{Actifs en cours (moins l'augmentation, plus la diminution)} \\
 & + \text{Passif en cours (plus augmentation, plus diminution)} \\
 & = \text{Flux de trésorerie d'exploitation}
 \end{aligned}$$

EN SUIVANT L'EXEMPLE PRÉCÉDENT, NOUS OBTIENDRIONS

	2000
Revenu net	310 000
Frais d'amortissement	150 000
• Comptes débiteurs	40 000
• Inventaire	(100 000)
- Loyer prépayé	(20 000)
+ Comptes créditeurs	(60 000)
+ Salaires à payer	55 000
Flux de trésorerie provenant des opérations	375 000

Notez que vous obtenez le même flux de trésorerie des opérations selon les deux méthodes. Toutefois, les informations fournies dans les détails sont sensiblement différentes.

Pour compléter le tableau de financement, les autres composantes du flux de trésorerie doivent être complétées pour les fonds provenant de l'investissement et du financement. Comme indiqué précédemment dans ce chapitre, l'investissement des flux de trésorerie implique l'achat ou la cession d'actifs à long terme. Le financement des flux de trésorerie comprend le produit de l'émission ou du rachat de dettes à long terme ou de capital-actions ou les dividendes payés ou reçus.

Exemple pratique 7 - Problème global

Exemple de problème : Utilisez les données suivantes pour établir deux tableaux de financement, 1) en utilisant la méthode directe, et 2) en utilisant la méthode indirecte.



LIQUIDITÉS	2000	1999
Comptes débiteurs	4 000	14 000
Assurance prépayée	25 000	32 000
Inventaire	5 000	7 000
Actifs fixes	316 000	270 000
Amortissement cumulé	(45 000)	(30 000)
Total des actifs	342 000	327 500
Comptes créditeurs	18 000	16 000
Salaires exigibles	4 000	7 000
Effets à payer	173 000	160. 000
Capital-actions	88 000	84 000
Bénéfices non distribués	59 000	60 500
Total passif et capitaux propres	342 000	327 500

	2000
Ventes	200 000
Coût des biens vendus	(123 000)
Frais d'amortissement	(15 000)
Frais d'assurance	(11 000)
Frais salariaux	(50 000)
Revenu net	1 000

HYPOTHÈSES

En 2000, ABC a déclaré et payé des dividendes de 2 500 \$. En 2000, ABC a payé 46 000 \$ en espèces pour acquérir de nouvelles immobilisations. Les comptes créditeurs n'ont été utilisés que pour l'inventaire et aucune dette n'a été remboursée au cours de l'année 2000.



Solution 1 : Utilisation de la méthode directe

MÉTHODE DIRECTE	
Flux de trésorerie provenant des opérations	
Recettes en espèces des clients	207 500
Paie ment en espèces pour l'inventaire	-124 000
Paie ment en espèces de l'assurance	-9 000
Paie ment en espèces des salaires	-53 000
Flux de trésorerie provenant des opérations	21 500
Flux de trésorerie provenant des investissements	
Paie ment en espèces pour les actifs immobilisés	-46 000
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	
Paie ment de dividendes en espèces	-2 500
Produit d'un effet d'assurance à payer	13 000
Produit de l'assurance des actions	4 000
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	14 500
Flux de trésorerie net	-10 000
Solde de trésorerie initial	14 000
Solde de trésorerie final	4 000

Solution 2 : Utilisation de la méthode indirecte

En utilisant les mêmes informations retravaillées ci-dessous. Notez que, quelle que soit la méthode utilisée, le solde de trésorerie final reste inchangé à 4 000.

MÉTHODE INDIRECTE	
Flux de trésorerie provenant des opérations :	
Revenu net	1 000
Frais d'amortissement	15 000
Comptes débiteurs	7 500
Assurance prépayée	2 000
Inventaire	-3 000
Comptes créditeurs	2 000
Salaires exigibles	-3 000
Flux de trésorerie provenant des opérations	21 500
Flux de trésorerie provenant des investissements :	
Paiement en espèces pour l'actif immobilisé	-46 000
Flux de trésorerie provenant des activités de financement :	
Paiement de dividendes en espèces	-2 500
Produit d'un effet d'assurance à payer	13 000
Produit de l'assurance des actions	4 000
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	14 500
Flux de trésorerie net	-10 000
Solde de trésorerie initial	14 000
Solde de trésorerie final	4 000



Chapitre 2 :

Principes de financement et de responsabilité

2.1. Organisation financière d'une entreprise	36
2.2. Normalisation de la comptabilité financière et des principes comptables	39
2.3. Méthodes de consolidation	48

2.1. ORGANISATION FINANCIÈRE D'UNE ENTREPRISE

La structure organisationnelle est simplement le cadre dans lequel les tâches sont coordonnées et réparties. Une structure organisationnelle est le fondement même d'une entreprise, elle définit les procédures opérationnelles. Il existe trois formes principales de structures organisationnelles d'entreprises, chacune présentant des caractéristiques offrant des avantages et des inconvénients liés aux options de financement possibles pour acquérir les actifs et fonctionner. En fin de compte, le type d'entreprise choisi dépend du degré de préoccupation des propriétaires et des investisseurs concernant le contrôle de la gestion, la responsabilité, les questions fiscales et les questions de transfert d'entreprise.

2.1.1. Entreprises individuelles

- L'entreprise individuelle est la forme la plus simple de propriété d'entreprise pour tout propriétaire unique.
- Elle est facile à mettre en place et ne nécessite pas de procédure formelle, sauf si une licence spéciale est requise.
- En général, seul un numéro d'identification fiscale est requis pour le fondateur car l'entreprise individuelle n'est pas reconnue comme une entité juridique différente du propriétaire.
- De nombreuses nouvelles entreprises démarrent en tant qu'entreprises individuelles, mais à mesure que l'entreprise se développe et devient plus complexe, cette forme de structure limite l'accès au financement pour l'expansion, car la société à responsabilité illimitée continue de dépendre de la solvabilité du propriétaire désigné comme responsable de toute facilité de crédit et avec une responsabilité illimitée.
- Aucune obligation légale de produire des informations comptables pour l'entreprise n'est requise, à moins que cela ne soit requis par les termes d'un prêt bancaire.

2.1.2. Sociétés de personnes

2.1.2.1. Sociétés en nom collectif

- Les sociétés de personnes sont composées d'au moins deux personnes, qui ont l'intention de faire des affaires ensemble dans un but lucratif et qui partagent à parts égales les fonctions de gestion et les profits ou pertes.
- Parfois appelée société en nom collectif, les associés gèrent et contrôlent l'entreprise et partagent la charge de la propriété.
- Tous les revenus de l'entreprise sont directement reversés aux associés.
- Les associés sont personnellement responsables de toutes les dettes et de tout passif résultant de l'exploitation de l'entreprise, ce qui signifie que le passif n'est pas plafonné et peut être réglé par la saisie des actifs du propriétaire.

- Tout associé peut être poursuivi pour les dettes de l'entreprise.
- Chaque associé est responsable de ses impôts personnels. Les propriétaires remplissent leur propre déclaration d'impôts sur la base des revenus qu'ils tirent de l'entreprise. La déclaration d'information indique le montant des recettes qui ont été versées à chaque associé et les risques financiers sont généralement partagés conformément à l'accord de partenariat.
- Il n'est pas nécessaire qu'un accord de partenariat soit écrit, car les associés peuvent fonctionner d'une manière qui leur convient. Cela expose toutefois les associés à un risque supplémentaire, en particulier si l'un d'entre eux s'avère être indigne de confiance.
- Un accord de partenariat écrit ou des statuts de partenariat détaillent les droits et les devoirs de chaque associé et permettent d'éviter tout litige futur entre les partenaires. Certaines juridictions exigent le dépôt d'un certificat de partenariat pour prouver l'existence d'une société en nom collectif.
- Une caractéristique clé d'une société en nom collectif est le droit égal de chaque associé de gérer l'entreprise commerciale et chaque associé a le pouvoir de conclure unilatéralement des accords, des contrats ou des transactions commerciales contraignants, et tous les autres associés sont par conséquent obligés d'adhérer à ces conditions. Il n'est pas surprenant que de telles activités puissent entraîner des désaccords.
- De nombreuses sociétés en nom collectif prospères intègrent des mécanismes de résolution des conflits dans leurs accords de partenariat.

2.1.2.2. *Société en commandite ou SC*

- La société en commandite ou SC combine les caractéristiques positives des sociétés de personnes et des sociétés par actions.
- Les sociétés en commandite sont composées d'au moins un commandité qui finance et gère l'entreprise à but lucratif ainsi que d'un ou plusieurs commanditaires qui ne fournissent que du capital à cette entité.
- Dans une société en commandite avec deux ou plusieurs commandités, le cadre de gestion entre les commandités est souvent similaire à celui des sociétés en nom collectif.
- De nombreux États ont adopté tout ou partie des lois uniformes qui contribuent à régir à la fois les sociétés en nom collectif et les SC.
- En tant que SC unipersonnelle, le propriétaire unique gérera et appliquera également les stratégies et politiques commerciales sans avoir à consulter ou à demander l'approbation d'autres personnes.
- Si la société compte deux membres ou plus, l'accord de fonctionnement de la SC peut être utilisé pour structurer les rôles de gestion et le pouvoir de décision de la manière la plus adaptée à l'entreprise. Tous les membres peuvent gérer la SC ou des membres désignés et ont délégué les pouvoirs de gestion et de décision.

- Chaque commandité dispose d'une voix dans toutes les décisions clés du partenariat, quel que soit le montant de son apport individuel en capital. Les majorités simples déterminent normalement le résultat des décisions clés de l'entreprise.
- Lorsqu'un associé quitte l'entreprise, celle-ci est dissoute, sauf si un accord lui permet de continuer. Un accord de continuation d'entreprise stipule généralement les conditions dans lesquelles un associé peut transférer une part de l'entreprise pour une certaine contrepartie financière. Le même accord pourrait également prévoir le transfert de la part d'un associé décédé afin que les membres survivants de la famille reçoivent une compensation équitable des autres associés.
- Comme une entreprise individuelle, la société de personnes n'est pas reconnue comme une personne morale et les associés doivent donc signer en leur nom tout accord conclu avec des tiers au nom de l'entreprise.
- Les associés reçoivent leur responsabilité limitée par enregistrement de l'État.

2.1.3. Sociétés/Société à responsabilité limitée

- Une société constituée est limitée par des actions, ce qui permet de séparer la propriété de la société.
- Les actionnaires n'ont aucune responsabilité personnelle pour les dettes contractées par l'entreprise et la structure **vise à séparer le patrimoine professionnel de la société du patrimoine personnel des propriétaires.**
- En cas de défaillance, les propriétaires en tant qu'actionnaires ont leur exposition dans la société, limitée à l'ampleur de leur investissement dans la société.
- Les actionnaires sont protégés contre toute responsabilité personnelle pour les dettes et le passif de l'entreprise.
- Une société à responsabilité limitée qui est limitée par des actions ne doit pas être confondue avec une société en commandite (SC) dont il est question au point 2.1.2.2 ci-dessus.
- Le lancement d'une société à responsabilité limitée peut être un processus coûteux, les documents de constitution étant préparés et les objectifs de la société clairement énoncés par écrit.
- Un cadre réglementaire définit certaines obligations sur la manière dont les affaires de l'entreprise doivent être menées. Ce cadre comprend :
 - L'obligation de préparer et de présenter les comptes annuels lors d'une assemblée générale annuelle des actionnaires pour approuver les rapports financiers et autres ;
 - Des copies des rapports annuels doivent être déposées auprès du registre des sociétés pour être mises à la disposition du public ;

- À l'exception des petites entreprises, les états financiers des sociétés doivent être vérifiés chaque année par un cabinet d'experts-comptables indépendant pour attester de leur conformité aux lois et règlements et s'assurer que les états financiers donnent une image fidèle de la santé financière de la société ;
- la société est contrôlée par un conseil d'administration responsable devant les actionnaires. Le conseil d'administration engage l'équipe de direction.
- L'actif et le passif de l'entreprise appartiennent à la société, et la vente ou le transfert des intérêts peut être réalisé par la vente d'actions.
- En ce qui concerne la vente ou le transfert de l'entreprise, il est recommandé de conclure un accord de poursuite des activités afin de garantir un transfert sans heurts des intérêts en cas de décès d'une personne détenant une participation majoritaire. Dans le cas contraire, les actions font partie de la succession du défunt.

2.2. NORMALISATION DE LA COMPTABILITÉ FINANCIÈRE ET DES PRINCIPES COMPTABLES

La plupart des MPME ne disposent pas de ressources internes pour s'assurer que leurs états financiers sont préparés conformément aux normes internationales d'information financière (IFRS). (Les IFRS sont décrites plus en détail au point 2.2.1 ci-dessous). Il est important que les propriétaires d'entreprises et les entrepreneurs connaissent leurs options et leurs responsabilités concernant la fourniture de rapports financiers au profit des utilisateurs potentiels. La structure financière d'une entreprise, également appelée structure du capital, est essentiellement le mélange de financement par emprunt et par capitaux propres pour créer une entreprise et fournir un flux de trésorerie opérationnel. La détermination de cette combinaison de dettes et de fonds propres dépendra du fait que l'entreprise soit établie dans le secteur privé ou public, car les possibilités de financement qui accompagnent chaque option sont très différentes et entraînent des risques différents pour l'entreprise.

2.2.1. Normalisation de la comptabilité financière

Les normes internationales d'information financière (IFRS), qui ont succédé au Conseil international des normes comptables (IASB), sont l'organisme international indépendant de normalisation basé à Londres. L'Union européenne (UE) a accepté que ses normes s'appliquent aux comptes consolidés des sociétés cotées de l'UE et d'autres pays ont suivi l'exemple de l'UE. Ces recommandations sont fondées sur des principes afin d'être pertinentes pour divers pays ayant des juridictions différentes. Aux États-Unis, le *Financial Accounting Standards Board* (FASB) est l'organisme qui soutient les normes comptables américaines requises pour toute entreprise souhaitant vendre des titres aux États-Unis.

Ces organismes continuent à collaborer pour harmoniser leurs politiques dans le but d'uniformiser les exigences de divulgation afin de faciliter la comparabilité et d'améliorer la fiabilité des rapports financiers. Leurs politiques couvrent des aspects tels que la reconnaissance, la présentation, l'évaluation et la divulgation des transactions et événements comptables présentés dans les états financiers.

2.2.2. Principes comptables fondamentaux

Chaque entreprise doit tenir des registres comptables et financiers précis afin que toutes les parties prenantes (propriétaires, gestionnaires, investisseurs, État et créanciers) puissent prendre des décisions en connaissance de cause. Les utilisateurs peuvent évaluer la nature et les impacts financiers des activités commerciales. C'est à cette fin que les documents financiers sont destinés. Les principes comptables fondamentaux qui s'appliquent aux MPME sont notamment les suivants.

2.2.2.1. Comparabilité et pertinence

Informations comparatives concernant la période précédente. Des informations narratives et descriptives sont requises lorsqu'elles sont pertinentes pour la compréhension des états financiers de la période en cours.

2.2.2.2. Compréhensibilité

Les normes applicables aux postes des états financiers doivent être appliquées. Par exemple, la comptabilisation des immobilisations corporelles est initialement évaluée au coût et, par la suite, l'entité pourrait utiliser le module des coûts ou le module de réévaluation pour procéder à l'évaluation. C'est un avantage pour les comptables et autres parties prenantes qui utilisent les états financiers, car les transactions financières sont des enregistrements qui identifient les coûts et les preuves vérifiables. Par exemple, les coûts des actifs immobilisés pourraient être vérifiés avec les factures d'achat des fournisseurs.

2.2.2.3. Comptabilité d'exercice

À l'exception des informations sur les flux de trésorerie, utilisez la méthode de la comptabilité d'exercice. Le concept exige que les recettes et les charges soient enregistrées et comptabilisées dans les états financiers de l'entité au moment où elles sont encourues plutôt qu'au moment où l'argent est payé ou reçu. Ce principe aide les utilisateurs des états financiers à obtenir les informations financières qui reflètent la situation financière actuelle.

Selon le principe de la comptabilité d'exercice, les revenus de la vente de fleurs coupées sont comptabilisés lorsque le droit et l'obligation sont transférés du vendeur à l'acheteur, même si le vendeur n'a pas encore reçu le paiement de l'acheteur. Parmi les exemples courants de régularisation, on peut citer les achats et les ventes de biens ou de services à crédit, les intérêts, les loyers (impayés), les salaires et les impôts. Toutes les dépenses et tous les revenus relatifs à l'exercice comptable sont enregistrés, qu'il y ait eu ou non des décaissements ou des encaissements effectifs.

2.2.2.4. Comparabilité et fréquence des rapports

Une entité est tenue de produire un ensemble d'états financiers au moins une fois par an. Si la période est plus longue ou plus courte qu'un an, il faut indiquer la durée de la période, la raison de l'utilisation de cette période et le fait que les chiffres comparatifs pour la période précédente peuvent ne pas être comparables.

2.2.2.5. Cohérence de la présentation

Les entités doivent conserver la présentation et la classification d'une période à l'autre. L'entité doit appliquer les mêmes méthodes, politiques et normes comptables pour la présentation de ses états financiers. Les modifications importantes, le cas échéant, doivent être divulguées, même pour améliorer la technique. Ce n'est que lorsque les procédures comptables sont respectées de manière cohérente d'année en année que les résultats publiés dans les états financiers seront uniformes et comparables. Par exemple, le taux et les méthodes d'amortissement doivent être appliqués de manière cohérente d'un exercice comptable à l'autre pour les mêmes immobilisations. En cas de modification des méthodes comptables, l'impact doit être indiqué dans les notes aux comptes. Un autre exemple est l'utilisation de la méthode du « premier entré, premier sorti » pour évaluer les stocks. Des informations narratives et descriptives sont requises lorsqu'elles sont pertinentes pour la compréhension des états financiers de la période en cours.

2.2.2.6. Principe de l'unité monétaire

Les transactions comptables et financières doivent être quantifiables en termes monétaires et sont reflétées en monnaie locale dans les rapports financiers. C'est ce que l'on appelle également le concept de mesurabilité. Par exemple, si un employé très performant tombe malade au travail et est incapable d'exercer ses fonctions, les dépenses liées au paiement du traitement médical sont quantifiables dans la monnaie locale et enregistrées dans le compte de résultat. Toutefois, le coût pour l'entreprise en termes de réduction des relations avec la clientèle et des recettes ne serait pas comptabilisé, car ces dépenses ne sont pas quantifiables.

2.2.3. La présentation du compte de résultat

Nous avons introduit le compte de résultat dans le chapitre 1 (également appelé état des profits et pertes, compte des recettes, état des résultats financiers, compte d'exploitation ou état des opérations). Nous allons maintenant présenter les deux méthodes de base utilisées pour présenter les données dans le compte de résultat d'une entreprise. Rappelons que le compte de résultat est le rapport financier d'une entreprise qui montre la manière dont les recettes sont perçues et, après prise en compte des dépenses, ce qui reste comme revenu net ou bénéfice.

MÉTHODE DE PRÉSENTATION 1 LE COMPTE DE RÉSULTAT EN UNE SEULE ÉTAPE

i

Il s'agit d'une approche simple, qui consiste à additionner les recettes et à soustraire les dépenses totales, pour trouver le résultat final.

Exemple 1 - Format d'un compte de résultat en une seule étape

ENTREPRISE A COMPTE DE RÉSULTAT POUR LE MOIS SE TERMINANT LE 31 DÉCEMBRE 2020		
Recettes		
Recettes des ventes	64 510	
Revenus d'intérêts	1 650	
Gain sur la vente d'investissements	5 000	
Total recettes		71 160
Dépenses		
Coût des marchandises vendues	31 400	
Frais d'amortissement	7 980	
Frais de location	8 000	
Frais de publicité	1 000	
Frais salariaux	13 500	
Frais de services publics	1 360	
Perte due au vol	300	
Total des dépenses		-63 540
Revenu net		7 620

Le compte de résultat en une seule étape ne permet pas de calculer le bénéfice brut de l'entreprise. C'est pourquoi la plupart des entreprises utilisent le format de compte de résultat en plusieurs étapes suivant.

MÉTHODE DE PRÉSENTATION 2 LE COMPTE DE RÉSULTAT EN PLUSIEURS ÉTAPES

Le compte de résultat en plusieurs étapes montre les diverses étapes jusqu'au résultat final, en commençant par le bénéfice brut duquel les dépenses d'exploitation sont déduites pour obtenir le revenu des opérations. Ajouté au revenu net des autres revenus et des autres dépenses, cela donne un revenu avant impôts. La dernière étape consiste à déduire les impôts, ce qui produit un revenu net pour la période considérée.



Exemple 2 - Exemple de compte de résultat

COMPTE DE RÉSULTAT		
Recettes des ventes		
Total ventes	137 460	
- Retours de ventes	-2 060	
- Réductions sur les ventes	-5 190	
Recettes nettes des ventes		130 210
Moins: Coût des marchandises vendues		
Stock initial	12 300	
+ Achats	67 310	
+ Sortie marchandises	4 450	
- Réductions sur les achats	-3 900	
- Retours d'achats	-1 000	
- Stock final	-16 170	
Coût des marchandises vendues		-62 990
Bénéfice brut		67 220

DÉPENSES OPÉRATIONNELLES		
Frais de vente		
Entrée marchandises	6 150	
Frais de publicité	5 790	
Frais de commissions de vente	3 470	
Frais administratifs		
Frais de salaires des employés de bureau	18 510	
Frais de location de bureaux	14 000	
Frais de fournitures de bureau	5 330	
Total des dépenses d'exploitation		-53 250
Produits d'exploitation		13 970
Autres revenus et dépenses		
Gains sur la vente de matériel	2 430 \$	
- Perte sur les ventes d'investissements	-1 640	
- Dépense d'intérêts	-930	
Autres revenus et dépenses nets		-140
Revenu net		13 830

Source : xplains.com/438413/multi-step-income-statement

2.2.4. Principes GAAP

L'objectif de ces principes GAAP est d'améliorer la transparence. Toutefois, il n'y a aucune garantie que les états financiers des sociétés qui suivent ces principes sont exempts d'erreurs et d'omissions (tant intentionnelles qu'involontaires).



Figure 1 - Principes GAAP

Source : efinancemanagement.com/financial-accounting/all-10-gaap-principles

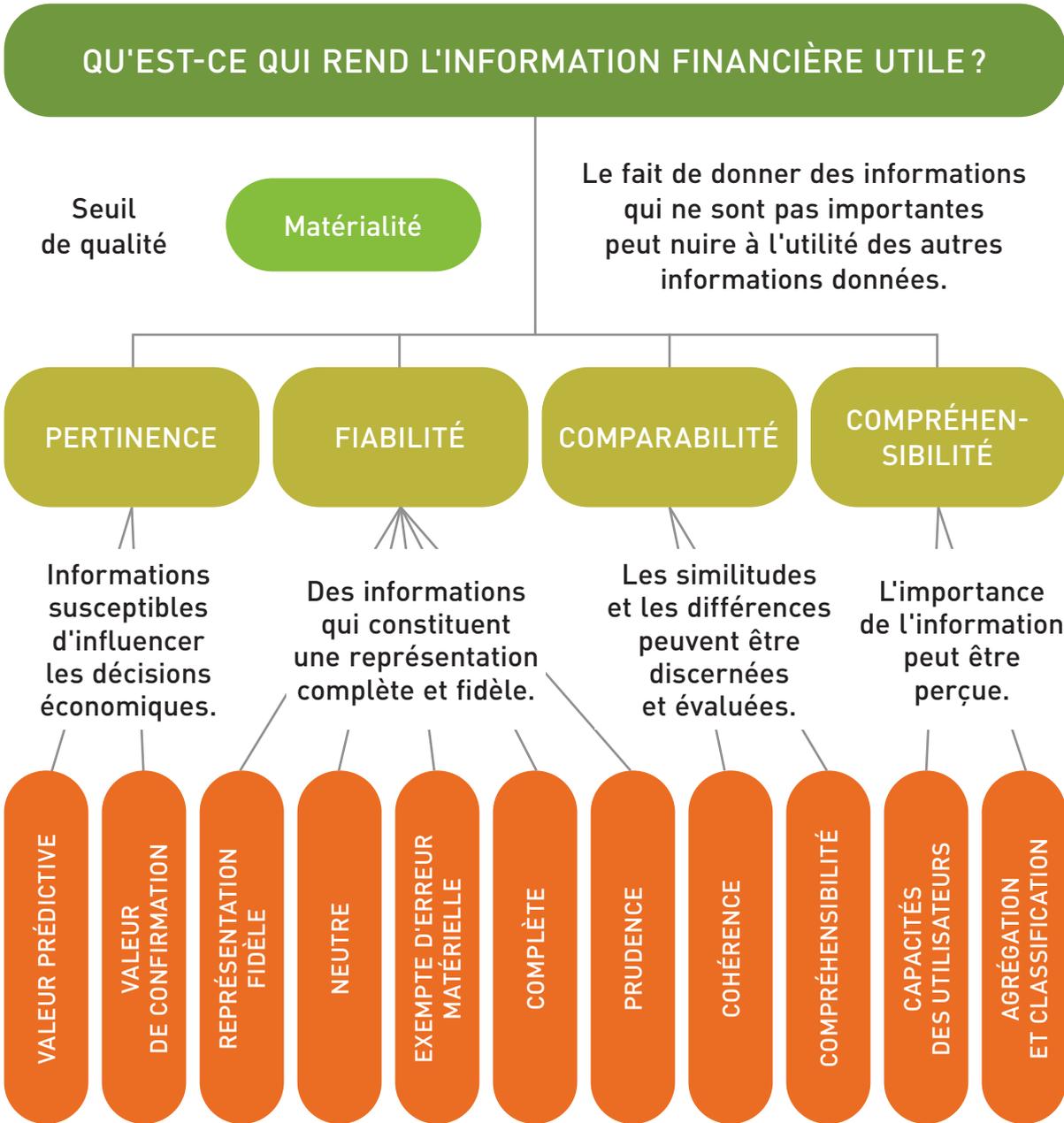


Figure 2 - Ce qui rend l'information financière utile
 Source: B. Elliott et J. Elliott, Financial Accounting and Reporting, Chap. 7, « Conceptual Framework », p. 167, 12^e éd., Prentice Hall Financial Times

2.2.5. Principes fondamentaux du financement des entreprises

Le financement des entreprises est principalement axé sur la maximisation de la valeur pour les actionnaires tout en minimisant les risques. Ces décisions consistent à identifier les sources de capitaux, à déterminer l'utilisation la plus efficace des fonds de l'entreprise et la meilleure façon de récompenser les propriétaires et les investisseurs.

2.2.5.1. Principe d'investissement

Ce principe implique l'utilisation la plus efficace des fonds et la réalisation d'investissements qui permettent d'atteindre le taux minimum tolérable et de prendre la meilleure décision pour le bénéfice à long terme de l'entreprise. Les décisions d'investissement devraient se traduire en opportunités de revenus et économies pour l'avenir.

2.2.5.2. Principe de financement

Le principe de financement vise à obtenir la bonne combinaison de dettes et de capitaux propres.

2.2.5.3. Principe du dividende

Comme les entreprises génèrent des rendements excédentaires, elles doivent trouver des moyens de récompenser leurs propriétaires. Il s'agit de déterminer la répartition appropriée entre le taux de distribution aux investisseurs et le montant à réinvestir dans l'entreprise.

2.3. MÉTHODES DE CONSOLIDATION

De nombreuses sociétés sont composées de plusieurs entreprises distinctes et sont donc tenues d'établir des états financiers consolidés. La consolidation est requise lorsqu'une société possède et contrôle une participation majoritaire ou 50% dans les actions ordinaires en circulation d'une autre société. Les principes comptables appliqués pour la préparation des états financiers consolidés sont les mêmes que ceux appliqués pour la préparation des états financiers des sociétés distinctes. Chaque société tient ses propres registres comptables, mais des états financiers consolidés sont nécessaires pour présenter les sociétés ensemble comme une seule entité économique pour les rapports financiers à usage général.

La conception traditionnelle du contrôle comprend à la fois le contrôle direct et le contrôle indirect.

- **Le contrôle direct** se produit généralement lorsqu'une société détient la majorité des actions ordinaires d'une autre société.
- Il y a **contrôle indirect** lorsque les actions ordinaires d'une société sont détenues par une ou plusieurs autres sociétés qui sont toutes sous contrôle commun.

Le processus de consolidation consiste à additionner les états financiers de deux ou plusieurs sociétés juridiquement distinctes, créant ainsi un seul ensemble d'états financiers. Il existe principalement trois façons de déclarer les participations entre entreprises : les états financiers consolidés des filiales, la méthode du coût et la méthode de la mise en équivalence. Si une société possède moins de 20% des actions d'une autre société, elle utilisera généralement la méthode du coût pour l'information financière. Si une société possède plus de 20%, mais moins de 50%, elle utilisera généralement la méthode de mise en équivalence.

Pour consolider les états financiers, il faut procéder à des ajustements. Ces ajustements sont les suivants :

- les participations interentreprises ;
- les créances et dettes interentreprises.

2.3.1. Éliminations

Une entreprise ne peut pas se devoir de l'argent, c'est-à-dire qu'une entreprise ne peut pas déclarer une créance à elle-même ou une dette à elle-même ; les créances interentreprises et les dettes entre la société mère et la filiale doivent être éliminées : débit sur les comptes créditeurs consolidés à la valeur comptable et crédit sur les comptes débiteurs consolidés à la valeur comptable.

Dans certains cas, une participation inférieure à 50% peut être autorisée si la société mère montre qu'elle contrôle la gestion de la filiale ou le processus décisionnel. La société mère détient une participation de contrôle dans la filiale, ce qui signifie qu'elle possède ou contrôle plus de la moitié de ses actions. Lorsqu'une filiale est détenue à 100% par une autre entreprise, on parle de filiale en propriété exclusive.

2.3.2. Avantages et inconvénients pour les filiales

Avantages

- Les filiales peuvent contenir et limiter les problèmes d'une société mère.
- Les pertes potentielles de la société mère peuvent être limitées en utilisant la filiale comme une sorte de bouclier de responsabilité contre les pertes financières ou les poursuites judiciaires. Pour cette raison, les sociétés de divertissement créent souvent des films individuels ou des émissions de télévision en tant que filiales distinctes.
- La structure subsidiaire peut également offrir des avantages fiscaux : ils ne peuvent être soumis qu'aux impôts de leur État ou pays, au lieu de devoir payer tous les bénéfices de la société mère.
- Les filiales peuvent être le terrain d'expérimentation de différentes structures organisationnelles, techniques de fabrication et types de produits. Les entreprises de l'industrie de la mode possèdent souvent une variété de marques ou de labels, chacun d'eux étant établi comme une filiale.
- Plus facile à établir et à éliminer.
- Comme la société mère et ses filiales forment une seule entité économique, les investisseurs, les régulateurs et les clients trouvent que les états financiers consolidés aident à assurer la surveillance de l'ensemble de l'entité.

Inconvénients

- Tâches juridiques et comptables supplémentaires.
- Bureaucratie accrue.
- L'agrégation et la consolidation des états financiers d'une filiale rendent la comptabilité d'une société mère plus compliquée et plus complexe. Les sociétés qui choisissent de créer des états financiers consolidés avec des filiales nécessitent souvent un investissement important dans l'infrastructure de comptabilité financière en raison des intégrations comptables nécessaires à l'élaboration des rapports financiers consolidés finaux.
- Comme les filiales doivent rester indépendantes dans une certaine mesure, les transactions avec la société mère doivent être « sans lien de dépendance », et la société mère peut ne pas avoir tout le contrôle qu'elle souhaite.
- La société mère peut être tenue pour responsable des actes criminels ou des malversations de la filiale. Elle peut être amenée à garantir les prêts de la filiale, ce qui l'expose à des pertes financières.

Les **entreprises privées** ont très peu d'exigences en matière de rapports sur les états financiers.

Les **entreprises publiques** doivent présenter leurs états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus (GAAP) du *Financial Accounting Standards Board* (FASB). Si une entreprise fait des rapports internationaux, elle doit également travailler dans le respect des lignes directrices établies par les normes

internationales d'information financière (IFRS) du Conseil des normes comptables internationales. Les GAAP et les IFRS comportent des directives spécifiques pour les entités qui choisissent de présenter des états financiers consolidés avec des filiales.

En règle générale, une société mère et ses filiales utilisent le même cadre comptable pour l'établissement de leurs états financiers séparés et consolidés. Les principaux mandats stipulent notamment que la société mère ou l'une de ses filiales ne peut pas transférer des liquidités, des recettes, des actifs ou des passifs entre les entreprises pour améliorer injustement les résultats ou réduire les impôts dus.

Une participation minoritaire est la proportion des actions d'une filiale qui n'est pas détenue par sa société mère. C'est ce qu'on appelle parfois une participation sans contrôle. Le montant de la participation détenue dans la filiale est généralement inférieur à 50 %.

2.3.3. Comptabilité de la propriété : méthodes du coût et de la mise en équivalence

La méthode du coût et la méthode de la mise en équivalence sont deux autres moyens par lesquels les entreprises peuvent comptabiliser les participations dans leurs rapports financiers.

La méthode du coût est conçue pour les situations où la société qui investit n'a qu'une participation minoritaire et n'exerce que peu ou pas d'influence significative dans les affaires de l'autre société. Ce principe vaut pour les sociétés d'investissement qui détiennent 20 % ou moins de l'investissement, mais une société qui détient moins de 20 % et qui exerce encore une influence significative devrait utiliser la méthode de mise en équivalence (abordée ci-dessous).

Dans ce scénario, la société d'investissement ne pourrait pas déclarer sa part des bénéfices provenant de l'investissement, à l'exception du revenu des dividendes qu'elle a reçus sur les actions. La valeur de l'actif de l'investissement serait inscrite au bilan à la valeur la plus basse entre le coût et la valeur marchande. Cela signifie que, si l'investissement en actions crée une minorité, elle comptabilisera les dividendes reçus dans son compte de résultat et dans le bilan de la société, elle enregistrera le coût de l'investissement.

La **méthode de mise en équivalence** est généralement basée sur le montant total des capitaux propres détenus. Si une société possède plus de 20 %, mais moins de 50 %, elle utilisera généralement la méthode de mise en équivalence. Dans ce cas, les termes « société mère » et « filiale » ne sont pas utilisés, contrairement à la méthode de consolidation où l'investisseur exerce un contrôle total sur son entreprise détenue. Au lieu de cela, dans les cas où il est approprié d'utiliser la méthode de mise en équivalence, l'entreprise détenue est souvent appelée « entreprise associée » ou « société affiliée ».

Contrairement à la méthode de consolidation, la méthode de mise en équivalence ne prévoit pas de processus de consolidation et d'élimination. Au lieu de cela, l'investisseur déclarera sa part proportionnelle des capitaux propres de l'entreprise bénéficiaire comme un investissement (au coût). Les bénéfices et les pertes

de l'entreprise bénéficiaire augmentent le compte d'investissement d'un montant proportionnel aux parts de l'investisseur dans l'entreprise bénéficiaire. C'est ce que l'on appelle la «quote-part ». Les dividendes versés par l'entreprise bénéficiaire sont déduits de ce compte.

Exemple 3 - Comptabilisation des participations dans les entreprises associées selon la méthode de la mise en équivalence

Lion Inc. achète 30% de Zombie Corp pour 500 000. À la fin de l'année, Zombie Corp. déclare un revenu net de 100 000 et un dividende de 50 000 à ses actionnaires.

Lorsque Lion effectue l'achat, il enregistre son investissement sous la rubrique «Investissements dans des associés/affiliés», un compte d'actifs à long terme. La transaction est enregistrée au prix coûtant.

Dr.	Investissements dans les associés	500 000
Cr.	Liquidité	500 000

Lion reçoit des dividendes de 15 000, soit 30% de 50 000, et enregistre une réduction sur son compte d'investissement

Et ce, car elle a reçu de l'argent de sa société d'investissement. En d'autres termes, il y a une sortie de liquidités de l'entreprise bénéficiaire, comme le reflète le compte d'investissement réduit.

Dr.	Liquidité	15 000
Cr.	Investissements dans des entreprises associées	15 000

Enfin, Lion enregistre les revenus nets provenant de Zombie comme une augmentation de son compte d'investissement.

Dr.	Investissements dans les associés	30 000
Cr.	Revenus des investissements	30 000

Le solde final de leur compte «Investissements dans des entreprises associées» à la fin de l'année est de 515 000. Cela représente une augmentation de 15 000 par rapport à leur coût d'investissement.

Ce montant concorde avec leur part des bénéfices non distribués de Zombie. Zombie a un revenu net de 100 000, qui est réduit par le dividende de 50 000. Ainsi, les bénéfices non distribués de Zombie pour l'année sont de 50 000. Les 15 000 font partie de ces 50 000.

Parmi les exemples d'entreprises, citons Berkshire Hathaway Inc. (BRK.A, BRK.B) et Coca-Cola (KO). Berkshire Hathaway est un holding qui détient des participations dans de nombreuses entreprises. Berkshire Hathaway utilise une approche hybride d'états financiers consolidés reflétée dans ses états financiers. Dans ses états financiers consolidés, elle répartit ses activités entre les secteurs des assurances et autres, puis des chemins de fer, des services publics et de l'énergie. Sa participation dans la société cotée en Bourse Kraft Heinz (KHC) est comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence.

Coca-Cola est une entreprise mondiale qui possède de nombreuses filiales. Ses filiales dans le monde entier l'aident à soutenir sa présence internationale de nombreuses façons. Chacune de ses filiales contribue à ses objectifs en matière de commerce alimentaire avec des filiales dans les domaines de l'embouteillage, des boissons, des marques, etc.



Chapitre 3 :

Analyse financière

3.1. Trésorerie ou ratios d'activité	54
3.2. Ratios de marché	57
3.3. Liquidité	63
3.4. Solvabilité	65
3.5. Viabilité globale	69
3.6. Compréhension et interprétation des rapports financiers	76
3.7. Analyse des principaux KPI	100
3.8. Analyse des marges bénéficiaires et de la rentabilité	108
3.9. Analyse de la structure du fonds de roulement	114

Le diagnostic financier des entreprises est important pour toutes les parties prenantes, qu'elles soient internes ou externes à l'entreprise, et chaque partie prenante apporte un point de vue différent. Le diagnostic financier interne permettra de détecter la nécessité de nouvelles politiques ou d'identifier la cause profonde de toute préoccupation ou déséquilibre, qu'il faudra résoudre ou traiter.

Les personnes extérieures à l'entreprise seront également intéressées par la santé financière de l'organisation. L'objectif est de suivre la capacité financière d'une entreprise à générer des bénéfices et sa capacité à honorer ses obligations à long et à court termes lorsqu'elles arrivent à échéance. Souvent, la nécessité d'établir des comparaisons avec d'autres entreprises similaires et avec le secteur concerné permet de contextualiser les résultats financiers en termes relatifs. L'analyse des ratios permet une analyse plus significative, car les ratios actuels sont comparés à ceux des périodes passées afin d'identifier les tendances.

Les ratios financiers les plus couramment utilisés se répartissent dans les cinq catégories suivantes :

- Trésorerie ou activité,
- Ratios du marché,
- Rentabilité,
- Liquidité,
- Solvabilité ou dette.

Chacune de ces catégories correspond au domaine sur lequel porte l'examen.

3.1. TRÉSORERIE OU RATIOS D'ACTIVITÉ

Ils mesurent la gestion de la trésorerie et la manière dont une entreprise gère ses actifs en convertissant les achats et les matières premières en ventes et en liquidités et dont elle gère les comptes créditeurs.

La **rotation des stocks** mesure la rapidité avec laquelle une entreprise vend ses produits.

$$\text{ROTATION DES STOCKS} = \frac{\text{COÛT DES BIENS VENDUS}}{\text{INVENTAIRE}}$$

Le coût des biens vendus (CBV) a été utilisé pour représenter les ventes au numérateur, car les stocks sont évalués au coût dans le bilan. Le montant de l'inventaire utilisé pour calculer le ratio peut être le solde final, s'il y a un mouvement dans le montant de l'inventaire sur la période ou le solde annuel moyen de l'inventaire. Le résultat indique combien de fois l'inventaire est épuisé ou vendu. Il peut être converti en jours, en divisant les jours d'une année ou d'une période par le chiffre d'affaires.

Par exemple, si le coût des biens vendus = 8519 \$ et les stocks = 615 \$, alors $8519/615 = 13,85$ fois par an. Le chiffre d'affaires en jours = $365/13,85 =$ tous les 26,4 jours de rotation de l'inventaire. Le taux de rotation varie d'un secteur à l'autre et le résultat est plus significatif lorsqu'il est comparé aux normes du secteur en question.

La période moyenne de recouvrement est utilisée pour évaluer les politiques de crédit et de recouvrement. Les ventes quotidiennes moyennes d'une entreprise sont divisées en comptes débiteurs pour déterminer le taux de recouvrement. Par exemple, si les ventes annuelles sont de 12843 \$, alors les ventes quotidiennes moyennes = $12843/365 = 35,19$ \$. Si les comptes débiteurs sont de 1619 \$, alors le délai moyen de recouvrement = $1619/35,19 = 46$ jours. Nous sommes à présent en mesure de comparer la période de recouvrement réelle avec la politique de crédit de l'entreprise pour voir si elle réalise les recouvrements comme prévu. Le délai moyen de recouvrement indique au chef d'entreprise la liquidité des créances de l'entreprise et l'efficacité de la gestion.

Le délai moyen de paiement est une mesure du temps moyen qu'une entreprise met à payer ses fournisseurs et est considéré comme un ratio de solvabilité. **Le délai moyen de paiement = solde des comptes créditeurs divisé par moyenne des achats quotidiens.** Les achats quotidiens moyens ne sont pas indiqués dans les états financiers. Les analystes estiment la moyenne des achats quotidiens en prenant un pourcentage du montant du coût des biens vendus (CBV) qui varie selon le secteur d'activité. Pour les personnes extérieures à l'entreprise, une règle empirique raisonnable est de 70% aux fins de l'analyse. Le CBV comprend la matière première et la main-d'œuvre directe pour rendre le produit disponible à la vente.

Délai de paiement moyen =
comptes créditeurs moyens / (total des achats à crédit/jours)

POUR CALCULER

il faut d'abord déterminer la moyenne des comptes créditeurs
en divisant par deux la somme des soldes initiaux
et finaux des comptes créditeurs.

Ensuite, nous avons besoin du dénominateur qui est
le **total des achats à crédit/jours de la période :**

CBV + INVENTAIRE FINAL – INVENTAIRE INITIAL.

De nombreuses entreprises font appel à des créanciers pour financer leur fonds de roulement sans reconnaître que le retard dans les paiements, lorsqu'elles manquent de liquidités, est considéré comme une indication de la sous-capitalisation de leur entreprise. Le délai moyen de paiement est le temps moyen nécessaire à une entreprise pour régler ses comptes créditeurs. Souvent, lorsqu'une entreprise effectue un achat en gros ou pour des matériaux de base, des accords de crédit sont utilisés pour le paiement afin de donner à l'acheteur le temps de régler l'achat.

Exemple 1 - Délai moyen de paiement

La société ABC effectue la plupart de ses achats à crédit. Les données extraites pour l'année 2012 sont présentées ci-dessous :

- Total achats : 570 000 \$
- Achats au comptant : 150 000 \$
- Comptes créditeurs en début d'année : 65 000 \$
- Comptes créditeurs en fin d'année : 40 000 \$
- Effets à payer au début de l'année : 20 000 \$
- Effets à payer à la fin de l'année : 15 000 \$

Demandé : calculer le délai de paiement moyen d'ABC à partir des données ci-dessus en supposant 360 jours par an.

SOLUTION : DÉLAI MOYEN DE PAIEMENT

Lorsque des informations complètes sur les achats à crédit et les soldes d'ouverture et de clôture des comptes créditeurs sont fournies, la méthode appropriée pour calculer le délai moyen de paiement consiste à :

1. calculer le taux de rotation des comptes créditeurs
2. diviser le taux de rotation des comptes créditeurs par le nombre de jours ouvrables dans une année.

$$= 420\,000 \$ / 70\,000 \$^{**} = 6 \text{ fois}$$

$$\text{Délai de paiement moyen} = 360 \text{ jours} / 6 \text{ fois} = 60 \text{ jours}$$

*Calcul des achats nets à crédit

$$= 570\,000 \$ - 150\,000 \$ = 420\,000 \$$$

**Calcul de la moyenne des comptes à payer :

$$= [(C/C \text{ initial} + E/P \text{ initial}) + (C/C \text{ final} + E/P \text{ final})] / 2$$

$$= [(65\,000 \$ + 20\,000 \$) + (40\,000 \$ + 15\,000 \$)] / 2$$

$$= 70\,000 \$$$

Le délai de paiement moyen pour l'entreprise est de 60 jours. Cela signifie qu'en moyenne, l'entreprise prend 60 jours pour payer ses créanciers.

Un délai de paiement court indique des paiements rapides aux créanciers, comme le taux de rotation des comptes créditeurs et la solvabilité de l'entreprise. Un délai de paiement remarquablement court pourrait également indiquer que l'entreprise ne profite pas pleinement des conditions de crédit accordées par les fournisseurs. Les gestionnaires s'efforcent d'effectuer les paiements rapidement afin de profiter de la remise offerte par les fournisseurs. Lorsque l'escompte est disponible pour un paiement anticipé, le montant de l'escompte doit être comparé avec l'avantage de la durée de la période de crédit accordée par les fournisseurs.

3.2. RATIOS DE MARCHÉ

Les ratios de valeur de marché sont utilisés pour évaluer les sociétés cotées en bourse et identifier les actions attrayantes, sous-évaluées, et celles qui peuvent être surévaluées afin de les éviter ou de les vendre. Les ratios les plus populaires comprennent le bénéfice par action, la valeur comptable par action et le ratio cours/bénéfice. D'autres incluent le ratio de rendement des dividendes. Chaque ratio a son application, mais ensemble, ils broseront un tableau de la santé financière de l'entreprise à l'aide des informations sur le marché.

Les ratios de valeur de marché sont importants pour les investisseurs car ils servent à déterminer le prix des actions, qu'elles soient surévaluées ou sous-évaluées ou au pair avec le marché. Ces ratios sont utilisés pour prendre des décisions d'investissement en actions.

RATIOS DE LA VALEUR DE MARCHÉ

RATIO PRIX/BÉNÉFICES OU PB

Il permet de vérifier si les actions sont sur ou sous-évaluées. Il est mesuré comme le prix de l'action à l'heure actuelle par rapport aux bénéfices que la société a déclarés pour l'exercice financier sur une base par action. Formule : Ratio prix/bénéfices ou PB = Prix par action/Bénéfices par action (BPA)

BÉNÉFICE PAR ACTION

Ce ratio indique les bénéfices de la société réalisés au cours d'une période donnée par rapport au nombre d'actions de la société en circulation. Formule : Bénéfice par action (BPA) = Profit net (bénéfices) / nombre total d'actions en circulation sur le marché.

VALEUR COMPTABLE PAR ACTION

Ce ratio montre la relation entre la valeur comptable de la société et les actions en circulation sur le marché. Formule : Valeur comptable par action = (Capital social - Actions préférentielles) / Nombre d'actions en circulation.

VALEUR MARCHANDE PAR ACTION

Il s'agit du rapport obtenu en divisant la valeur marchande totale des actions de la société par le nombre d'actions en circulation. Formule : Valeur marchande par action = Capitalisation boursière / Actions en circulation sur le marché.

RENDEMENT DES DIVIDENDES

Les investisseurs vérifient à la fois le prix et les bénéfices des dividendes d'une action. Ce ratio permet donc de mesurer le montant des dividendes distribués au cours d'une année par rapport au nombre d'actions en circulation. Formule : Rendement du dividende = Dividende total versé au cours d'une année / Nombre d'actions en circulation.

RATIO COURS/VALEUR COMPTABLE

Il s'agit du rapport qui montre la relation entre la valeur de marché d'une action et sa valeur comptable. On peut donc facilement calculer la différence entre les deux pour évaluer si les prix sont sous- ou surévalués pour les actions. Formule : Ratio cours/valeur comptable = Prix d'une action / Valeur comptable d'une action.

Figure 1 - Utilisation des ratios de la valeur de marché

Le **taux de rendement des dividendes** est le rapport entre le dividende actuel de la société et le cours actuel de l'action de la société. Il s'agit du montant qu'une entreprise verse chaque année en dividendes par rapport au prix de sa part de marché. Ce rendement est le rendement potentiel de l'investissement pour un titre donné ainsi que le total des paiements de dividendes annuels divisé par la capitalisation boursière de l'action. Si une entreprise ne verse pas de dividendes, le rendement des dividendes est de 0%. Taux de rendement des dividendes :

$$\text{RAPPORT DE RENDEMENT DES DIVIDENDES} = \frac{\text{DIVIDENDES ANNUELS PAR ACTION}}{\text{PRIX DU MARCHÉ PAR ACTION}}$$

Exemple 2 - Calcul du ratio de rendement des dividendes

Joe's Flower Farm Ltd est cotée en bourse et le cours actuel de l'action est de 36 \$. Comme l'année précédente, Joe's Flower Farm Ltd a payé 18 000 \$ en dividendes avec 1 000 actions en circulation.



AINSI, LE RENDEMENT CALCULÉ EST

$$\begin{aligned} \text{Dividende par action} &= \\ 18\,000 \$ / 1\,000 &= 18,0 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Formule Taux de rendement des dividendes} &= \\ \text{Dividende annuel par action} / \text{Prix par action} & \\ &= 18 \$ / 36 \$ = 50\%. \end{aligned}$$

Cela signifie que les investisseurs dans les actions de la ferme obtiennent 50% de retour sur leur investissement chaque année.

3.2.1. Taux de croissance annuel composé (TCAC)

Le TCAC est le taux de croissance annuel moyen d'un investissement sur une période d'investissement donnée, supérieure à un an. Il s'agit du taux de croissance qui s'appliquerait si un investissement devait croître de manière égale de son solde initial à son solde final, en supposant que les bénéfices soient réinvestis à la fin de chaque année de la période d'investissement. Bien que le taux de croissance ne soit pas lisse, ce lissage des rendements des investissements sert à des fins de comparaison.

Tableau 1

Year	Montant	Rendement
0	1 000,00 \$	-
1	1 250,00 \$	25 %
2	937,50 \$	-25 %

Comme le montre le tableau 1, l'investissement a donné un rendement de 25 % la première année, faisant passer la valeur de 1 000 \$ à 1 250 \$. Si tout le capital était réinvesti dans le même outil d'investissement pour la deuxième année, ce qui a donné un rendement de -25 %, la valeur de l'investissement tomberait à 937,50 \$, ce qui est inférieur au montant de l'investissement initial. Bien qu'il soit clairement démontré que l'investissement a généré des pertes sur un horizon de deux ans, le calcul de la moyenne des rendements indique qu'il n'y a pas eu de changement dans les rendements sur les deux années.

Tableau 2

Rendements moyens	0 %
TCAC	-3 %

En revanche, le TCAC montre au tableau 2 que l'investissement n'a généré que des rendements négatifs sur la période d'investissement. Le mécanisme de lissage peut donner des résultats qui diffèrent de la situation réelle lorsque le taux de croissance est volatil. Le TCAC indique correctement la valeur finale de l'investissement si un TCAC négatif de 3 % (-3 %) a été appliqué sur une période de deux ans. Toutefois, le taux de croissance annuel composé suppose que l'investissement diminue à un taux constant de 3 %, alors qu'en fait, il a augmenté de 25 % la première année.

Exemple 3

Investopedia a fourni l'exemple suivant.

Par exemple, supposons que vous ayez investi 1 000 \$ au début de 2016 et qu'à la fin de l'année, votre investissement valait 3 000 \$, soit un rendement de 200 %. L'année suivante, le marché s'est corrigé, et vous avez perdu 50 %, pour finir avec 1 500 \$ à la fin de 2017. Quel a été le retour sur votre investissement pour la période ?

i

SOLUTION

Le rendement annuel moyen de cet investissement était de 75 % (la moyenne d'un gain de 200 % et d'une perte de 50 %), mais sur cette période de deux ans, le résultat a été de 1 500 \$ et non de 3 065 \$ (1 000 \$ pour deux ans à un taux annuel de 75 %).

Pour déterminer quelle était votre déclaration annuelle pour la période, vous devez calculer le TCAC.

3.2.2. Comment fonctionne le TCAC

Pour calculer le TCAC, vous prenez la n ème racine du rendement total, où n est le nombre d'années pendant lesquelles vous avez détenu l'investissement. Dans cet exemple, vous prenez la racine carrée (parce que votre investissement était pour deux ans) de 50 % (le rendement total pour la période) et vous obtenez un TCAC de 22,5 %.

3.2.3. Bénéfice par action (BPA)

Le BPA est le bénéfice d'une société divisé par les actions en circulation de son capital social. Le nombre qui en résulte sert d'indicateur de la rentabilité d'une entreprise. Il est courant qu'une société déclare un BPA ajusté en fonction des éléments exceptionnels et de la dilution potentielle des actions. Plus le BPA d'une entreprise est élevé, plus elle est considérée comme rentable.

$$\text{GAINS PAR ACTION} = \frac{\text{(REVENU NET - DIVIDENDES PRIORITAIRES)}}{\text{NOMBRE D' ACTIONS ORDINAIRES EN CIRCULATION}}$$

Cela représente le montant gagné au nom de chaque action ordinaire en circulation. En divisant le prix de l'action d'une société par ses bénéfices par action, un investisseur peut voir la valeur d'une action en termes de ce que le marché est prêt à payer pour chaque dollar de bénéfices. Le BPA est l'un des nombreux indicateurs que vous pourriez utiliser pour choisir les actions. Si vous êtes intéressé par la négociation d'actions ou les investissements, la prochaine étape consiste à choisir un courtier qui convient à votre style d'investissement. Si le BPA est largement utilisé pour suivre les performances d'une entreprise, les actionnaires n'ont pas directement accès à ces bénéfices. Une partie des bénéfices peut être distribuée sous forme de dividende, mais tout ou partie du BPA sera conservé par la société. Les actionnaires, par l'intermédiaire de leurs représentants au conseil d'administration, déterminent la part du BPA qui est mise à la disposition des actionnaires ordinaires.

3.2.4. Rendement des actifs totaux

Le **ratio de couverture** est un ensemble de mesures de la capacité d'une entreprise à assurer le service de sa dette et à remplir ses obligations financières, comme le paiement des intérêts ou des dividendes. Plus le taux de couverture est élevé, plus il devrait être facile de payer les intérêts sur sa dette ou de verser des dividendes. La tendance des ratios de couverture dans le temps est également étudiée par les analystes et les investisseurs pour comprendre l'évolution de la situation financière d'une entreprise. Les ratios de couverture se présentent sous plusieurs formes et peuvent être utilisés pour aider à identifier les entreprises qui se trouvent dans une situation financière potentiellement difficile. Cependant, des ratios faibles ne sont pas nécessairement une indication qu'une entreprise est en difficulté financière, car de nombreux facteurs entrent dans la détermination de ces ratios. Pour déterminer si l'entreprise est toujours en activité, il faut examiner les ratios de liquidité et de solvabilité, qui évaluent la capacité d'une entreprise à convertir ses actifs en liquidités pour payer ses dettes à court terme.

Les investisseurs peuvent utiliser les ratios de couverture de deux manières.

1. Pour suivre l'évolution de la situation d'endettement de l'entreprise dans le temps. Si le ratio a diminué progressivement, ce n'est peut-être qu'une question de temps avant qu'il ne tombe en dessous du chiffre recommandé.
2. Lorsque l'on compare une entreprise à ses concurrents. Il est impératif d'évaluer des entreprises similaires et c'est un « signal d'alarme » si l'entreprise semble déphasée par rapport à ses principaux concurrents.

3.3. LIQUIDITÉ

Il s'agit de la mesure de la capacité d'une entreprise à faire face à ses obligations à court terme lorsqu'elles arrivent à échéance. C'est un indicateur avancé des problèmes de trésorerie et d'insolvabilité. Les mesures de base de la liquidité sont le ratio actuel et le ratio rapide ou ratio de test acide.

Le **ratio** actuel correspond aux actifs en cours divisés par le passif en cours.

$$\text{RATIO ACTUEL} = \frac{\text{ACTIF EN COURS}}{\text{PASSIF EN COURS}}$$

Il s'agit du fonds de roulement net sous forme de ratio et un résultat satisfaisant diffère selon l'entreprise. Toutefois, ce chiffre est censé être supérieur à 1 pour signifier que l'entreprise doit être en mesure de répondre à des obligations à court terme.

L'argent d'une entreprise est généralement immobilisé dans les produits finis, les matières premières et les créances commerciales. Ce n'est que lorsque les stocks sont vendus, les factures de vente établies et les paiements des débiteurs effectués que l'entreprise reçoit des liquidités. Les liquidités immobilisées dans le cycle de trésorerie sont connues sous le nom de fonds de roulement, et les ratios de liquidité essaient de mesurer l'équilibre entre l'actif et le passif à court terme.

Certains analystes ne considèrent que les liquidités et les équivalents de liquidités comme des actifs pertinents, car ils sont les plus susceptibles d'être utilisés pour faire face à des engagements à court terme en cas d'urgence. Certains analystes considèrent également les débiteurs et les créances commerciales comme des actifs pertinents en plus de la trésorerie et des équivalents de trésorerie et d'autres traitent également avec l'inventaire.

Le **ratio rapide ou ratio de trésorerie** mesure la capacité d'une entreprise à remplir ses obligations à court terme en utilisant la plupart des actifs liquides (quasi-espèces ou actifs rapides). Ce ratio indique aux créanciers la part de la dette à court terme de l'entreprise qui peut être couverte par la vente de tous les actifs liquides de l'entreprise à court terme. Le ratio rapide est calculé en divisant les actifs liquides par les passifs courants :

$$\text{RATIO RAPIDE} = \frac{\text{(TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE + TITRES NÉGOCIABLES + CRÉANCES)}}{\text{PASSIF À COURT TERME}}$$

Plus le ratio rapide est élevé, meilleure est la position de l'entreprise. La capacité à convertir rapidement les stocks et les créances en espèces et à quel niveau de conversion peuvent être remis en question. En outre, certains stocks peuvent comprendre des produits non finis qui ne sont pas immédiatement vendables. Le ratio courant communément acceptable est de 1, mais peut varier d'un secteur à l'autre. Une entreprise dont le ratio rapide est inférieur à 1 est incapable de rembourser ses dettes à court terme.

Le ratio du **service de la dette ou ratio de couverture des intérêts** est un autre ratio de fonds de roulement qui mesure la capacité d'une entreprise à faire face à ses paiements d'intérêts. Le ratio de couverture des intérêts est égal au bénéfice avant intérêts et impôts (EBIT) pour une période, souvent un an, divisé par les charges d'intérêts pour la même période. Il s'agit d'une mesure du nombre de fois qu'une entreprise pourrait payer les intérêts de sa dette avec son EBIT. Elle détermine la facilité avec laquelle une entreprise peut payer les intérêts sur une dette en cours.

Le ratio de couverture des intérêts (RCI) est également connu sous le nom de ratio de couverture des intérêts ou ratio de couverture de la dette. Le ratio de couverture des intérêts est calculé en divisant le bénéfice avant intérêts et impôts (EBIT) d'une société par les charges d'intérêts de la société pour la même période.

$$\text{RATIO DE COUVERTURE DES INTÉRÊTS} = \text{EBIT} / \text{CHARGES D'INTÉRÊTS}$$

Il s'agit de la capacité de l'entreprise à gagner suffisamment pour faire face aux paiements d'intérêts.

Par exemple, si l'EBIT = 1 671 \$ et les frais d'intérêt = 123, alors, le ratio de couverture des intérêts = 1 671 \$/123 \$ = 13,59

Cela signifie que l'entreprise pourrait connaître une baisse substantielle de ses revenus tout en continuant à payer des intérêts.

Plus le ratio de couverture des intérêts est faible, plus la charge de la dette de l'entreprise est élevée et plus la possibilité de faillite ou de défaillance est grande. Un RCI plus faible signifie que l'entreprise dispose de moins de revenus pour faire face aux paiements d'intérêts et qu'elle est plus vulnérable aux augmentations des taux d'intérêt. Lorsque le ratio de couverture des intérêts d'une société n'est que de 1,5 ou moins, sa capacité à faire face aux frais d'intérêt peut être mise en doute. Un ratio de couverture des intérêts inférieur à 1,0 indique que les paiements d'intérêts sont supérieurs aux bénéfices (EBIT) et que l'entreprise a des difficultés à générer les liquidités nécessaires pour payer ses intérêts sur les dettes.

Un ratio plus élevé indique une meilleure santé financière, car il signifie que l'entreprise est plus à même de remplir ses obligations en matière d'intérêts à partir de ses bénéfices d'exploitation. D'autre part, un RCI élevé peut suggérer qu'une entreprise est « trop sûre » et néglige les possibilités d'augmenter ses bénéfices par un effet de levier supplémentaire.

3.4. SOLVABILITÉ

Les ratios de solvabilité ou d'endettement mesurent la continuité de l'exploitation en fonction de l'étendue de la couverture des actifs de l'entreprise des engagements de paiements futurs aux créanciers, aux obligataires et aux banques – ratios d'endettement, ratio de fonds propres et ratio de couverture du service de la dette. Ils déterminent la mesure dans laquelle une entreprise utilise le crédit plutôt que les capitaux propres pour financer ses activités. Plus l'effet de levier est important, plus le risque de défaut de remboursement de la dette est élevé. Plus la société est risquée, plus les investisseurs exigeront un rendement élevé sur les titres de la société. Ces ratios utilisent les valeurs comptables pour la dette, les capitaux propres et les actifs et non les valeurs de marché.

Un type de ratio d'endettement est une mesure du bilan de la dette par opposition à d'autres sources de financement, et compte de résultat ou ratios de couverture.

Le ratio d'endettement est la proportion d'actifs financés par la dette. La partie qui n'est pas financée par des fonds propres est naturellement celle qui est financée par la dette.

Exemple 4 - Total passif /total actifs

LES CHIFFRES SUIVANTS ONT ÉTÉ OBTENUS
À PARTIR DU BILAN DE LA SOCIÉTÉ XYZ

• Actifs courants	3 500 000 \$
• Actifs non courants	12 100 000 \$
• Total actifs	15 600 000 \$
• Total passif	11 480 000 \$
• Fonds propres	4 120 000 \$
• Total du passif et des capitaux propres	15 600 000 \$

i

LES CHIFFRES CI-DESSUS NOUS DONNERONT
UN TAUX D'ENDETTEMENT DE 73,59 %, CALCULÉ COMME SUIV

$$\begin{aligned} \text{Taux d'endettement} &= \text{dette/actifs} \\ &= 11\,480 - 15\,600 \\ &= 73,59\% \end{aligned}$$

Par ailleurs, si nous connaissons le ratio de fonds propres, nous pouvons facilement calculer le taux d'endettement en le soustrayant de 1 ou 100 %. Le ratio de fonds propres est égal à 26,41 % (fonds propres de 4 120 divisés par un actif de 15 600). En utilisant le ratio de fonds propres, nous pouvons calculer le taux d'endettement de l'entreprise.

$$\begin{aligned} \text{Taux d'endettement} &= 1 - \text{Ratio de fonds propres} = 1 - 0,2641 \\ &= 0,7359 \text{ ou } 73,59\% \end{aligned}$$

Le taux d'endettement est une mesure de l'effet de levier financier. Une entreprise qui a un taux d'endettement supérieur à 50 % est dite «à effet de levier». Son taux d'endettement est supérieur à son ratio de fonds propres. Cela signifie que l'entreprise utilise davantage de dettes pour alimenter son financement. En d'autres termes, elle s'appuie sur des sources de financement extérieures. Dans l'exemple ci-dessus, XYZ est une société à effet de levier.

Les entreprises ayant des taux d'endettement plus faibles et des ratios de fonds propres plus élevés sont dites «conservatrices».

LE RATIO ACTIF/FONDS PROPRES
est parfois appelé multiplicateur de fonds propres :
= TOTAL DES ACTIFS/ACTIONS ORDINAIRES

Il s'agit du total des actifs divisés par les capitaux propres des actions ordinaires. Un multiplicateur de fonds propres élevé indique un endettement élevé par rapport à des fonds propres faibles, tandis qu'un multiplicateur de fonds propres faible indique un endettement faible et des fonds propres élevés.

TAUX D'ENDETTEMENT =
DETTE À LONG TERME / CAPITAUX PROPRES,
QUI MESURE L'EFFET DE LEVIER DE L'ENTREPRISE

Ratios de la proportion de la dette (bilan): indiquez quelle proportion du capital de l'entreprise provient de la dette par rapport à d'autres sources de capitaux, telles que les actions privilégiées, les actions ordinaires et les bénéfices non distribués.

3.4.1. Une structure financière optimale

3.4.1.1. Ratios appliqués à la structure du capital

En général, les analystes utilisent trois ratios pour évaluer la solidité de la capitalisation ou de la structure financière d'une entreprise. Les deux premiers sont des mesures populaires :

1. Le taux d'endettement (dette totale par rapport au total des actifs)
2. Le rapport dette/capitaux propres (dette totale par rapport au total des capitaux propres).
3. Ratio de capitalisation qui fournit des informations clés sur la situation du capital d'une entreprise – dette à long terme divisée par (dette à long terme plus capitaux propres).

Avec le taux d'endettement, plus de passif signifie moins de capitaux propres et indique donc une position de levier plus importante. Le problème de cette mesure est qu'elle a une large portée et donne un poids égal aux passifs opérationnels et aux passifs de la dette. La même critique s'applique au ratio dettes/capitaux propres. Les passifs opérationnels courants et non courants, en particulier ces derniers, représentent des obligations qui resteront à jamais dans l'entreprise. De plus, contrairement à la dette, il n'y a pas de paiement fixe du principal ou des intérêts liés aux passifs opérationnels.

3.4.1.2. Relation optimale entre dette et capitaux propres

Il n'y a pas de ratio magique de dette par rapport aux capitaux propres à utiliser comme guide. La définition d'un bon dosage de dettes et de capitaux propres varie selon les secteurs d'activité concernés, le secteur d'activité et le stade de développement de l'entreprise. Comme il est préférable pour les investisseurs de placer leur argent dans des entreprises au bilan solide, il est logique que le bilan optimal reflète généralement des niveaux d'endettement plus faibles et des niveaux de fonds propres plus élevés.

3.4.1.3. À propos de l'effet de levier

Avec l'effet de levier, l'hypothèse est que la direction peut gagner plus sur les fonds empruntés que ce qu'il en coûterait pour payer les intérêts et les frais sur ces fonds. Toutefois, pour pouvoir supporter avec succès un montant important de dettes, une entreprise doit avoir un dossier solide de respect de ses différents engagements d'emprunt.

Une société à fort endettement peut constater qu'à terme, ses créanciers limitent sa liberté d'action; ou elle peut voir sa rentabilité diminuer en raison du paiement de frais d'intérêt élevés. En outre, une entreprise pourrait avoir du mal à honorer ses obligations d'exploitation et ses dettes en période de conjoncture économique défavorable. Si le secteur commercial est extrêmement compétitif, les entreprises concurrentes pourraient profiter (et le font) des entreprises endettées en se lançant à la conquête de nouvelles parts de marché. Bien entendu, le pire des scénarios pourrait être celui d'une entreprise devant déclarer faillite. La structure organisationnelle la plus appropriée pour une entreprise est dérivée des plans stratégiques en mettant l'accent sur la manière la plus efficace d'exploiter l'entreprise. La structure souhaitable changera au fil du temps, à mesure que l'entreprise se développera.

3.5. VIABILITÉ GLOBALE

La viabilité globale est l'évaluation de la capacité d'une entreprise à démarrer, à se développer et à survivre. Que l'entreprise soit créée ou qu'un entrepreneur ait l'intention de créer une entreprise, il est prudent de faire le point sur les objectifs stratégiques et d'examiner des facteurs tels que les marchés cibles, la concurrence, le sourcing et le potentiel financier global.

En particulier lorsque les conditions environnementales changent, comme c'est le cas pour la pandémie de Covid 19 au moment de la rédaction, de nombreuses hypothèses deviennent soudainement superflues et les plans doivent être validés. La viabilité est liée à la rentabilité et à la durabilité à long terme. L'utilisation des données relatives aux liquidités, à la solvabilité, aux bénéfices et à l'exploitation, le cas échéant, est utile pour évaluer la viabilité globale d'une entreprise après comparaison avec les performances antérieures et comparaison avec d'autres entreprises similaires et avec les tendances du secteur. Le processus implique les mêmes mesures que celles prises pour créer un plan stratégique et commercial complet.

Le site «Balance Small Business»¹ décrit la viabilité comme «un processus en deux parties». Premièrement, il s'agit de créer une stratégie de marketing en sachant qui vous êtes, à qui vous vendez et qui d'autre leur vend. Deuxièmement, cela signifie que vous devez mettre de l'ordre dans les finances de votre entreprise». Cela nécessite des recherches et des analyses, ainsi que des recherches documentaires, secondaires et empiriques, afin de déterminer et de répondre aux questions stratégiques qui se rapportent aux éléments suivants : sélection et segmentation du marché, sélection des canaux de distribution, développement de produits, lancement de nouveaux produits/marché test, politique de prix, analyse des concurrents, plan de promotion et logistique.

Recherche primaire/de terrain sur le marché pour obtenir des informations originales pertinentes pour la validation de l'entreprise ou de l'entreprise proposée sur le marché au moyen d'entrevues, de questionnaires, etc. Aperçu des questions auxquelles il faut répondre :

- Pourquoi les gens achètent le produit ?
- Combien paieront-ils pour un nouveau produit ?
- Quels sont les points forts et les points faibles des concurrents ?
- Comment les gens achètent-ils le produit ?
- À quelle fréquence les gens utilisent-ils le produit ?
- Qui seraient les clients de ce produit ?

1

www.thebalancesmb.com/what-is-business-viability-3884327.

Rassembler des données primaires :

- Préciser les questions à poser
- Établir la liste des contacts
- Effectuer une première approche des contacts
- Organiser les entretiens et les itinéraires
- Effectuer des visites, si nécessaire
- Enregistrer et analyser les résultats

RECHERCHE POUR COMPRENDRE L'ENVIRONNEMENT DES ENTREPRISES

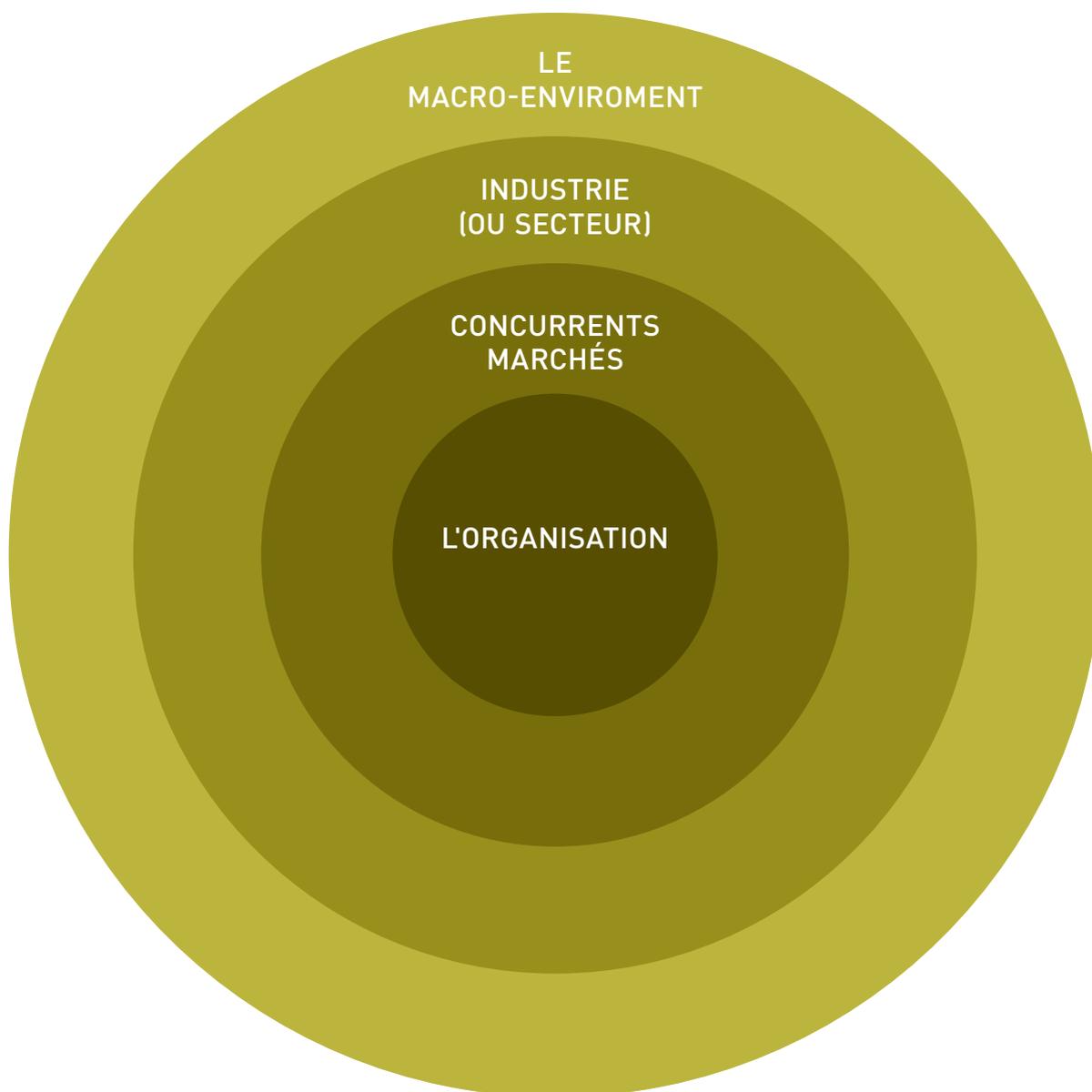


Figure 2 - Secteurs du marché pour la recherche primaire et la recherche sur le terrain

Les outils et les questions varieront en fonction des informations recherchées. Comme le montre la figure 1, les cercles concentriques autour de l'entreprise décrivent sa relation avec les différents secteurs de l'économie avec lesquels elle doit interagir et qu'elle doit comprendre. Il convient de bien comprendre comment chacun d'entre eux aura un impact ou une influence sur l'entreprise et les tendances qui se dessinent dans chaque secteur et dans l'industrie. Il faudra également analyser la situation macro-économique du pays d'origine et du marché d'exportation. L'intérêt pour l'exportation de produits exigera de se concentrer sur les facteurs externes qui favorisent ou défavorisent l'entreprise. Ce processus d'analyse de l'impact pour éclairer la stratégie à employer sera nécessaire et le tout rassemblé dans un plan d'affaires. Les informations qualitatives et quantitatives seront nécessaires pour préparer les preuves financières de la rentabilité et de la durabilité.

3.5.1. Qu'est-ce que la proposition de valeur ?

La proposition de valeur est la raison impérieuse pour laquelle un produit ou un service est acheté. Il doit y avoir un besoin ou une douleur qui est soulagée ou traitée à l'aide du produit. La proposition de valeur est ce qui permet au client de garder le produit en tête. Le produit ou le service doit avoir un avantage concurrentiel pour tenir les concurrents à distance. Le fait d'être unique permet à votre produit de rester en tête de la concurrence et constitue la raison principale pour laquelle un produit ou un service est le mieux adapté à un segment de clientèle. C'est pourquoi il doit toujours être mis en évidence sur le site Web d'une entreprise et dans d'autres points de contact avec les consommateurs.

3.5.2. Qui est le client/le marché ?

Disposer d'un produit ou d'un service présentant un avantage concurrentiel n'est que la première étape. Pour devenir ou rester viable, il est crucial de savoir qui est le client, quel est le marché pour le produit. Il est important de comprendre comment la décision d'achat est prise, les préférences des consommateurs et ce qui motive le comportement. Ce point nécessite des recherches pour déterminer s'il est nécessaire de calibrer un aspect du produit ou de la stratégie de marketing en utilisant les informations reçues du marché. Cela peut se faire à l'aide d'échantillons, d'essais avant commercialisation, d'échantillons d'essai et de ventes tests. Ces essais vous aideront à valider que votre produit sera attrayant pour l'ensemble de la communauté.

Fort de ces informations, l'entreprise sera en mesure de cibler le message, la stratégie de prix et de distribution et l'emballage du produit. Une stratégie de communication peut alors se concentrer sur les raisons pour lesquelles un produit ou un service est le mieux adapté au client. La proposition de valeur doit être communiquée aux clients directement, soit par le biais du site Web de l'entreprise, soit par d'autres moyens de marketing ou de publicité.

3.5.3. Qui est la concurrence ?

Même avec un produit ayant un avantage concurrentiel, il est important de déterminer dans quelle mesure cet avantage est durable et la capacité de la concurrence à éroder cette barrière à l'entrée. Recherchez qui est la concurrence et qui pourrait vendre des produits similaires ou des substituts ou développer de nouveaux produits compétitifs. Ces informations permettront de créer une stratégie de marketing pour conserver l'avantage concurrentiel. Il serait instructif qu'aucune barrière ou avantage concurrentiel ne puisse être assuré, car cela éliminerait toute période de démarrage, rendant difficile l'obtention de la stabilité.

3.5.4. Durabilité et rentabilité

Le facteur le plus important qui rend une entreprise viable, outre la stratégie de marketing, est probablement l'attention constante portée à la situation financière de l'entreprise. Cela est nécessaire pour avoir une entreprise viable, avec des actifs et des flux de trésorerie positifs. Disposer de suffisamment de liquidités ou d'autres actifs facilement liquidables signifie être en mesure de financer les opérations et de faire face aux obligations à mesure qu'elles arrivent à échéance, comme le paiement immédiat des factures ou la rémunération des employés. Il faudra du temps pour parvenir à la stabilité des liquidités et pendant la période de démarrage, être économe, ne pas trop dépenser en prévision des ventes et ne pas trop retirer de l'entreprise sont les stratégies clés de la durabilité.

Les flux de trésorerie et les états financiers *pro forma* doivent être préparés à partir des données de la recherche. Avoir une entreprise viable signifie disposer des informations nécessaires pour savoir où en est votre entreprise sur le plan financier. Procurez-vous un bon logiciel financier, saisissez régulièrement toutes les informations relatives à votre entreprise et analysez-les par rapport aux objectifs de stabilité des liquidités et à d'autres facteurs. Utilisez les ratios de contrôle des entreprises pour mesurer la santé de l'entreprise.

La solvabilité est mesurée par un «ratio courant», qui est généralement de 2:1 pour être solvable et couvrir les passifs, ce qui signifie qu'il y a deux fois plus d'actifs courants que de passifs courants. Ce ratio tient compte du fait que la vente d'actifs pour obtenir des liquidités peut entraîner des pertes et qu'il est donc nécessaire de disposer de plus d'actifs. Une entreprise est solvable et peu susceptible de faire faillite si son ratio courant est supérieur à 2:1.

En outre, la liquidité est une mesure à court terme qui fait référence à la capacité d'une entreprise à transformer rapidement des actifs en liquidités sans perte. Si votre entreprise a besoin d'argent, vous devrez peut-être vendre des actifs. À moins qu'il ne s'agisse d'argent liquide, l'actif le plus liquide de tous, vous risquez de perdre de l'argent en le vendant. Par exemple, vous risquez de ne pas obtenir la valeur totale si vous vendez des créances. Et si vous essayez de vendre du matériel, vous subirez probablement une perte parce que le matériel s'est très probablement déprécié. Créer une entreprise qui soit solvable, liquide et viable est un effort continu. Mais cela en vaut la peine, car une entreprise durable et rentable créera un formidable atout et bâtira une activité commerciale sur le long terme.

Exemple 5

La société ABC calcule que ses coûts fixes se composent des salaires des dirigeants, des amortissements de ses actifs, des taxes foncières et de son bail. Les coûts fixes de production de son produit principal, le *widget*, s'élèvent à 60 000 \$. La production du *widget* implique également des coûts variables, notamment le travail en usine, les matières premières et les commissions de vente. L'entreprise calcule que ces coûts variables s'élèvent à 80 cents par *widget*. Chaque unité est vendue à 2 \$.

Avec ces informations, il est possible de calculer le seuil de rentabilité de la production et vente du *widget* de la société ABC en utilisant la formule ci-dessous :



$$60\,000 \$ / (2 \$ - 0,80 \$) = 50\,000 \text{ unités}$$

Le chiffre calculé ci-dessus signifie simplement que la société ABC doit fabriquer et vendre 50 000 de ses *widget* pour couvrir toutes ses dépenses fixes et variables. En réalisant ce nombre de ventes, l'entreprise ne fait aucun profit. Il s'agit simplement d'atteindre le seuil de rentabilité.

Par exemple, si un produit se vend 100 \$ et que son coût variable est de 35 \$, la marge de contribution du produit est de 65 \$. Pour obtenir un ratio de marge de contribution, il suffit de prendre la marge de contribution et de la diviser par les ventes nettes. Dans l'exemple ci-dessus, le ratio de marge de contribution est de 65%. La marge de contribution est une excellente mesure pour ajouter ou conserver des produits dans votre portefeuille de produits. Tout produit existant ayant une marge de contribution positive doit rester dans votre portefeuille. De plus, l'estimation de la marge de contribution pour les nouveaux produits permet d'estimer avec précision la façon dont le produit contribuera à la rentabilité de l'entreprise.



Les **coûts fixes** sont des dépenses d'entreprise constantes qui ne varient pas indépendamment de l'augmentation des quantités produites. Les coûts fixes comprennent les loyers et les salaires administratifs. Les coûts variables changent au fur et à mesure que vous ajustez vos quantités de production. Il s'agit notamment des matériaux utilisés pour la fabrication des produits ainsi que de toute commission ou incitation que vous placez sur la vente des produits.

L'analyse du seuil de rentabilité s'appuie sur la marge de contribution pour déterminer le montant des ventes nécessaires à une entreprise pour atteindre le seuil de rentabilité entre les dépenses et les bénéfices. Chaque produit a un seuil de rentabilité à partir duquel il devient rentable après un certain nombre d'unités vendues. Si l'entreprise avait des coûts fixes nuls et une marge de contribution positive, le seuil de rentabilité serait atteint dès la première vente. Pour calculer un seuil de rentabilité, il faut calculer la marge de contribution d'un produit et ensuite diviser les frais fixes par la marge de contribution du résultat. Les résultats montreront combien d'unités du produit doivent être vendues pour atteindre le seuil de rentabilité.

LE SEUIL DE RENTABILITÉ

Le seuil de rentabilité d'une entreprise ou d'un projet est un point de repère précieux qui aide à élaborer des plans d'entreprise à long terme. Connaître vos seuils de rentabilité dans des domaines clés comme les ventes, le remboursement des investissements, la production et les opérations vous aide à déterminer le prix des produits, le service de la dette et d'autres aspects opérationnels de votre entreprise. Si vous connaissez vos seuils de rentabilité, il est facile de voir l'effet des différentes stratégies commerciales.

Le calcul du seuil de rentabilité vous permet de déterminer si :



- L'entreprise réalise un bénéfice ou une perte
- Les recettes des ventes sont supérieures ou inférieures au seuil de rentabilité
- L'entreprise est rentable
- Le seuil de rentabilité est réalisable

Les investisseurs potentiels dans une entreprise ne veulent pas seulement connaître le rendement à attendre de leurs investissements, mais aussi le moment où ils réaliseront ce rendement. En effet, certaines entreprises peuvent mettre des années avant de réaliser des bénéfices, et perdent souvent de l'argent au cours des premiers mois ou des premières années avant d'atteindre le seuil de rentabilité. C'est pourquoi les points d'équilibre constituent une partie importante de tout plan d'affaires présenté à un investisseur potentiel.

Exemple 6 - Pour calculer le seuil de rentabilité

• Prix de vente	2,00
• Coûts variables	-0,80
• Marge brute	1,20
• Marge brute en %	60,0%



CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ

Coûts fixes/pourcentage de marge brute x 100

60 000 \$/60,0 * 100 = 100 000 \$ = ventes S/R

Seuil de rentabilité en unités = 100 000 \$/2,00 = 50 000

Source : www.bankrate.com/glossary/b/break-even-point/

Une analyse de sensibilité de la marge brute à différents niveaux indiquera le seuil de rentabilité des ventes en dollars. Le S/R en quantité est le montant divisé par le prix de vente unitaire. La réduction des dépenses directes pour la fabrication du produit réduira le seuil de rentabilité par rapport aux ventes et améliorera le pourcentage de marge brute. Sinon, envisagez d'augmenter les prix ou de revoir la gamme de produits en mettant davantage l'accent sur les produits à forte marge.

Attention à l'augmentation des ventes, car cela pourrait entraîner une augmentation du seuil de rentabilité plus rapide que les recettes. Il est prudent de contrôler régulièrement le seuil de rentabilité : tous les mois, tous les six mois ou selon ce que vous jugez approprié.

Parmi les options permettant de réduire les pertes et d'augmenter les profits, vous pouvez notamment :

- Réduire le seuil de rentabilité tout en maintenant ou en augmentant les ventes réelles
- Augmenter les ventes tout en gardant le même seuil de rentabilité
- En améliorant la marge brute
- En réduisant les coûts fixes/réduction des frais généraux.

3.6. COMPRÉHENSION ET INTERPRÉTATION DES RAPPORTS FINANCIERS

Après avoir passé en revue ce qui entre dans l'élaboration des rapports financiers et introduit les différents ratios et ce qu'ils sont censés indiquer, nous allons maintenant réunir ces deux éléments pour **analyser les rapports financiers**. Chaque utilisateur des états financiers a un domaine d'intérêt particulier pour l'analyse, qu'il s'agisse d'un investisseur, d'un créancier, d'un fournisseur ou d'un employé existant ou potentiel. En outre, la nature et la portée des informations à tirer d'un ensemble d'états financiers dépendront de la nature de l'entreprise, du niveau de détail disponible dans les états financiers pour compléter une analyse et des caractéristiques de l'industrie dont l'entreprise fait partie.

L'analyse des états financiers renseigne sur la situation financière, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie. Cela permet à l'utilisateur de déterminer la structure du capital, «l'analyse de la solvabilité, l'analyse de la rentabilité et l'analyse de la capacité opérationnelle que nous devons faire constituent le cadre général de l'analyse des états financiers»². Le tableau 3 ci-dessous est un schéma de référence de certaines des informations analytiques à tirer des rapports financiers.

2

towardsdatascience.com/guide-to-financial-statement-analysis-for-beginners-835d551b8e29.

Tableau 3 - Analyse financière globale

ANALYSE FINANCIÈRE COMPLÈTE			
SOLVABILITÉ	RENTABILITÉ	CAPACITÉ OPÉRATIONNELLE	STRUCTURE DU CAPITAL
Ratio courant	ROA	Cycle commercial	Taux d'endettement total
Ratio rapide	Marge commerciale	Jours de rotation des comptes débiteurs	Ratio dettes/ fonds propres à long terme
Chiffre d'affaires net du fonds de roulement	Taux de coût des ventes	Taux de rotation des comptes débiteurs	
Ratio actif-passif	Ratio des dépenses de ventes	Jours de rotation des stocks	
Rapport de propriété	Rentabilité des capitaux propres	Rotation des stocks	
Ratio de trésorerie	Marge bénéficiaire nette	Jours de rotation du fonds de roulement	
Ratio de couverture des intérêts	Rendement de la valeur nette du capital	Taux de rotation des comptes débiteurs	
Ratio de flux de trésorerie net sur dettes échues	Rendement de la valeur totale du capital		
Ratio de flux de trésorerie net sur passif courant			
Ratio de flux de trésorerie net sur dette totale			

Les états financiers des sociétés cotées en bourse doivent être établis conformément aux normes comptables internationales. Il existe plusieurs types de principes comptables généralement admis (GAAP), par exemple, les GAAP français et, selon l'endroit où les entreprises exercent leurs activités, leurs états financiers doivent également être conformes aux GAAP.

3.6.1. Compréhension et interprétation d'un bilan

Le bilan, également appelé état de la situation financière, présente la situation financière d'une entreprise à un moment donné. Le format requis sépare l'actif du passif et les capitaux propres. À partir des données du bilan, vous pouvez évaluer si l'entreprise est en mesure de respecter ses obligations financières et le niveau d'endettement.

L'année ou la période précédente est également indiquée à titre de comparaison. En comparant la période de référence actuelle avec les précédentes, l'utilisateur peut déterminer les tendances, les problèmes financiers positifs ou potentiels à l'horizon, qui sont la base de la prise de décision. L'analyse du bilan d'une entreprise, combinée aux données d'autres états financiers connexes, fournit une base complète pour la formulation d'une stratégie et d'une action.

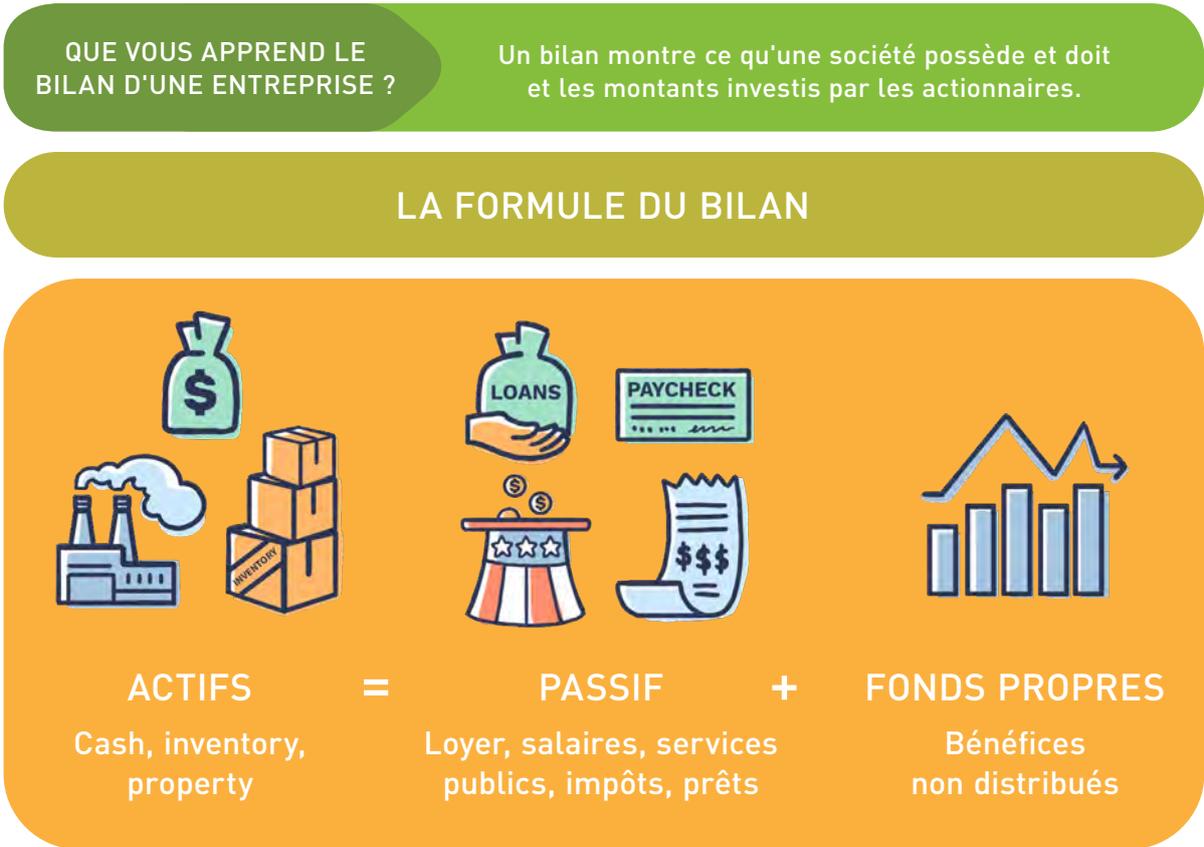


Figure 3

L'examen du bilan commence par la satisfaction de l'exactitude du rapport, y compris la question de savoir s'il s'agit d'un rapport avec réserve, s'il est audité, ce qui indiquerait que le concept de continuité d'exploitation est remis en question. Confirmez que le rapport est équilibré (chapitre 4, figure 1). Ensuite, examinez les chiffres par rapport à la période comparative pour voir si un changement significatif s'est produit et analysez les raisons du mouvement. Les actifs et les passifs sont normalement classés comme courants ou non courants et, dans la disposition verticale, les actifs sont au sommet. Les principales conventions relatives au bilan comprennent l'entité économique, le coût historique, la prudence, la continuité de l'exploitation et la comptabilité en partie double.

3.6.2. Composantes d'un bilan

3.6.2.1. Actifs non courants

Les **immobilisations corporelles** sont les actifs immobilisés appartenant à la société. Ils sont enregistrés à la valeur comptable, qui est le coût d'acquisition, et les installations (bâtiments d'usine), les véhicules à moteur et le matériel sont amortis sur leur durée de vie utile estimée. Les terrains ne sont pas amortis. Il est possible que le taux d'amortissement applicable aux fins de l'impôt sur le revenu diffère de celui qui figure au bilan en raison d'incitations et de dispositions fiscales particulières. L'amortissement est une politique de l'entreprise représentant l'usure des actifs et est généralement indiqué dans les notes *aux états financiers*.

Exemple 7 - Composantes du bilan

AMAZON.COM, INC.		BILANS CONSOLIDÉS	
(en millions, sauf pour les		données par action)	
		31 décembre	
		2016	2017
ACTIFS			
Actifs courants :9			
Liquidités et équivalents de liquidités	\$	19 334	20 522
Titres négociables		6 647	10 464
Inventaires		11 461	16 047
Comptes débiteurs, nets et autres		8 339	13 164
Total actifs courants		45 781	60 197
Immobilisations corporelles, nettes		29 114	48 866
Écart d'acquisition		3 784	13 350
Total des actifs	\$	83 402	\$ 131 310
PASSIF ET CAPITAUX PROPRES			
Passifs courants :			
Comptes créditeurs	\$	25 309	34 616
Charges à payer et autres		13 739	18 170
Recettes non acquises		4 768	5 097
Total passifs courants		43 816	57 883
Dettes à long terme		7 694	24 743
Autres passifs à long terme		12 607	20 975
Engagements et imprévus (note 7)			
Capitaux propres :			
Actions privilégiées, d'une valeur nominale de 0,01 \$			
Actions autorisées – 500			
Actions émises et en circulation – aucune		—	—
Action ordinaire, valeur nominale de 0,01 \$:			
Actions autorisées – 5,000			
Actions émises – 500 et 507			
Actions en circulation – 477 et 484		\$	\$
Action en réserve, au prix coûtant		(1 837)	(1 837)
Capital d'apport complémentaire		17 186	21 389
Cumul des autres éléments du résultat global		(985)	(484)
Bénéfices non distribués		4 916	8 636
Total des capitaux propres		19 285	27 709
Total du passif et des capitaux propres	\$	83 402	\$ 131 310

Exemple : le bilan d'amazon.com. Consultez le site Web des relations avec les investisseurs d'Amazon pour consulter le bilan complet et le rapport annuel.

Source : corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/accounting/balancesheet/

Les **actifs incorporels** comprennent des actifs tels que l'écart d'acquisition, les logiciels informatiques et les brevets. Ils n'apparaissent au bilan que s'ils ont été acquis par le biais d'une fusion ou d'un achat pur et simple. L'écart d'acquisition est créé lorsqu'une société est acquise pour un prix supérieur à la valeur comptable des actifs. La prime versée reflète la valeur de l'acquisition pour l'entreprise acquéreuse. Les immobilisations incorporelles sont amorties sur plusieurs années ou font l'objet d'un test de dépréciation chaque année. Le traitement serait également exposé dans les notes du bilan financier.

3.6.2.2. Actifs courants

La **trésorerie et les équivalents de trésorerie** y compris les liquidités sur les comptes bancaires et les placements à court terme, tels que les certificats de dépôt, sont destinés à être utilisés dans le cadre normal des activités commerciales ou pour les échanges.

Les **titres négociables** sont des placements à court terme dans des titres d'État et des bons du Trésor.

Les **comptes débiteurs et dépenses payées d'avance** comprennent les créances commerciales pour les ventes à crédit aux clients. Ce montant est réduit par l'allocation pour créances douteuses. Les paiements anticipés sont des paiements effectués à l'avance pour une utilisation future, comme les primes d'assurance.

Les **inventaires** comprennent les produits finis ou les biens disponibles à la vente, les travaux en cours et les matières premières utilisées pour produire des biens disponibles à la vente. Les stocks peuvent être évalués de trois manières : PEPS, DEPS et moyenne pondérée.

La méthode PEPS est le principe du **premier entré, premier sorti** (*First In First Out*), ce qui signifie que le coût le plus ancien d'un article dans un inventaire sera retiré en premier lorsque l'un de ces articles sera vendu. Ce coût le plus ancien sera ensuite inscrit au compte de résultat dans le coût des marchandises vendues. Les stocks figurant au bilan reflètent les prix courants, même si des achats anticipés sont encore en cours. Cela permet de transférer les coûts inférieurs au coût des biens vendus dans le compte de résultat. La méthode PEPS est préférable en période de hausse des prix, de sorte que les coûts enregistrés sont faibles et les revenus plus élevés.

La méthode DEPS est le principe du **dernier entré, premier sorti** (*Last in First Out*), qui suppose que les derniers articles achetés sont les premiers à être vendus. Grâce à cette technique comptable, les coûts des produits les plus anciens seront comptabilisés en tant qu'inventaire. Bien que la méthode DEPS fasse correspondre les coûts les plus récents avec les ventes dans le compte de résultat, le flux des coûts ne doit pas nécessairement correspondre au flux réel des unités physiques. La méthode DEPS est préférable lorsque les taux d'imposition sont élevés, car les coûts attribués seront plus élevés et les revenus déclarés plus faibles.

Le **modèle de moyenne pondérée** est plus facile à suivre que les méthodes PEPS ou DEPS. Le coût des biens disponibles à la vente est divisé par le nombre d'unités disponibles à la vente pour obtenir le coût moyen pondéré par unité – un chiffre qui

peut ensuite être utilisé pour attribuer un coût à la fois au stock final et au coût des biens vendus. C'est souvent le cas lorsque les articles d'inventaire en question sont identiques les uns aux autres.

Exemple 8 - Calculs de la méthode PEPS, DEPS et de la moyenne pondérée

Prenons cet exemple : un magasin de meubles achète 200 chaises pour 10 \$ l'unité. Le mois suivant, vous achetez 300 autres chaises pour 20 \$ chacune. À la fin d'un exercice comptable, 100 chaises sont vendues.



Les coûts moyens pondérés, en utilisant à la fois les méthodes PEPS et DEPS, se situent comme suit :

Exemple : 200 chaises à 10 \$ = 2 000 \$. 300 chaises à 20 \$ = 6 000 \$.
Nombre total de chaises = 500

COÛT MOYEN PONDÉRÉ

coût d'une chaise : 8 000 \$ divisés par 500 = 16 \$ par chaise.

Coût des marchandises vendues : 16 \$ x 100 = 1 600 \$.

Inventaire restant : 16 \$ x 400 = **6 400 \$**

PEPS

Coût des marchandises vendues : 100 chaises vendues x 10 \$ = 1 000 \$.

Inventaire restant : (100 chaises x 10 \$) + (300 chaises x 20 \$) = **7 000 \$**

DEPS

Coût des marchandises vendues : 100 chaises vendues x 20 \$ = 2 000 \$.

Inventaire restant : (200 chaises x 10 \$) + (200 chaises x 20 \$) = **6 000 \$**

Source : www.investopedia.com/ask/answers/09/weighted-average-fifo-lilo-accounting.asp

La valeur des stocks peut être affectée négativement par « la réduction des prix de vente, l'obsolescence, la détérioration, les dommages » et le vol, ce qui entraîne une dépréciation.

3.6.2.3. Passifs et actions

Le passif est composé des éléments suivants :

- Les **emprunts et prêts** comprennent les prêts remboursables en moins d'un an.
- Les **comptes créditeurs et les charges à payer** sont des créances sur l'entreprise pour les biens et services fournis tels que les matières premières et les fournitures. Les charges à payer représentent les montants dus pour les prestations et les biens reçus pour lesquels une facture a été reçue à la date du bilan, tels que les commissions, les intérêts et les impôts sur les salaires et les charges sociales.
- Les **échéances courantes de la dette à long terme** sont les montants payables sur la dette à long terme dans un délai d'un an.
- Les **impôts sur le revenu à payer** sont un passif courant constitué d'impôts dus à l'État qui seront résolus dans un délai d'un an, autrement ils seraient classés comme passif à long terme. Le taux d'imposition correspond au taux de l'impôt sur les sociétés. Les impôts sur les salaires, les impôts fonciers et les taxes sur les ventes à payer figurent dans un passif distinct.
- Le **passif d'impôt différé** représente le rapprochement entre la comptabilité fiscale et l'information financière de la société. Par exemple, une société peut utiliser l'amortissement linéaire pour les rapports financiers et l'amortissement accéléré à des fins fiscales. La différence entre les deux méthodes se reflète dans le compte de passif d'impôt différé.
- Les **actions préférentielles** doivent être classées comme un passif selon les normes internationales d'information financière («IFRS») lorsque les conditions d'émission des actions préférentielles prévoient un taux de dividende fixe et/ou un rachat obligatoire par l'émetteur pour un montant fixe ou déterminable à une date future fixe ou déterminable, ou donnent au détenteur le droit d'exiger de l'émetteur le rachat des actions à une date donnée ou après, pour un montant fixe ou déterminable. Les actions préférentielles sont donc classées comme un passif non courant et les dividendes préférentiels correspondants sont traités comme des intérêts et inclus dans les coûts financiers.

Les capitaux propres comprennent :

- L'action **ordinaire** de la valeur des actions avec droit de vote qui ont été vendues et émises au public; le stock est enregistré au **pair** ou à une valeur déclarée lors de son émission; le pair est un montant arbitraire désigné par l'entreprise;
- Les **actions privilégiées** sont des actions de capital sans droit de vote qui ont le droit de recevoir un dividende fixe avant les actionnaires ordinaires et qui ont la priorité en cas de liquidation;
- La **prime d'émission ou l'excédent** est le montant supplémentaire versé, provenant de la vente du capital social, au-dessus du pair;

- Les **bénéfices non distribués** correspondent au revenu net réinvesti dans l'entreprise ;
- Les **réserves** comprennent la réserve de réévaluation des investissements représentant les gains/(pertes) non réalisés, nets d'impôts, sur la réévaluation des titres d'investissement disponibles à la vente. Le gain non réalisé est un profit potentiel qui existe sur le papier, résultant d'un investissement. Il s'agit d'une augmentation de la valeur d'un actif qui n'a pas encore été vendu au comptant, comme une position en actions dont la valeur a augmenté. Un gain est réalisé lorsque la position est vendue pour un profit.

Les ratios du bilan comprennent :

- Les **liquidités**, variation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, ratio courant (actif courant/passif courant) ; ratio rapide ; passif/actif total ;
- L'effet de **levier** : dette à long terme/capitaux propres ; multiplicateur de capitaux propres (total des actifs/capitaux propres communs) ;
- La valeur **comptable** : valeur comptable (actif-passif) /Unités d'actions ordinaires.

Pour un examen plus complet des performances d'une entreprise, le bilan devra être examiné conjointement avec des ratios utilisant des informations fournies dans d'autres états financiers. Le bilan n'est qu'un instantané dans le temps, tandis que le compte de résultat fournit le processus transactionnel et opérationnel pour la conversion des actifs en revenus et profits afin de renforcer les fonds propres. Les bénéfices non distribués sont inscrits au bilan en tant que bénéfices non distribués et sont considérés comme faisant partie des capitaux propres.

3.6.3. Compréhension et interprétation d'un compte de résultat

Le compte de résultat, également appelé état des profits et pertes, nous indique principalement les recettes de la période et les dépenses encourues. Le bénéfice ou la perte de l'entreprise est ce qui reste après toutes les dépenses.

Profit ou perte de la période = total des recettes de la période moins le total des dépenses engagées pour générer les recettes.

Exemple 9 - Composantes du compte de résultat

AMAZON.COM, INC.
ÉTATS CONSOLIDÉS DES OPÉRATIONS
(en millions, sauf pour les données par action)

	Exercice clos le 31 décembre,		
	2015	2016	2017
Ventes nettes de produits	\$ 79 268	\$ 94 665	\$ 118 573
Ventes nettes de services	27 738	41 322	59 293
Total des ventes nettes	107 006	135 987	177 866
Frais de fonctionnement :			
Coût des ventes	71 651	88 265	111 934
Exécution	13 410	17 619	25 249
Marketing	5 254	7 233	10 069
Technologie et contenu	12 540	16 085	22 620
Général et administratif	1 747	2 432	3 674
Autres dépenses, ventes nettes	171	167	214
Total des ventes nettes	104 773	131 801	173 760
Revenus d'exploitation	2 233	4 186	4 106
Produits d'intérêt	50	100	202
Charges d'intérêt	(459)	(484)	(848)
Autres recettes (dépenses), nettes	(256)	90	346
Total des produits (charges) hors exploitation	(665)	(294)	(300)
Revenu avant impôts sur le revenu	1 568	3 892	3 806
Provision pour revenus (taxes)	(950)	(1 425)	(769)
Activité d'investissement par mise en équivalence, nette d'impôts	(22)	(96)	(4)
Revenu net	\$ 596	\$ 2 371	\$ 3 033
Bénéfice de base par action	\$ 1,28	\$ 5,01	\$ 6,32
Résultat dilué par action	\$ 1,25	\$ 4,90	\$ 6,15
Parts moyennes pondérées utilisées dans le calcul du bénéfice par action :			
De base	467	474	480
Dilué	477	484	493

Voir les notes annexes aux états financiers consolidés.

Commentaires :

- En commençant par le haut, nous voyons qu'Amazon a deux flux de revenus différents – produits et services – qui se combinent pour former un revenu total.
- Il n'y a pas de sous-total de la marge brute, car le coût des ventes est regroupé avec toutes les autres dépenses, qui comprennent les frais d'exécution, de marketing, de technologie, de contenu, les frais généraux et administratifs (G&A) et les autres dépenses.
- Après avoir déduit toutes les dépenses ci-dessus, nous arrivons finalement au premier sous-total du compte de résultat, le résultat d'exploitation (également appelé EBIT ou *Earnings Before Interest and Taxes*).
- Tout ce qui se trouve en dessous du résultat d'exploitation n'est pas lié à l'exploitation courante de l'entreprise, comme les dépenses hors exploitation, la provision pour impôts sur le revenu (c'est-à-dire les impôts futurs), et l'activité d'investissement par mise en équivalence (bénéfices ou pertes des participations minoritaires), nets d'impôts.

- Ensuite, on obtient le revenu net (ou la perte nette), qui est alors divisé par la moyenne pondérée des actions en circulation pour déterminer le bénéfice par action (BPA).
- Le bénéfice dilué par action est plus détaillé que le BPA, car il donne une image de la véritable valeur actionnariale. Pour calculer le BPA dilué, nous devons connaître le revenu net divisé par les actions représentant la dilution causée par les titres convertibles. Par rapport au BPA, le BPA dilué est toujours inférieur. Notez que les titres dilutifs ne sont pas des actions en circulation, mais ils ont la possibilité de le devenir. Bien qu'il soit peu probable que tous les titres dilutifs soient appelés en même temps, cela réduirait considérablement le bénéfice de base par action, car le nombre d'actions en circulation augmenterait.

Source : corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/accounting/income-statement/

3.6.4. Composantes des comptes de résultat

3.6.4.1. Recettes

Ventes : comprennent les flux de revenus en fonction de la nature des activités de l'entreprise. Les flux de revenus classent les revenus qu'une entreprise tire de certains mécanismes et canaux de fixation des prix. Pour le décrire simplement, un flux de revenus peut prendre la forme de l'un des modèles de revenus suivants :

- **Les recettes des services** : les revenus sont générés par la fourniture de services aux clients et sont calculés en fonction du temps, par exemple, le nombre d'heures de services de conseil fournis ;
- **Les recettes de projet** : les revenus générés par des projets ponctuels avec des clients existants ou nouveaux ;
- **Les recettes récurrentes** : gains provenant des paiements en cours pour les services continus ou les services après-vente aux clients ; le modèle des recettes récurrentes est le modèle le plus utilisé par les entreprises, car il est prévisible et il assure à l'entreprise une source de revenus continue ; parmi les sources de recettes récurrentes possibles, citons les frais d'abonnement (par exemple, les frais de câble), les frais de location et de courtage ;
- **Le coût des biens vendus (CBV)** regroupe les coûts directs associés à la vente de produits pour générer des recettes ; ce poste peut également être appelé coût des ventes si l'entreprise est une entreprise de services ; les coûts directs peuvent comprendre la main-d'œuvre, les pièces, les matériaux et une allocation d'autres dépenses telles que l'amortissement ; le CBV est souvent le deuxième poste du compte de résultat, juste après les recettes des ventes. **Le CBV est déduit des recettes pour établir le bénéfice brut.**

Ces coûts peuvent inclure les coûts variables liés à la fabrication des produits, tels que les matières premières et la main-d'œuvre. Ils peuvent également inclure des coûts fixes, tels que les frais généraux de l'usine, les frais de stockage et, selon les conventions comptables applicables, parfois des frais d'amortissement. Les frais généraux de vente, tels que les salaires des dirigeants et les frais de publicité, ne sont pas inclus dans les coûts de production. Ces coûts seront inférieurs à la ligne de la marge brute dans la section des frais de vente, généraux et administratifs (SG&A).

Les quatre principaux types de classification du coût des biens vendus sont les suivants: premier entré-premier sorti (PEPS), dernier entré-premier sorti (DEPS), moyenne pondérée et identification spécifique. Ce dernier point se passe d'explication et les trois autres ont été traités au point 3.6.1 ci-dessus, sous le thème « Inventaires ».

Le **bénéfice brut** est calculé en soustrayant le coût des marchandises vendues (ou coût des ventes) du produit des ventes.

$$\text{BÉNÉFICE BRUT} = \text{PRODUIT DES VENTES} - \text{COÛT DES BIENS VENDUS}$$

Exprimé en pourcentage, il montre dans quelle mesure les ventes couvrent les coûts directs liés à la production du produit à vendre.

$$\text{MARGE BRUTE} = \frac{\text{BÉNÉFICE BRUT}}{\text{REVENU TOTAL}} \times 100$$

Exemple 10



Le bénéfice brut est exprimé en pourcentage. Par exemple, une entreprise a un chiffre d'affaires de 500 millions de dollars et un coût des marchandises vendues de 400 millions de dollars, donc son bénéfice brut est de 100 millions de dollars. Pour obtenir la marge brute, il faut diviser 100 millions de dollars par 500 millions de dollars, ce qui donne une réponse de 20%.

Les **frais de marketing, de publicité et de promotion** comprennent les dépenses liées à la vente de biens et/ou de services. Les frais de marketing, de publicité et de promotion sont souvent regroupés car ils sont liés à la vente.

Les **frais généraux et administratifs (G&A)** comprennent les coûts indirects liés à la gestion de l'entreprise, tels que les frais de vente, les frais généraux et les frais administratifs. Cela comprend les salaires et les traitements, le loyer et les frais de bureau, les assurances, les frais de voyage et parfois l'amortissement, ainsi que d'autres dépenses opérationnelles.

L'**EBITDA (bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement)** est calculé en soustrayant les frais généraux (hors amortissement et dépréciation) de la marge brute.

Les frais de dépréciation et d'**amortissement** sont des dépenses non monétaires créées par les comptables pour répartir le coût des immobilisations comme les immobilisations corporelles (PP&E).

Le **résultat d'exploitation (ou EBIT)** représente le bénéfice réalisé avant que les revenus hors exploitation, les dépenses hors exploitation, les intérêts ou les impôts ne soient soustraits des recettes. L'EBIT est un terme couramment utilisé en finance et signifie *Earnings Before Interest and Taxes*.

Les **charges d'intérêts** présentées séparément des intérêts créditeurs pour rapprocher la différence entre l'EBIT et l'EBT.

Les **autres dépenses** sont les autres dépenses propres au secteur. Il peut s'agir de technologie, de recherche et développement (R&D), de rémunération à base d'actions (SBC), de charges de dépréciation, de gains/pertes sur la vente de placements et de nombreuses autres dépenses propres à un secteur ou à une entreprise.

L'**EBT (Pre-Tax Income) Earnings Before Tax** est le dernier sous-total avant d'arriver au revenu net.

Les **impôts sur le revenu** dus sur le revenu avant impôt après impôt sont préparés. Il pourrait s'agir d'un titulaire de place en attendant la finalisation.

Le **revenu net** est ce qui reste après déduction de l'impôt sur le revenu du revenu avant impôt. Il s'agit du montant qui entre dans les bénéfices non distribués du bilan, après déduction des dividendes éventuels

3.6.5. Compréhension et interprétation des flux de trésorerie et du fonds de roulement

La variation du fonds de roulement indique les implications positives ou négatives pour une entreprise, car elle montre la situation de financement à court terme de l'entreprise. L'accent est mis sur la conversion des actifs de l'entreprise en flux de trésorerie pour faire face aux obligations à mesure qu'elles arrivent à échéance. Le fonds de roulement est un instantané de l'actif courant moins le passif courant de l'entreprise. Il s'agit également du capital nécessaire au fonctionnement de l'entreprise, car elle a besoin d'une certaine quantité de liquidités pour couvrir les coûts imprévus, effectuer des paiements réguliers et acheter les matières premières utilisées dans la production. Le fonds de roulement reflète diverses activités de l'entreprise, telles que le passif courant et la partie courante du passif à long terme, le recouvrement des recettes, les paiements aux fournisseurs et la gestion des stocks. Il s'agit des activités reflétées dans le fonds de roulement, car il comprend non seulement l'encaisse, mais aussi les comptes créditeurs (CC) et les comptes débiteurs (CD), les stocks, les parties de la dette dues à moins d'un an et certains autres comptes à court terme. L'argent liquide est important, car toutes les réclamations doivent être réglées en espèces.

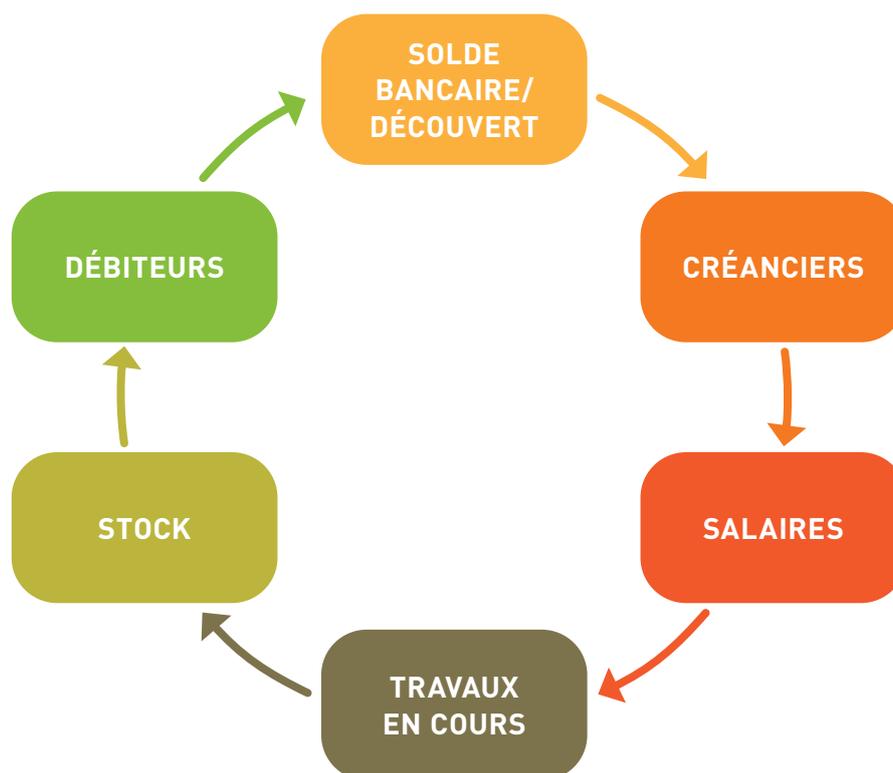


Figure 4 - Activités de fonds de roulement

Source : «Cycle du fonds de roulement», Manuel de formation Renforcement et promotion des femmes entrepreneurs en Jamaïque, Coopération technique BID/MIF n° : ATN/ME-12117-JA.

Comme le montre le cycle du fonds de roulement, l'entreprise doit convertir les produits vendus, principalement à crédit, en liquidités pour faire face à ses obligations et réaliser des bénéfices. Les fonds provenant des prêts bancaires sont utilisés pour payer les créanciers auprès desquels les matières premières et les fournitures sont achetées à crédit. Cette matière première est transformée en produit fini en payant les salaires, les services publics, les commissions, le loyer, l'assurance et les autres apports nécessaires à la transformation de cette matière première en produits finis ou en stock dans le commerce. Le produit fini est vendu aux clients, principalement à crédit. L'entreprise doit gérer les débiteurs et recouvrer les créances pour payer les créanciers. Et le cycle continue.

La durée du cycle du fonds de roulement est le temps nécessaire pour convertir le fonds de roulement net total (actif à court terme moins passif à court terme) en liquidités. Les entreprises essaient généralement de gérer ce cycle en vendant rapidement les stocks, en percevant rapidement les recettes auprès des clients et en payant les factures lentement pour optimiser le flux de trésorerie.

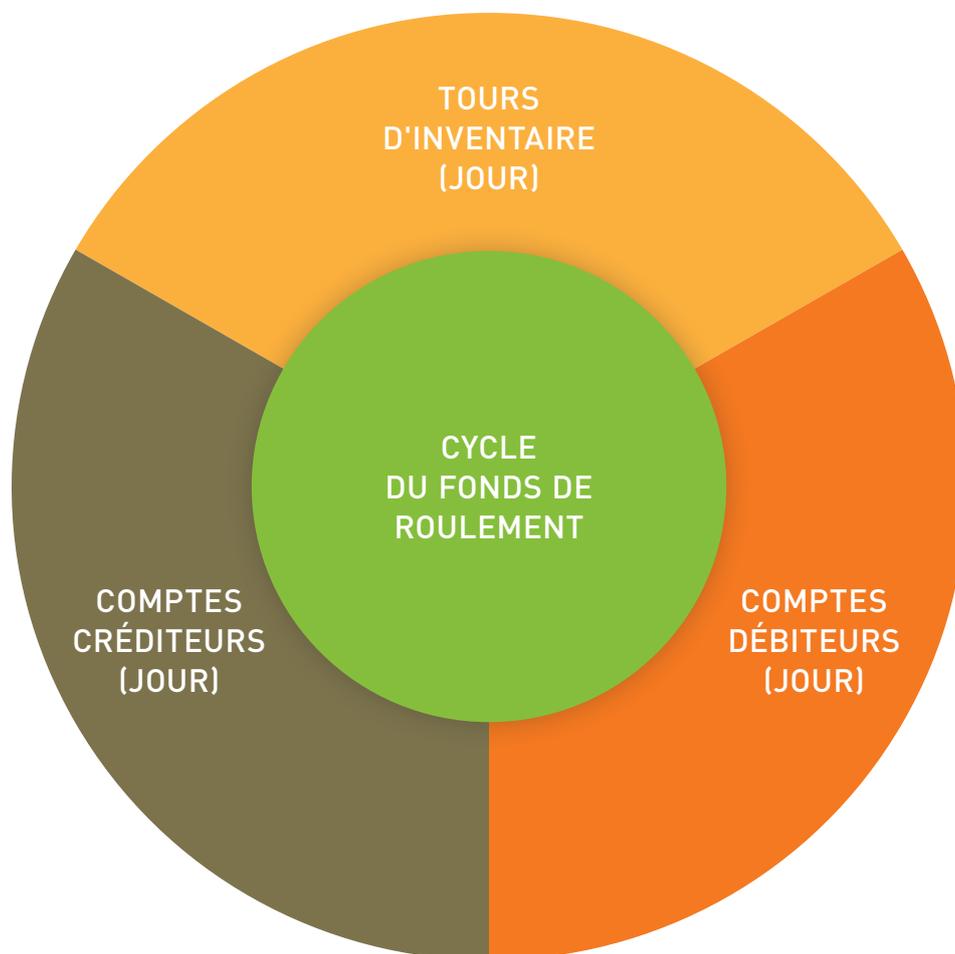


Figure 5 - Cycle du fonds de roulement

Exemple 11 - Calcul du cycle du fonds de roulement

La plupart des entreprises achètent à crédit les matières premières et les fournitures nécessaires à la fabrication d'un produit (elles disposent par exemple de 90 jours pour payer les matières premières).

L'entreprise vend ses stocks en 85 jours en moyenne. (Jours payables en souffrance)

L'entreprise reçoit le paiement des clients pour les produits vendus en 20 jours, en moyenne.

Au cours de la première étape du processus, l'entreprise obtient les matériaux dont elle a besoin pour produire des stocks, mais ne paie pas au comptant au départ (achetés à crédit dans le cadre des comptes créditeurs). Dans 90 jours, l'entreprise devra payer ces matériaux. 85 jours après l'achat des matériaux, les produits finis sont vendus, mais l'entreprise ne reçoit pas de liquidités immédiatement, car ils sont vendus à crédit (enregistrés dans les comptes débiteurs). 20 jours après la vente des marchandises, l'entreprise reçoit des liquidités et le cycle du fonds de roulement est terminé.



FORMULE DU CYCLE DU FONDS DE ROULEMENT BASÉE SUR LES INFORMATIONS CI-DESSUS

Jours inventaire = 85

Jours débiteurs = 20

Jours créditeurs = 90

Cycle du fonds de roulement = 85 + 20 - 90 = 15

Cela signifie que l'entreprise est à court d'argent de poche pendant 15 jours avant de recevoir le paiement intégral.

3.6.5.1. Analyse du flux de trésorerie

Les propriétaires d'entreprises doivent évaluer soigneusement le cycle d'exploitation et, par conséquent, trouver le montant minimum de liquidités dont ils ont besoin pour couvrir leurs besoins de financement sans dépasser leurs limites budgétaires potentielles. L'évaluation du cycle d'exploitation est également appelée «analyse du flux de trésorerie», car elle vise à identifier le montant des fonds générés par les opérations quotidiennes d'une entreprise, montrant ainsi si ce montant est suffisant pour couvrir les obligations financières. L'analyse du flux de trésorerie est également un bon moyen de voir la relation qui existe entre les principales sorties d'argent destinées aux obligations financières et les principales entrées d'argent provenant des ventes.

À la suite de l'analyse du flux de trésorerie, une entreprise doit être en mesure de détecter si ses entrées et sorties combinées génèrent un flux de trésorerie positif ou un déficit négatif. En outre, l'analyse est susceptible de révéler des changements notables qui se produisent au fil du temps. Par exemple, si les ventes sont plus nombreuses après le début de l'année, mais que davantage d'argent est dépensé pendant les vacances, il peut s'agir d'un domaine dans lequel la planification peut s'avérer utile pour la planification des flux de trésorerie.

Le montant minimum de liquidités qu'une entreprise doit avoir en main est suffisant pour couvrir les obligations de trésorerie du mois à venir. Le propriétaire d'une entreprise peut souhaiter augmenter ce montant afin de fournir un filet de sécurité, en cas d'incident majeur ou d'un ralentissement des ventes. Pour les propriétaires d'entreprises qui souhaitent prendre le temps d'établir une projection mensuelle des flux de trésorerie, cet effort peut grandement les aider à identifier et éventuellement à éliminer les insuffisances et/ou les excédents de trésorerie, tout en leur fournissant un outil leur permettant de comparer les chiffres de vente aux mois précédents. Lorsque les entreprises détectent des lacunes, elles doivent ajuster leurs plans financiers pour dégager des liquidités supplémentaires. À l'inverse, si l'analyse du flux de trésorerie révèle un excédent de liquidités, cela peut signifier que l'entreprise emprunte de façon excessive ou dispose de fonds supplémentaires qui pourraient être placés dans des investissements. L'objectif est de mettre au point un plan qui permette d'obtenir un flux de trésorerie bien équilibré.

3.6.6. Compréhension et interprétation des engagements hors bilan

3.6.6.1. Postes hors bilan (HB)

Le hors bilan (OBS) est un terme désignant des comptes qui n'apparaissent pas au bilan d'une société bien qu'ils contiennent des éléments d'actif et de passif dont la société est responsable. Ils sont utilisés pour partager les risques et les bénéfices avec d'autres entreprises, comme dans le cas d'une cœntreprise (*joint-venture*). Les postes hors bilan ne sont pas intrinsèquement destinés à être trompeurs ou mensongers, mais ils peuvent être utilisés à mauvais escient. La pratique du financement hors bilan a fait l'objet d'une attention croissante après que plusieurs scandales comptables ont révélé son utilisation, par exemple, Enron Corp. Les sociétés doivent divulguer les financements hors bilan (FHB) dans les rapports qualitatifs et quantitatifs figurant dans les notes de bas de page des états financiers.

3.6.6.2. Types de postes hors bilan

Il existe plusieurs façons de structurer les postes hors bilan. Il s'agit notamment des éléments suivants.

Le **contrat d'exploitation** est un contrat d'exploitation OBS dans lequel le bailleur conserve le bien loué dans son bilan. La société qui loue le bien ne comptabilise que les loyers mensuels et autres frais liés à la location, au lieu d'inscrire le bien et le passif correspondant dans son propre bilan. À l'expiration du bail, le locataire peut généralement acheter le bien à un prix considérablement réduit. Par exemple, les véhicules à moteur.

Les **comptes débiteurs** représentent une responsabilité considérable pour de nombreuses entreprises. Cette catégorie d'actifs est réservée aux fonds qui n'ont pas encore été reçus des clients, de sorte que la possibilité de défaillance est élevée. Les entreprises peuvent améliorer le degré de risque du bilan en vendant cet actif, appelé **affacturage**. Le facteur est un agent qui paie à l'entreprise un pourcentage de la valeur totale de toutes les créances et qui s'occupe du recouvrement. Une fois que les clients ont payé, le facteur verse à l'entreprise le solde dû, moins une redevance pour services rendus. De cette manière, une entreprise peut recouvrer ce qui lui est dû tout en externalisant le risque de défaillance.

Les gestionnaires de portefeuilles et d'investissements et les avocats utilisent les rapports HB pour les fonds de leurs clients.

3.6.7. Compréhension et interprétation des coûts fixes et des coûts variables

3.6.7.1. Coûts fixes et variables

Les dépenses d'entreprise (c'est-à-dire les coûts) sont généralement classées comme fixes ou variables et doivent être comprises et gérées par les propriétaires et/ou la direction de l'entreprise.

Les **coûts fixes** ne changent pas, même lorsque les volumes de vente ou les niveaux de production de l'entreprise augmentent. Il s'agit généralement de dépenses telles que :

- le loyer,
- l'assurance,
- la location de matériel,
- la gestion salariale,
- le marketing et la publicité,
- les intérêts sur les prêts.

Ces dépenses doivent être couvertes par des liquidités ou des équivalents, en particulier pour les entreprises en phase de démarrage. Les dépenses fixes sont généralement des engagements à long terme tels que la location de biens et d'équipements pour la fabrication de produits ou la prestation de services. Si les flux de trésorerie sont insuffisants, ces dépenses fixes doivent être couvertes par des fonds d'urgence.

Les **coûts variables** varient directement en fonction de l'évolution des niveaux d'activité ou du volume des produits ou services de l'entreprise. Ces coûts n'existeraient pas si l'entreprise ne fabriquait pas de produits. Il s'agit généralement de dépenses telles que :

- le travail direct pour les entreprises de services,
- les matières premières,
- le coût des biens achetés pour la revente,
- les fournitures d'emballage,
- les frais d'expédition.

Le point important concernant les coûts variables est qu'ils ne sont pas indépendants des activités de l'entreprise et doivent être pris en compte lors de la fixation des prix. Les dépenses variables sont des coûts qui se rapportent au produit lui-même et qui augmentent ou diminuent généralement en proportion directe du volume produit. L'exemple le plus courant est celui des matières premières nécessaires à la fabrication du produit. Par exemple, les concombres représentent un coût direct variable pour la fabrication des cornichons. La variable ne doit pas nécessairement être une relation linéaire de un à un. Les concombres sont des matières premières périssables et plusieurs concombres d'un même lot peuvent être perdus en raison de leur détérioration. Ce coût peut être suivi séparément dans les états financiers et restera un coût variable, puisqu'il augmentera ou diminuera avec le volume des ventes, mais pas nécessairement en proportion directe. Il est possible de déterminer une tendance du pourcentage de matières premières utilisables.

Exemples de coûts variables (en utilisant les cornichons comme exemple) :

- Matières premières – cornichons, vinaigre, aneth, épices ;
- Emballage – chaque bocal contient un nombre fixe de cornichons ;
- Des étiquettes sont requises pour chaque bocal ;
- Les frais d'expédition sont généralement basés sur le volume des pots ;
- Heures supplémentaires pour les employés lorsque des commandes supplémentaires sont nécessaires ;
- Commissions basées sur les ventes ou le volume de pots vendus ;
- Les impôts sont généralement calculés sur la base d'un pourcentage du revenu.

Exemples de coûts fixes :

- Loyer ;
- Salaires des salariés (à l'exclusion des heures supplémentaires, qui sont variables) ;
- Les services publics dans la mesure où il existe une redevance mensuelle fixe ; l'augmentation de la production peut entraîner des augmentations dues à des surcoûts, comme les heures supplémentaires pour les employés ;
- Frais de téléphone et d'ordinateur ;

- Fournitures de bureau, mobilier et installations ;
- Les outils et les fournitures peuvent être un hybride de coûts variables et fixes, car ils sont plus sensibles aux changements de volume de production ;
- Assurance ;
- Frais d'intérêt sur les prêts et les frais bancaires ;
- Sécurité (alarme, caméras, etc.) ;
- Les équipements d'usine sont fixes jusqu'à une certaine capacité, bien que la méthode d'amortissement choisie puisse les transformer en coût variable s'ils sont basés sur des unités de production. Notez qu'il s'agit d'un autre exemple de coût fixe mais non de frais généraux.

Tous les coûts sont variables dans le temps. Par exemple, il peut être approprié pour la direction d'identifier de plus grands espaces/locaux d'usine, d'augmenter le nombre d'employés, d'acquérir des machines supplémentaires et de contracter des assurances pour assurer des niveaux de production plus élevés.

3.6.8. Point d'équilibre

Une fois les coûts fixes et variables du produit déterminés, il est possible de calculer le seuil de rentabilité de l'entreprise à partir de ces informations. Les propriétaires de petites entreprises utilisent également ce calcul pour déterminer combien d'unités de produits ils doivent vendre à un prix donné pour atteindre le seuil de rentabilité.

FORMULE DU POINT D'ÉQUILIBRE

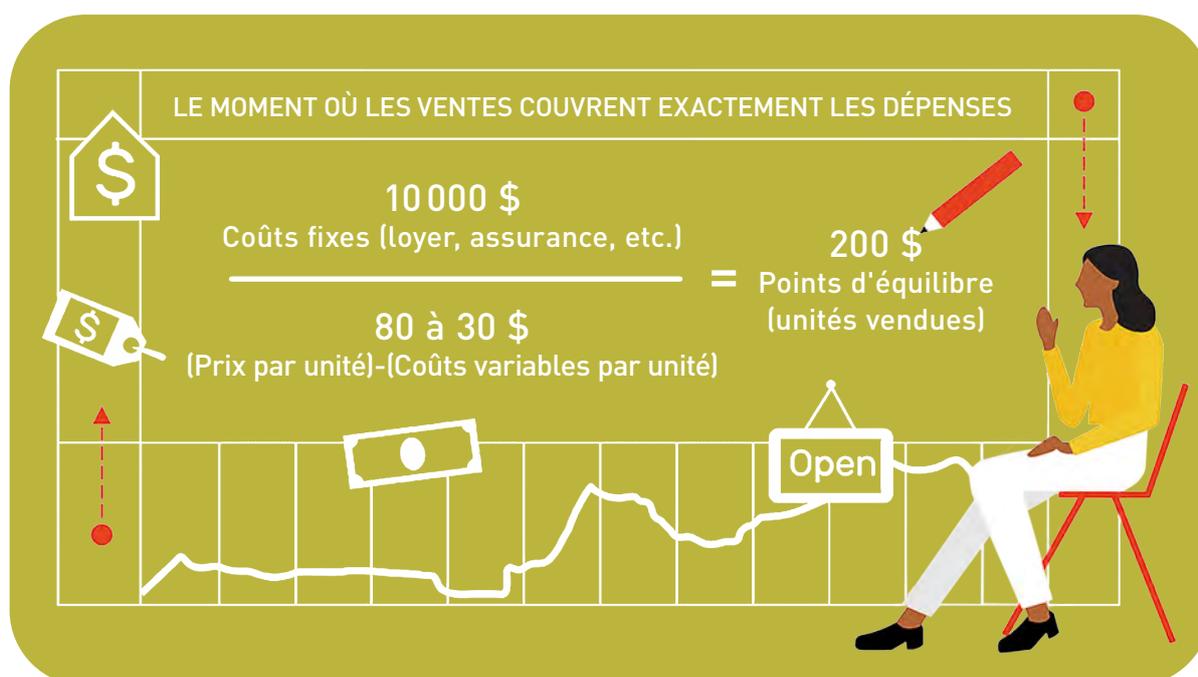


Figure 6 - Formule du point d'équilibre

$$\text{COÛTS FIXES} \div (\text{PRIX} - \text{COÛTS VARIABLES}) = \text{POINT D'ÉQUILIBRE EN UNITÉS}$$

Le seuil de rentabilité (CVP ou analyse coût-volume-profit) est égal au total des coûts fixes divisé par la différence entre le prix unitaire et les coûts variables. Notez que, dans cette formule, les coûts fixes sont indiqués comme un total de tous les frais généraux de l'entreprise, tandis que le prix et les coûts variables sont indiqués comme des coûts unitaires – le prix de chaque unité de produit vendue.

La marge de contribution, qui est le prix moins les coûts variables, est le dénominateur de l'équation. Une fois les coûts variables unitaires déduits du prix, ce qui reste – la marge contributive – est disponible pour payer les coûts fixes de l'entreprise. La contribution totale augmente avec la production. L'analyse coût-volume-profit émet plusieurs hypothèses, notamment que le prix de vente, les coûts fixes et le coût variable par unité sont constants. La formule pour calculer le volume de ventes nécessaire pour couvrir les coûts et atteindre le seuil de rentabilité est la suivante :

$$\text{VOLUME DES VENTES AU SEUIL DE RENTABILITÉ} = \text{CF/MC}$$

OÙ : CF=COÛTS FIXES MC=MARGE DE CONTRIBUTION =
VENTES-COÛTS VARIABLES

Pour utiliser la formule ci-dessus afin de trouver le volume de ventes cible d'une entreprise, il suffit d'ajouter un montant de bénéfice cible par unité à la composante à coût fixe de la formule. Ensuite, résolvez le volume cible sur la base des hypothèses utilisées dans le modèle.

3.6.8.1. Que vous apprend l'analyse du seuil de rentabilité ?

L'interconnexion entre le volume des prix et le coût. La marge de contribution est utilisée pour déterminer le seuil de rentabilité des ventes. En divisant le total des coûts fixes par le ratio de la marge de contribution, on peut calculer le seuil de rentabilité des ventes en termes de dollars totaux.

Par exemple, une entreprise ayant 100 000 \$ de coûts fixes et une marge de contribution de 40% doit réaliser un chiffre d'affaires de 250 000 \$ pour atteindre le seuil de rentabilité.

Le profit peut être ajouté aux coûts fixes pour effectuer le CVP ou l'analyse coût-volume-profit. Par exemple, si l'entreprise précédente souhaitait atteindre un bénéfice comptable de 50 000 \$, le chiffre d'affaires total est obtenu en divisant 150 000 \$

(la somme des coûts fixes plus le bénéfice souhaité) par la marge de contribution de 40%. Cet exemple donne un chiffre d'affaires nécessaire de 375 000 \$.

L'analyse du CVP ou du seuil de rentabilité n'est fiable que si les coûts sont fixés dans le cadre d'un niveau de production déterminé. Toutes les unités produites sont supposées être vendues, et tous les coûts fixes doivent être stables dans une analyse CVP. Une autre hypothèse est que toutes les variations des dépenses sont dues à des changements de niveau d'activité. Les dépenses semi-variables doivent être réparties entre les classifications de dépenses en utilisant la méthode des points extrêmes, le diagramme de dispersion ou la régression statistique. Il est important de pouvoir développer des objectifs stratégiques de marketing basés sur le positionnement commercial et les objectifs de croissance d'une entreprise et qui renforceront l'image souhaitée.

Une prévision de vente est une estimation de la quantité de biens et de services qui peuvent être vendus de manière réaliste sur la période de prévision, sur le marché cible, à un prix, en sachant quels sont les coûts fixes et variables de production du produit. La limite inférieure en dessous de laquelle le prix ne doit pas descendre est celle des coûts directs comptabilisés, plus toute contribution requise aux frais généraux. La limite supérieure est basée sur les objectifs, le positionnement du produit, la demande du marché et l'environnement de la concurrence.

Parmi les questions à examiner figurent les suivantes :

- Identifier les produits à vendre,
- Estimer le nombre de chacun à vendre,
- Multiplier le prix unitaire par le nombre estimé de biens ou de services à vendre,
- Déterminer le coût de chaque bien ou service,
- Multiplier le coût de chaque bien ou service par le nombre estimé à vendre,
- Soustraire le coût total des ventes totales.

Si votre entreprise a un nombre important d'articles en stock, il peut être nécessaire de condenser les ventes/coûts unitaires en catégories.

3.6.8.2. Hypothèses de prévision des ventes

De nombreux facteurs susceptibles d'affecter les ventes doivent être pris en compte dans vos prévisions, notamment les suivantes.

- **L'économie et votre secteur :** est-ce qu'ils ralentissent ou augmentent ? Y a-t-il plus de concurrence qui arrive sur le marché ? Êtes-vous susceptible de gagner ou de perdre des clients importants ? Vos prévisions de vente doivent inclure une estimation du pourcentage de croissance ou de diminution du marché.
- **L'environnement réglementaire :** parfois, de nouvelles lois ou réglementations peuvent affecter vos perspectives de vente, que ce soit de manière positive ou négative.

- **Produits ou services :** ce qui donne l'avantage à vos produits. Quel problème résolvent-ils ? Vous lancez de nouveaux produits ou services susceptibles d'accroître vos ventes, ou bien les ventes de vos produits/services existants diminuent en raison de l'amélioration des produits/services ou de la baisse des prix due à la concurrence ? Serez-vous obligé d'augmenter les prix en raison de l'augmentation des coûts des matériaux, de la main-d'œuvre ou autres et comment cela pourrait-il affecter les ventes ?
- **Efforts de marketing :** vous lancez de nouvelles campagnes de marketing ou vous augmentez ou réduisez les dépenses publicitaires ? Peut-être en mettant en ligne le site Web d'une nouvelle entreprise, en renforçant votre marketing par courrier électronique ou en utilisant les réseaux sociaux pour augmenter vos ventes ? Vous engagez du personnel de vente supplémentaire ou vous perdez votre meilleur vendeur ?

3.6.8.3. *Prévisions de ventes pour une entreprise existante*

Il est plus facile de prévoir les ventes d'une entreprise établie, car celle-ci dispose déjà d'une base de référence pour les prévisions de ventes passées. Le chiffre d'affaires d'une entreprise pour le même mois de l'année précédente, combiné à la connaissance des tendances générales de l'économie et du secteur, permet de prévoir les ventes d'une entreprise pour l'avenir. De plus, si l'entreprise a des clients réguliers, vérifiez avec eux s'ils continueront à soutenir le produit. Ou déduire l'activité future en fonction de la santé du flux de clients.

La planification des prévisions de ventes comprend aussi généralement une partie ou la totalité des considérations suivantes :

- Les objectifs (énoncés de manière générale)
- Les objectifs (finis et mesurables)
- Une définition du marché cible - qui est le client
- Les stratégies et tactiques qui peuvent être les plus efficaces et pourquoi - pour se connecter avec le client
- Les quotas et motivations des équipes de vente
- Le budget
- La chronologie

Le plan de vente ou le budget doit être un document vivant qui est mis à jour rapidement avec de nouvelles informations. Dans l'ensemble, un plan de vente peut constituer une feuille de calcul importante et utile pour orienter les efforts d'une entreprise. Surtout les tendances du marché. La validation des besoins des entreprises et des clients et du montant qu'ils sont prêts à payer, compte tenu de la concurrence et de tout substitut potentiel, est importante pour la durabilité et la croissance. La prévision doit être basée sur l'historique, qui proviendra des résumés comptables par ligne de vente. Cela permet d'éviter de réduire au maximum les approximations, en montrant ce que votre entreprise a réalisé en termes de clients, d'unités et de ventes.

3.6.8.4. Un exemple de budget de vente simple

Prévisions des ventes pour les nouvelles entreprises

La prévision des ventes d'une nouvelle entreprise est plus problématique, car il n'existe pas de base de référence des ventes passées. Le processus de préparation d'une prévision de ventes pour une nouvelle entreprise implique à la fois des recherches documentaires et empiriques sur le marché cible, la compilation d'un profil de consommateur, l'obtention d'une idée des ventes de la concurrence et l'analyse des recherches pour prendre des décisions éclairées sur la base des données. Il faut être capable d'estimer la part de marché et les ventes futures.

En fonction de la tendance que vous observez de mois en mois et d'année en année, superposez vos stratégies et tactiques.

Quelle quantité supplémentaire de clients pourrez-vous attirer et à quelle fréquence achèteront-ils? Quel sera l'effet des investissements? Combien d'unités supplémentaires pourrez-vous vendre? Quelle est votre stratégie de tarification pour l'avenir?

Cette prévision des ventes devra faire partie du plan d'entreprise.

Exemple 12 - Calcul du seuil de rentabilité

Si le coût des frais généraux ou des coûts fixes est réduit en diminuant le salaire de 10 000 \$, cela fait passer les coûts fixes de 60 000 \$ à 50 000 \$. En utilisant la formule et en maintenant toutes les autres variables identiques, le seuil de rentabilité serait :

$$50\,000 \$ \div (2,00 \$ - 0,80 \$) = 41\,666 \text{ unités}$$

Comme on pouvait s'y attendre, la réduction des coûts fixes fait baisser le seuil de rentabilité. En revanche, si les coûts variables sont réduits en ramenant le coût des biens vendus à 0,60 \$ par unité, le point d'équilibre, en maintenant les autres variables au même niveau, est atteint :

$$60\,000 \$ \div (2,00 \$ - 0,60 \$) = 42\,857 \text{ unités}$$

Il convient de noter, à partir de cet exemple, que si les variables de coût sont réduites, le seuil de rentabilité sera abaissé et il n'est pas nécessaire d'augmenter les prix.

Les relations entre les coûts fixes, les coûts variables, le prix et le volume

Les propriétaires de petites entreprises doivent être conscients du fait que, dans toute décision concernant le prix d'un produit à vendre, les coûts encourus dans l'entreprise et le volume des ventes sont tous liés. Le calcul du seuil de rentabilité n'est qu'un élément de l'analyse coût-volume-profit, mais c'est souvent une première étape essentielle pour établir un prix de vente qui assure un profit.

3.7. ANALYSE DES PRINCIPAUX KPI³

3.7.1. Ratios de liquidité

3.7.1.1. Ratio courant (AC/PC)

Le ratio courant est une mesure importante de la liquidité, car les engagements à court terme sont dus au cours de l'année suivante. Cela signifie qu'une société dispose d'un temps limité pour réunir les fonds nécessaires au paiement de ces dettes. Les actifs courants comme les liquidités, les équivalents de liquidités et les titres négociables peuvent facilement être convertis en espèces à court terme. Cela signifie que les entreprises ayant des actifs à court terme plus importants seront plus facilement en mesure de rembourser leurs dettes à court terme lorsqu'elles deviennent exigibles, sans avoir à vendre des actifs à long terme générateurs de revenus. Le ratio actuel est indiqué en format numérique plutôt qu'en format décimal. Voici le calcul :

$$\text{RATIO COURANT} = \frac{\text{ACTIF COURANT}}{\text{PASSIF COURANT}}$$

Le ratio courant aide les investisseurs et les créanciers à comprendre la liquidité d'une entreprise et la facilité avec laquelle elle pourra rembourser son passif courant. Ce ratio exprime la dette courante d'une entreprise en termes d'actifs courants. Un ratio courant de 4 signifie que l'entreprise dispose de 4 fois plus d'actifs courants que de passifs courants et plus le ratio courant est élevé, plus il est favorable car il montre que l'entreprise peut plus facilement rembourser ses dettes courantes.

3 Adapté de www.myaccountingcourse.com/financial-ratios/interest-coverage-ratio.

3.7.1.2. *Ratio de test acide*

$$\text{RATIO RAPIDE} = \frac{\text{TRÉSORERIE + ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE} + \text{PLACEMENTS À COURT TERME}}{\text{PASSIF COURANT}}$$

Le ratio rapide ou ratio de trésorerie est un ratio de liquidité qui mesure la capacité d'une entreprise à payer ses dettes courantes lorsqu'elles arrivent à échéance avec seulement des actifs rapides. Les actifs rapides sont des actifs courants qui peuvent être convertis en espèces dans les 90 jours ou à court terme. Les liquidités, les équivalents de liquidités, les investissements à court terme ou les titres négociables, et les comptes courants à recevoir sont considérés comme des actifs rapides. Les stocks ne sont pas inclus dans l'actif courant. Les placements à court terme ou titres négociables comprennent les titres de transaction et les titres disponibles à la vente qui peuvent être facilement convertis en espèces dans les 90 jours qui suivent. Les titres négociables sont négociés sur un marché ouvert, avec un prix connu et des acheteurs facilement disponibles. Toute action à la bourse de New York serait considérée comme un titre négociable, car elle peut être facilement vendue à tout investisseur lorsque le marché est ouvert. Le test acide de la finance montre la manière dont une entreprise peut rapidement convertir ses actifs en liquidités pour payer ses dettes courantes.

Parfois, les états financiers des entreprises ne donnent pas de ventilation des actifs rapides sur le bilan. Dans ce cas, vous pouvez toujours calculer le ratio rapide même si certains des totaux des actifs rapides sont inconnus. Il suffit de soustraire l'inventaire et tout actif courant prépayé du total de l'actif courant pour le numérateur.

Le ratio de trésorerie mesure la liquidité d'une entreprise en montrant sa capacité à rembourser ses dettes courantes avec des actifs rapides. Si une entreprise dispose d'actifs rapides suffisants pour couvrir l'ensemble de ses dettes courantes, elle pourra s'acquitter de ses obligations sans avoir à vendre des actifs à long terme ou des immobilisations. Étant donné que la plupart des entreprises utilisent leurs actifs à long terme pour générer des revenus, la vente de ces actifs ne ferait pas que nuire à l'entreprise, elle montrerait aux investisseurs que les opérations courantes ne font pas assez de profits pour rembourser les dettes courantes.

Exemple 13 - Ratio de trésorerie

Supposons que le magasin de plantes Carole demande un prêt pour rénover la façade du magasin. La banque demande à Carole un bilan détaillé, afin qu'elle puisse calculer le ratio rapide. Le bilan de Carole comprenait les comptes suivants :

- Liquidités : 10 000 \$
- Comptes débiteurs : 5 000 \$
- Inventaire : 5 000 \$
- Investissements en actions : 1 000 \$
- Impôts payés d'avance : 500 \$
- Passifs en cours : 15 000 \$

i

La banque peut calculer le ratio rapide de Carole de cette manière.

FORMULE DE TEST ACIDE :
 $(10\,000 \$ + 5\,000 \$ + 1\,000 \$) / 15\,000 \$$

Ratio rapide ou rapport acide = 1,07

Comme vous pouvez le constater, le ratio rapide de Carole est de 1,07. Cela signifie que Carole peut rembourser ses dettes courantes avec des actifs rapides et qu'il lui reste encore quelques actifs rapides.

Supposons à présent le même scénario, sauf que Carole n'a pas fourni à la banque un bilan détaillé. Au lieu de cela, le bilan de Carole ne comprenait que ces comptes :

- Inventaire : 5 000 \$
- Impôts payés d'avance : 500 \$
- Total Actifs courants : 21 500 \$
- Passifs en cours : 15 000 \$



Comme le bilan de Carole n'inclut pas la ventilation des actifs rapides, la banque peut calculer son ratio rapide en soustrayant l'inventaire et les actifs courants payés d'avance du total des actifs courants pour le numérateur

RATIO RAPIDE

$$1,07 = \frac{21\,500 \$ - 5\,000 \$ - 500 \$}{15\,000 \$}$$

Ratio rapide - Exemple de test acide
Le ratio rapide de Carole est inchangé à 1,07.

Plus les ratios rapides sont élevés, plus l'entreprise est favorable, car elle montre qu'il y a plus d'actifs rapides que de passifs courants. Une entreprise avec un ratio de rapidité de 1 indique que les actifs rapides sont égaux aux actifs courants. Cela montre également que l'entreprise pourrait rembourser ses dettes à court terme sans vendre d'actifs à long terme. C'est un bon signe pour les investisseurs, mais un signe encore meilleur pour les créanciers qui savent qu'ils seront remboursés à temps.

3.7.2. Ratios de solvabilité

3.7.2.1. EBITDA

L'EBITDA, qui signifie *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization* (Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement), est un calcul financier qui mesure la rentabilité d'une entreprise avant les déductions qui sont souvent considérées comme non pertinentes dans le processus décisionnel. En d'autres termes, il s'agit du revenu net d'une entreprise, auquel on ajoute certaines dépenses, comme l'amortissement, la dépréciation, les impôts et les intérêts. Les effets comptables des dépenses hors exploitation comme les intérêts et les dépenses hors trésorerie telles que l'amortissement sont ajoutés au revenu net pour analyser et comparer les véritables flux de trésorerie d'exploitation des entreprises.

BÉNÉFICE AVANT INTÉRÊTS, IMPÔTS, DÉPRÉCIATION ET AMORTISSEMENT

$$\begin{array}{l}
 \text{Revenu net} \\
 + \text{ charge d'intérêt} \\
 + \text{ impôts} \\
 + \text{ dépréciation} \\
 + \text{ amortissements}
 \end{array}
 \left. \vphantom{\begin{array}{l} \text{Revenu net} \\ + \text{ charge d'intérêt} \\ + \text{ impôts} \\ + \text{ dépréciation} \\ + \text{ amortissements} \end{array}} \right\} = \text{EBITDA}$$

Comme pour toutes les mesures de rentabilité, les chiffres élevés sont préférés aux chiffres faibles, car les chiffres élevés indiquent que l'entreprise est plus rentable. Un EBITDA de 10000 \$ signifie qu'il reste à l'entreprise 10000 \$ après le paiement des frais d'exploitation pour couvrir les intérêts et les impôts de l'année. En ce sens, c'est aussi une mesure de couverture ou de liquidité qu'un calcul de rentabilité.

3.7.2.2. Marge EBITDA

La marge EBITDA prend la formule de rentabilité de base et la transforme en un ratio financier qui peut être utilisé pour comparer toutes les entreprises de différentes tailles et industries. La formule de la marge EBITDA divise l'équation du bénéfice de base avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissements par le total des recettes de l'entreprise, ce qui permet de calculer le bénéfice restant après paiement de toutes les dépenses d'exploitation (à l'exception des intérêts, des impôts, de la dépréciation et de l'amortissement) en pourcentage du total des recettes. Avec cette formule, une grande entreprise comme Apple pourrait être comparée à une start-up de la Silicon Valley.

3.7.2.3. Ratio EBITDA/Passif

Il s'agit d'un ratio spécialisé qui compare la stabilité financière d'une entreprise et sa position de liquidité. Les emprunts financiers sont comparés au résultat avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement d'une entreprise. Le ratio dette/EBITDA compare les obligations totales d'une entreprise aux liquidités réelles qu'elle apporte et révèle la capacité de l'entreprise à payer sa dette. Dans la pratique, il est utilisé pour comparer la situation de liquidité d'une entreprise par rapport à une autre. Les créanciers, les investisseurs et les agences de notation utilisent la dette/EBITDA pour évaluer si une entreprise peut être confrontée à un défaut de paiement ou à des difficultés de remboursement de ses dettes et combien de temps il lui faudra pour rembourser toutes ses dettes.

FORMULE DE RATIO

$$\text{RAPPORT DETTE/EBITDA} = \frac{\text{PASSIF TOTAL}}{\text{EBITDA}}$$

Les auditeurs et les experts financiers affirment qu'un ratio dette/EBITDA plus faible est un signal positif indiquant que l'entité en question dispose de ressources financières suffisantes pour couvrir ses obligations. Un ratio dette/EBITDA plus élevé peut indiquer que l'entreprise dépend trop de ses dettes et peut avoir des difficultés à les rembourser. Un ratio Dette/EBITDA inférieur à 3 est souhaitable. Tout ratio supérieur à 4 ou 5 indique une probabilité accrue pour l'entreprise de rencontrer des difficultés pour faire face à ses engagements ou obtenir de nouveaux prêts.

Exemple 14 - Calcul du ratio dette/EBITDA

L'entreprise A a un passif total de 100 000 \$ et un EBITDA de 35 000 \$.
Quel est le niveau du ratio Dette/EBITDA ?



RÉPONSE

$$\text{RATIO DETTE/EBITDA} = \frac{35\,000 \$}{100\,000 \$} = 2,86$$

3.7.2.4. Ratio de couverture des intérêts

Il s'agit d'un ratio financier qui mesure la capacité d'une entreprise à effectuer des paiements d'intérêts à l'échéance. Ce ratio de liquidité n'a rien à voir avec la capacité de l'entreprise à payer le principal de la dette elle-même, mais seulement avec sa capacité à payer les intérêts de la dette. Les investisseurs s'inquiètent de voir les investissements dans l'entreprise s'apprécier en fonction des bénéfices et de l'efficacité opérationnelle et de voir l'entreprise pouvoir payer ses factures à temps sans avoir à sacrifier ses opérations et ses bénéfices. Les créanciers utilisent le ratio de couverture des intérêts pour déterminer si une entreprise peut supporter une dette supplémentaire. Si une entreprise n'a pas les moyens de payer les intérêts de sa dette, le risque de crédit est faible.

$$\text{RATIO DE COUVERTURE DES INTÉRÊTS} = \frac{\text{EBIT (BÉNÉFICE AVANT INTÉRÊTS ET IMPÔTS)}}{\text{CHARGES D'INTÉRÊTS}}$$

Cette équation utilise l'EBIT au lieu du revenu net. Le bénéfice avant intérêts et impôts est essentiellement un revenu net auquel on ajoute les charges d'intérêts et d'impôts pour obtenir une représentation fidèle de la somme que l'entreprise peut se permettre de payer en intérêts. Cette formule peut être utilisée pour mesurer n'importe quelle période d'intérêt. Par exemple, les chiffres mensuels ou partiels d'une année peuvent être calculés en divisant l'EBIT et les frais d'intérêt par le nombre de mois.

Exemple 15 - Ratio de couverture des intérêts

La Jam Company de Sarah est une entreprise de fabrication de gelées et de confitures qui met en boîte des conservateurs et les expédie dans tout le pays. Sarah veut étendre ses activités, mais elle n'a pas les fonds nécessaires pour acheter les machines à conserver. Ainsi, elle se rend dans plusieurs banques avec ses états financiers pour essayer d'obtenir le financement qu'elle souhaite. Les revenus de Sarah avant intérêts et impôts s'élèvent à 50 000 \$ et ses intérêts et impôts sont respectivement de 15 000 \$ et 5 000 \$. La banque calculerait le ratio de couverture des intérêts de Sarah de cette manière :



RATIO DE COUVERTURE DES INTÉRÊTS

$$3,33 = \frac{50\,000 \$}{15\,000 \$}$$

Comme vous pouvez le voir, Sarah a un ratio de 3,33. Cela signifie que l'EBIT est 3,33 fois plus important en termes de revenus que ses paiements d'intérêts actuels. Elle peut très bien se permettre de payer les intérêts de sa dette actuelle en même temps que le remboursement du principal. C'est un bon signe, car cela montre que le risque de son entreprise est faible et que ses activités produisent suffisamment de liquidités pour payer ses factures.

L'analyse d'un taux de couverture dépend du risque que le créancier ou l'investisseur est prêt à prendre. Toutefois, si le chiffre est inférieur à 1, cela signifie que l'entreprise ne gagne pas assez d'argent pour payer les intérêts. Si l'équation de couverture est égale à 1, cela signifie que l'entreprise gagne juste assez d'argent pour payer ses intérêts. La plupart des créanciers cherchent à obtenir une couverture d'au moins 1,5 avant d'accorder un prêt.

3.8. ANALYSE DES MARGES BÉNÉFICIAIRES ET DE LA RENTABILITÉ⁴

Les marges de profit sont utiles pour déterminer puis comparer les bénéfices en pourcentage des revenus gagnés, après déduction des dépenses. On peut ensuite comparer cette analyse à celle des marges bénéficiaires des pairs. Il existe trois principaux pourcentages de marge bénéficiaire, dont : la marge bénéficiaire brute, la marge bénéficiaire d'exploitation et la marge bénéficiaire nette. Ces trois pourcentages différents donnent un aperçu de la rentabilité de l'entreprise et de sa comparabilité avec ses concurrents.



La **marge bénéficiaire brute** indique le montant du bénéfice que l'entreprise réalise sur son coût des biens vendus (CBV). La marge brute reflète l'efficacité avec laquelle l'entreprise utilise la main-d'œuvre et les fournitures dans le processus de production.

$$\text{LA MARGE BÉNÉFICIAIRE BRUTE} = \frac{\text{VENTES} - \text{CBV}}{\text{VENTES}}$$

La marge bénéficiaire brute peut être affectée par des changements dans les prix de vente, le nombre de produits vendus et la gamme de produits. Ne pas confondre avec la marge sur coûts variables qui est le revenu moins les coûts variables, alors que la marge brute est obtenue après avoir soustrait tous les postes de dépenses des CBV. De même, le % de marge contributive est calculé en divisant la marge contributive par les ventes. La marge bénéficiaire brute est ce qui reste pour couvrir toutes les autres dépenses, telles que les frais généraux administratifs.



La **marge bénéficiaire d'exploitation** compare le bénéfice avant intérêts et impôts (EBIT) aux ventes. Cela montre à quel point votre entreprise génère des revenus à partir de ses activités commerciales.

$$\text{MARGE BÉNÉFICIAIRE D'EXPLOITATION} = \frac{\text{EBIT}}{\text{CHIFFRE D'AFFAIRES}}$$

⁴ La plupart des informations de cette section sont adaptées de www.investopedia.com/investing/roa-and-roe-give-clear-picture-corporate-health/.

La marge bénéficiaire nette compare le revenu net et le chiffre d'affaires. Une marge bénéficiaire nette plus élevée signifie une conversion plus efficace des ventes en bénéfices réels.



LA MARGE BÉNÉFICIAIRE NETTE = BÉNÉFICE NET/VENTES.

Une entreprise a un chiffre d'affaires de 200 000 \$ et un revenu net mensuel de 50 000 \$. Marge bénéficiaire nette = $50\,000\ \$ / 200\,000\ \$ = 25\%$ ou 0,25 \$ de revenu net pour chaque dollar de vente. Plus le ratio est élevé, plus une entreprise est efficace dans la maîtrise des coûts. Par rapport à la moyenne du secteur, il indique aux investisseurs les performances de la direction et de l'entreprise par rapport à la concurrence.

3.8.1. Analyse de la marge bénéficiaire

La réalisation d'une analyse de la marge bénéficiaire peut contribuer à la croissance de l'entreprise et démontrer aux investisseurs que l'entreprise est un investissement rentable.

1. Utilisez les formules pour calculer les marges brutes, d'exploitation et nettes, pour une période donnée.
2. Effectuez des recherches sur les marges bénéficiaires des concurrents dans le même secteur pour les déterminer et leurs méthodes d'amélioration au fil du temps et déterminez la manière dont ces informations peuvent éclairer la stratégie à venir.
3. Voyez comment la marge bénéficiaire de l'entreprise diffère de celle des concurrents. Comment leurs marges ont-elles évolué au fil du temps et quelle a été leur stratégie pour améliorer leurs marges et les actions à éviter? Cette analyse de la marge bénéficiaire présente d'autres avantages :
 - Aider à orienter les décisions en matière de tarification ;
 - Identifier les faiblesses de l'entreprise ;
 - Tirer les leçons des victoires et des défaites des concurrents ;
 - Capturer les signaux d'alerte et résoudre les problèmes dès le début ;
 - Révéler les domaines où l'industrie exerce une pression sur la marge bénéficiaire ;
 - Trouver de nouvelles idées pour améliorer la stratégie et l'exécution ;
 - Améliorer la marge bénéficiaire à l'avenir.

L'analyse de la marge bénéficiaire peut être utilisée en conjonction avec d'autres ratios de bénéfices tels que la RCP ou la RA.

3.8.2. Rentabilité des capitaux propres (RCP)

La RCP est l'un des ratios les plus importants. Il s'agit d'un test de base permettant de déterminer l'efficacité avec laquelle la direction d'une entreprise utilise les fonds des investisseurs. La rentabilité des capitaux propres montre si la direction augmente la valeur de l'entreprise. Les capitaux propres sont égaux au total des actifs d'une entreprise moins le total de ses passifs. Les capitaux propres figurent dans le bilan d'une entreprise ; c'est l'un des indicateurs financiers les plus couramment utilisés par les analystes pour évaluer la santé financière d'une entreprise. Les capitaux propres peuvent également représenter la valeur nette ou comptable d'une entreprise. Cet indicateur financier divise le résultat net de l'entreprise par les capitaux propres. Le RCP est calculé comme suit :

$$\text{RCP} = \frac{\text{REVENU NET ANNUEL}}{\text{CAPITAUX PROPRES MOYENS}}$$

Le résultat net sur le compte de résultat et les capitaux propres figurent au bas du bilan de la société.

Exemple 16 - Calcul du RCP

ROE pour les fermes de Ed.

- La déclaration de revenus de l'entreprise pour 2019 indique un revenu net de 3,822 m\$.
- Pour 2019, le total des capitaux propres sur le bilan était de 25,268 m\$; en 2018, il était de 6,814 m\$.



**POUR CALCULER LE ROE,
IL FAUT DIVISER LES CAPITAUX PROPRES MOYENS POUR 2019 ET 2018**

$$(25,268 \text{ m\$}) + 6,814 \text{ m\$} + 2 = 16,041 \text{ m\$}$$

Par le revenu net pour 2019 (3,822 m\$),
et les capitaux propres (16,041 m\$).

$$\text{RCP} = 0,2382, \text{ soit } 24\%.$$

Cela indique qu'en 2019, la ferme de Ed a généré un chiffre d'affaires de 24 % sur chaque dollar investi par les actionnaires.

Si les investisseurs recherchent un RCP d'au moins 15 %, alors rien que selon cette norme, la capacité de la ferme de Ed à générer des profits à partir des capitaux propres semble impressionnante.

3.8.3. Rentabilité des actifs (RA)

La RA révèle le profit qu'une entreprise réalise pour chaque dollar de ses actifs. Les actifs comprennent des éléments tels que les liquidités en banque, les comptes débiteurs, les biens, l'équipement, les stocks et le mobilier. Il est calculé ainsi :

$$\text{RA} = \frac{\text{REVENU NET ANNUEL}}{\text{ACTIF TOTAL}}$$

Exemple 17 - Calcul du RCP



Si l'on reprend l'exemple de la ferme de Ed, en 2019 elle a gagné 3,822 m\$. total du bilan pour 2019 s'élevait à 448,507 m\$.

$$\frac{\text{REVENU NET}}{\text{TOTAL DES ACTIFS}} = \text{RA DE 0,0085, OU 0,85\%}$$

Cela indique qu'en 2019, la ferme de Ed a gagné moins de 1% de profit sur les ressources possédées.

Ce pourcentage est extrêmement faible.

En d'autres termes, la RA de cette société est largement différente de la performance de sa RCP.

3.8.4. La différence réside dans l'effet de levier

Le levier financier ou la dette sépare la RCP et la RA. On utilise l'équation fondamentale du bilan :

**ACTIF = PASSIF + CAPITAUX PROPRES ;
SI UNE ENTREPRISE N'A PAS DE DETTES,
ALORS LES CAPITAUX PROPRES = ACTIF TOTAL ET LE RCP = RA**

On utilise l'équation du bilan : capitaux propres = actif - passif. En s'endettant, une entreprise augmente ses actifs. Mais comme les capitaux propres sont égaux à l'actif moins la dette totale, une entreprise diminue ses capitaux propres en augmentant sa dette. En d'autres termes, lorsque la dette augmente, les capitaux propres diminuent, et puisque les capitaux propres sont le dénominateur de la RCP, la RCP, à son tour, est stimulée.

Dans le même temps, lorsqu'une entreprise s'endette, le total des actifs – le dénominateur de la RA – augmente. Ainsi, la dette amplifie le RCP par rapport au RA. Le bilan de Ed devrait révéler que la raison pour laquelle le rendement des capitaux propres et le rendement des actifs de la société étaient si différents est que le bilan comporte également un montant important de dettes. En 2019, son passif total dépassait 422 millions de dollars, soit plus de 16 fois le total de ses fonds propres, qui s'élevaient à 25,268 millions de dollars.

Comme le rendement des capitaux propres ne met en balance que le revenu net et les capitaux propres, il ne révèle grand-chose sur la façon dont une entreprise utilise son financement par l'emprunt et l'émission d'obligations. Une telle entreprise peut produire un rendement des capitaux propres impressionnant sans utiliser efficacement les fonds propres pour faire croître l'entreprise. Étant donné que son dénominateur inclut à la fois les dettes et les capitaux propres, la RA montre à quel point une entreprise utilise ces deux formes de financement. Ensemble, la RA et la RCP donnent une image claire de l'efficacité de la direction à gérer le risque de l'effet de levier et à générer des retours sur investissement pour les actionnaires.

3.9. ANALYSE DE LA STRUCTURE DU FONDS DE ROULEMENT

Le fonds de roulement fournit des informations importantes sur la situation financière d'une entreprise, tant pour les investisseurs que pour la direction. Également appelé fonds de roulement net, il indique le montant total des liquidités dont dispose une entreprise pour mener à bien ses activités. $FR = \text{Actif courant} - \text{Passif courant}$. Mesure l'efficacité opérationnelle et la santé financière à court terme d'une entreprise.

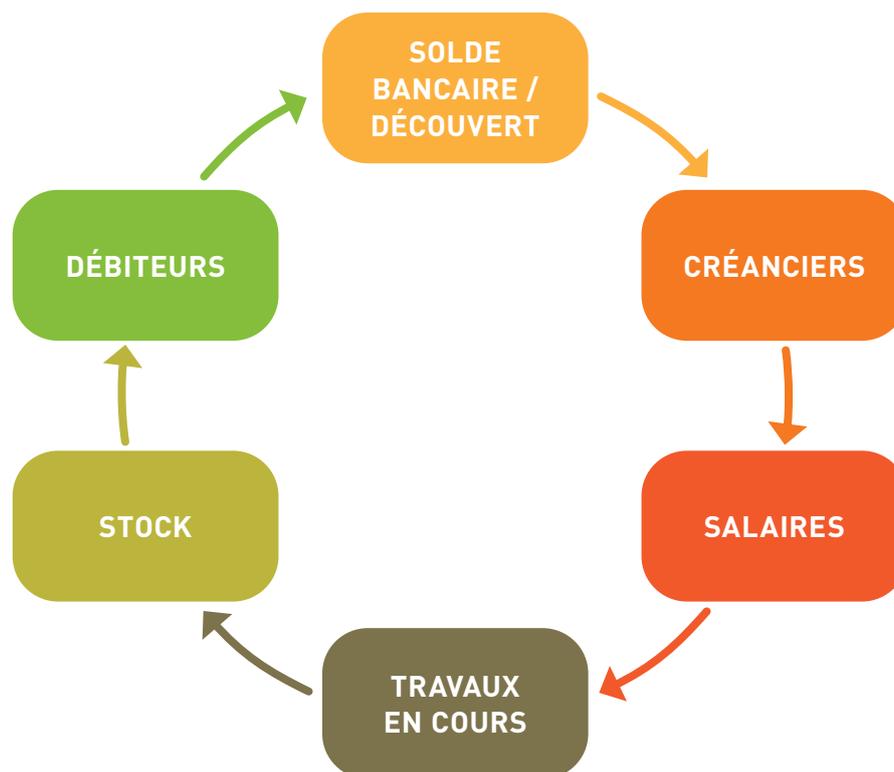


Figure 7 - Cycle du fonds de roulement

Source : «*Strengthening and Promoting Women Entrepreneurs in Jamaica*», IDB/MIF Technical Cooperation, No. ATN/ME-12117-JA.

Le cycle du fonds de roulement montre le processus d'utilisation du fonds de roulement pour payer les fournisseurs et autres obligations à court terme, pour les matières premières et les produits utilisés pour la transformation en travaux en cours et les produits finis (stock), et services à vendre. Les produits finis sont ensuite vendus aux clients, principalement à crédit. Les comptes débiteurs et les débiteurs doivent être gérés, et les montants impayés doivent être collectés et mis en banque. Les créanciers doivent être gérés parce que le crédit, plus toute compression des créanciers, accordé par les fournisseurs, donne le temps de convertir la matière première et les achats en produit fini à vendre.

Exemple 18 - Contrôle des débiteurs et des comptes débiteurs

1. Décidez de la fréquence des contrôles des débiteurs (révision mensuelle)
2. Combien de jours de crédit (conditions standard plus une certaine marge de manœuvre) allez-vous autoriser ?
3. Calculez les ventes quotidiennes moyennes en faisant la moyenne des trois derniers mois.
4. Calculer le nombre de jours de crédit effective

i

Mois de mai 2011

Débiteurs cibles		
Nombre de jours de crédit aux conditions normales		30 jours
Jours de crédit supplémentaires que vous êtes prêt à accorder	+	15 jours
Nombre de jours de crédit cible que vous accordez aux clients	=	45 jours

Débiteurs effectifs			
Total des ventes pour les trois derniers mois		36 000,00 \$	

Ventes quotidiennes moyennes	Ventes totales des 3 derniers mois	36 000,00 \$	
	91 jours (3 mois)		395,60 \$

Jours de crédit effectifs	Total dû par les clients	21 000,00 \$	
	Ventes quotidiennes moyennes	395,60 \$	53 jours

Comme le montre le calcul des débiteurs réels ci-dessus, en réalité, la gestion des créances est essentielle car le crédit accordé aux clients doit être maintenu afin de garantir la réalisation du fonds de roulement nécessaire pour faire face aux obligations à court terme et payer les achats requis pour fabriquer les produits à vendre.

Adapté de : *Women Business Owners Training Manual*
 Source : « *Strengthening and Promoting Women Entrepreneurs in Jamaica* »,
 IDB/MIF Technical Cooperation, No. ATN/ME-12117-JA.

3.9.1. Améliorer le recouvrement des comptes débiteurs et la facturation

Surveillez toujours vos nouvelles ventes. Comme l'argent devient plus rare, les clients vont passer d'une entreprise à l'autre, il faut leur accorder une attention particulière. Le rapport Flash et le rapport illustrant le vieillissement des comptes débiteurs sont des outils de gestion pratiques pour le suivi des créances.

Exemple 19 - Contrôle des débiteurs

CONTRÔLE DES DÉBITEURS

- Établir des références de crédit pour les nouveaux clients
- Exposer clairement vos conditions générales aux clients par écrit. Inclure dans la confirmation de la commande
- Préparer vos factures avec soin pour vous assurer qu'il n'y a pas d'erreurs ou de détails manquants
- Adresser les factures à la bonne personne
- Envoyer la facture le plus tôt possible
- Envoyer les factures avant la fin de chaque mois civil
- Vérifier régulièrement la situation de crédit des clients et appeler les clients en retard
- Assurer un nouveau suivi si le paiement ne se concrétise pas comme promis
- Décider de ce qu'il faut faire à propos des retardataires persistants :
 - Paiement avec ordre
 - Paiement à la livraison
 - Escompte pour paiement anticipé

i

FRAIS DE CRÉDIT EN CAS DE RETARD DE PAIEMENT

- Augmenter le coût unitaire pour absorber le coût des retards de paiement
- Cesser de faire des affaires avec les retardataires
- Cour des petites créances
- Prendre un avis juridique

DES SOLUTIONS À PLUS LONG TERME

- Agence de crédit
- Société d'affacturage
- Assurance-crédit

Adapté de : «*Strengthening and Promoting Women Entrepreneurs in Jamaica*», IDB/MIF Technical Cooperation, No. ATN/ME-12117-JA.

Exemple 20 - Exemples de conditions de paiement des créances

CONDITIONS DE PAIEMENT DES CRÉANCES

Pour les grossistes et les détaillants :

- En fonction de la solvabilité, 10 jours nets pour les entreprises ayant un bon crédit, avant la livraison pour les clients dont le crédit est douteux ou qui sont en retard
- Élaborer une commande de vente minimale qui nécessitera une vérification de la solvabilité
- Vérifier les références d'un nouveau client
- Si l'historique de paiement est supérieur à 60 jours, obtenir l'approbation du superviseur



Effectuer les étapes suivantes lors de la facturation au client :

- Facturer dans les 24 à 48 heures après l'exécution du service
- Vérifier l'exactitude des factures
- Vérifier que tout a été facturé
- Inscrire les conditions de paiement sur la facture

Adapté de : «*Strengthening and Promoting Women Entrepreneurs in Jamaica*», IDB/MIF Technical Cooperation, No. ATN/ME-12117-JA.

3.9.2. Taux d'efficacité

Les taux d'efficacité, également appelés ratios d'activité, mesurent la manière dont les entreprises utilisent leurs actifs pour générer des revenus. Les taux d'efficacité s'intéressent souvent au temps qu'il faut aux entreprises pour encaisser l'argent des clients ou pour convertir les stocks en argent liquide, en d'autres termes, pour réaliser des ventes. La direction utilise ces ratios pour aider à améliorer la gestion des opérations de l'entreprise. Les entreprises qui gèrent efficacement leurs ressources deviennent généralement rentables.

3.9.3. Taux de rotation des comptes débiteurs

Le taux de rotation des comptes débiteurs mesure l'efficacité d'une entreprise à recouvrer ses ventes à crédit auprès de ses clients. Certaines entreprises recouvrent leurs créances auprès de leurs clients en 90 jours, tandis que d'autres prennent jusqu'à 6 mois pour les recouvrer auprès de leurs clients. Ce ratio peut également être considéré comme un ratio de liquidité. Plus les entreprises sont liquides, plus elles peuvent convertir rapidement leurs créances en espèces.

Des ratios plus élevés signifient que les entreprises recouvrent leurs créances plus fréquemment et si une entreprise peut recouvrer plus rapidement l'argent des clients, elle pourra utiliser cet argent pour payer ses factures et autres obligations plus tôt.

3.9.4. Ratio du fonds de roulement

Le ratio de fonds de roulement transforme le calcul du fonds de roulement en une comparaison entre l'actif et le passif courants.

$$\text{RATIO DU FONDS DE ROULEMENT} = \frac{\text{ACTIF COURANT}}{\text{PASSIF COURANT}}$$

Exemple 21 - Calcul du ratio du fonds de roulement



Un exemple est l'atelier d'usinage de Kay qui a obtenu plusieurs prêts de banques pour du matériel acheté au cours des cinq dernières années. Ces prêts arrivent à échéance, ce qui diminue le fonds de roulement. À la fin de l'année, Kay avait 100 000 dollars d'actifs courants et 125 000 dollars de passifs courants.

RATIO DU FONDS DE ROULEMENT

$$0,80 = \frac{100\,000 \$}{125\,000 \$}$$

Le ratio de 0,8 ou 80 % est inférieur à 1 et est considéré comme risqué par les créanciers et les investisseurs car il montre que l'entreprise ne fonctionne pas efficacement et n'est pas en mesure de couvrir sa dette actuelle.

Un ratio inférieur à 1 est souvent appelé fonds de roulement négatif.

Source: www.myaccountingcourse.com/financial-ratios/working-capital-ratio

3.9.5. Ratio de rotation des actifs

La comparaison des ventes nettes avec le total moyen des actifs mesure la capacité d'une entreprise à générer des ventes à partir de ses actifs et montre l'efficacité avec laquelle une entreprise peut utiliser ses actifs pour générer des ventes. Le ratio de rotation totale des actifs indique la quantité de ventes générées par chaque dollar d'actifs. Par exemple, un ratio de 0,5 signifie que chaque dollar d'actifs génère 50 cents de ventes.

$$\text{RATIO DE ROTATION DES ACTIFS} = \frac{\text{VENTES NETTES}}{\text{MOYENNE DES ACTIFS TOTAUX}}$$

L'actif total moyen est calculé en additionnant les soldes d'actif total de début et de fin et en les divisant par deux. Un ratio de 1 signifie que le chiffre d'affaires net d'une entreprise est égal à l'actif total moyen de l'année. En d'autres termes, l'entreprise génère 1 dollar de ventes pour chaque dollar investi dans les actifs.

Exemple 22 - Calcul du ratio de rotation des actifs

La Tech Company de Sally est une start-up technologique qui fabrique un nouvel ordinateur tablette. Sally est actuellement à la recherche de nouveaux investisseurs et a rendez-vous avec un investisseur providentiel. Ce dernier veut savoir dans quelle mesure Sally utilise ses actifs pour réaliser des ventes, il lui demande donc ses états financiers. Voici ce que les états financiers ont rapporté :

- Actifs initiaux: 50 000 \$
- Actifs finaux: 100 000 \$

RATIO DE ROTATION DES ACTIFS

$$0,33 = \frac{250\,000 \$}{(50\,000 \$ + 100\,000 \$) / 2}$$

Ventes nettes: 250 000 \$

Comme vous pouvez le constater, le ratio de Sally n'est que de 0,33. Cela signifie que pour chaque dollar d'actifs, Sally ne génère que 33 cents.

En d'autres termes, la start-up de Sally n'est pas très efficace dans l'utilisation de ses actifs.

3.9.6. Roulement des stocks

Il mesure le nombre de fois que le stock moyen est «retourné» ou vendu au cours d'une période. Une entreprise ayant un stock moyen de 1 000 \$ et des ventes de 10 000 \$ a effectivement vendu son stock dix fois plus.

$$\text{RATIO DE ROTATION DES STOCKS} = \frac{\text{COÛT DES BIENS VENDUS}}{\text{STOCK MOYEN}}$$

L'inventaire moyen est utilisé au lieu de l'inventaire final. On le calcule en additionnant l'inventaire initial et final et en divisant par deux. Le coût des marchandises vendues est indiqué dans le compte de résultat.

La rotation des stocks est une mesure de l'efficacité avec laquelle une entreprise peut contrôler ses marchandises, il est donc important d'avoir un taux de rotation élevé. Cela montre que l'entreprise ne dépense pas trop en achetant trop de stocks et gaspille des ressources en stockant des stocks non vendables. Elle montre également que l'entreprise peut effectivement vendre les stocks qu'elle achète.

Exemple 23 - Calcul de rotation des stocks

L'entreprise de mobilier de Donny vend du mobilier industriel pour les immeubles de bureaux. Pendant l'année en cours, Donny a déclaré un coût des marchandises vendues de 1 000 000 \$ dans son compte de résultat. L'inventaire initial de Donny était de 3 000 000 \$ et son inventaire final de 4 000 000 \$. Le chiffre d'affaires de Donny est calculé comme suit :



RATIO DE ROTATION DES STOCKS

$$0,29 \text{ FOIS} = \frac{1\,000\,000 \$}{(3\,000\,000 \$ + 4\,000\,000 \$) / 2}$$

Le chiffre d'affaires de Donny est de 0,29. Cela signifie que Donny n'a vendu qu'environ un tiers de son stock pendant l'année. Cela implique également qu'il faudrait environ 3 ans à Donny pour vendre la totalité de son stock ou effectuer un seul tour. En d'autres termes, le contrôle des stocks de Danny n'est pas efficace.

3.9.7. Délais moyens de rotation des stocks

Aussi appelé « nombre de jours d'immobilisation de l'inventaire », il mesure le nombre de jours qu'il faudra à une entreprise pour vendre tous ses stocks.

$$\text{DÉLAIS MOYENS DE ROTATION DES STOCKS} = \frac{\text{STOCK FINAL}}{\text{COÛT DES MARCHANDISES VENDUES}} \times 365$$

3.9.8. Crédit

Familiarisez-vous avec le crédit de vos clients. N'accordez des crédits qu'aux organisations que vous pensez capables de payer. Dans le cas contraire, les ventes durement gagnées peuvent devoir être annulées par des créances douteuses.



Chapitre 4 :

Projection financière

4.1. Le rôle des indicateurs clés de performance (KPI)	124
4.2. Analyse d'une prévision financière	128

4.1. LE RÔLE DES INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE (KPI)

Un indicateur clé de performance (KPI) est une valeur mesurable qui démontre l'efficacité avec laquelle une entreprise atteint ses principaux objectifs commerciaux⁵. Les indicateurs clés de performance peuvent être utilisés pour gérer différents aspects de l'entreprise. Il y a des KPI financiers, des KPI opérationnels, des KPI de vente, chaque mesure sera unique à l'entreprise et devrait être un objectif S.M.A.R.T.⁶ qui reflète un des éléments les plus importants de l'entreprise.

Les KPI mesurables et réalistes qui sont convenus fournissent des mesures de performance objectives pour la discussion, plutôt que des termes d'évaluation descriptifs et imprécis. Il devient alors plus facile de sonder les raisons pour lesquelles un objectif n'a pas été atteint. Les indicateurs clés de performance peuvent également aider les employés à se sentir plus engagés en participant à la définition des objectifs. Cependant, les indicateurs clés de performance ont leurs limites. La concentration sur une cible ne doit pas exclure d'autres aspects importants de l'entreprise qui ne sont pas pris en compte dans les données. S'ils sont correctement saisis, les KPI devraient refléter les parties les plus importantes de l'entreprise et les données saisies devraient être évaluées par rapport aux objectifs généraux.

Il existe différents types d'indicateurs clés de performance.

- **KPI financiers** – Ce groupe d'indicateurs mesure le résultat net de votre entreprise: la réussite financière. Il peut s'agir de recettes, de revenus nets, de flux de trésorerie, de la santé de votre bilan, ou d'un élément plus spécifique.
- **KPI de croissance** – Les KPI peuvent inclure la croissance globale des revenus, les nouveaux clients ou toute une série d'autres paramètres.
 - **KPI clients** – Ce groupe d'indicateurs clés de performance est basé sur des enquêtes régulières, ou sur le nombre d'achats répétés, les niveaux d'engagement des clients avec vos produits ou applications, les interactions sur les réseaux sociaux, entre autres.
 - **Indicateurs avancés/retardés** – Les indicateurs avancés sont des faits mesurables auxquels on se fie pour prévoir un résultat particulier, ou des indicateurs «retardés» qui mesurent ce qui s'est déjà produit.

Un «**indicateur KPI retardé**» est un fait mesurable qui enregistre les performances réelles telles que :

- les ventes annuelles,
- la croissance des ventes annuelles,
- la marge brute,
- l'EBITDA,
- le revenu net annuel,
- la croissance du revenu net annuel.

⁵ business.tutsplus.com/tutorials/what-are-kpis--cms-27209#.

⁶ S.M.A.R.T. est un acronyme qui signifie «Objectifs spécifiques, mesurables, réalisables, pertinents, opportuns».

Un «**indicateur KPI avancé**» est un facteur mesurable qui change avant que l'entreprise ne commence à suivre une tendance. Les principaux KPI sont utilisés pour prédire les changements dans l'entreprise, tels que :

- la croissance des ventes (en %),
- la croissance en % des nouvelles entreprises,
- le nombre de nouveaux brevets,
- le nombre de nouvelles consultations du site Web.

Les techniques, telles que la prévision, la budgétisation et la préparation d'états financiers prévisionnels, font toutes partie du processus de planification des activités. Elles sont examinées dans ce chapitre et doivent être considérées comme faisant partie de l'initiative plus large de l'élaboration d'un plan d'entreprise. Un budget est un plan, tandis qu'une prévision est une prédiction d'événements et de conditions futurs.

4.1.1. Comment choisir des mesures clés en période d'incertitude

Déterminer les mesures clés pour votre entreprise spécifique est un processus. Il est recommandé que l'organisation commence par 3 à 10 mesures quantifiables qui permettront de mesurer si l'entreprise va dans la bonne direction et de signaler tout besoin de modification, par exemple :

- Le solde en espèces,
- Les comptes débiteurs,
- Les comptes créditeurs,
- L'inventaire,
- Les recettes des ventes,
- La marge brute et le revenu net,
- Le service clientèle.

4.1.1.1. Pourquoi les mesures sont si importantes

Dans un environnement où les ressources sont de plus en plus limitées, il est important de savoir à quoi ressemble la réussite et de suivre les mesures appropriées pour atteindre les objectifs globaux.

Comme nous le verrons, les indicateurs clés de performance sont essentiels pour les questions de flux de trésorerie et de maîtrise des coûts.

4.1.2. Hypothèses

Les hypothèses du plan d'entreprise doivent être documentées en vue d'une évaluation future. Le facteur le plus important est de s'assurer que les données de la section d'analyse financière sont cohérentes et découlent des hypothèses formulées dans les autres sections du plan d'entreprise. Les normes IAS (*International Accounting Standards*) doivent être suivies tout au long de cette section. Utilisez des graphiques et des tableaux pour illustrer les aspects les plus importants de l'analyse financière, avec les graphiques à l'appui inclus dans une annexe. Utilisez les données des marchés et des situations financières actuelles et passées pour étayer les chiffres. Les liens entre les états financiers sont résumés dans la figure 1 ci-dessous.

Liens entre les états financiers

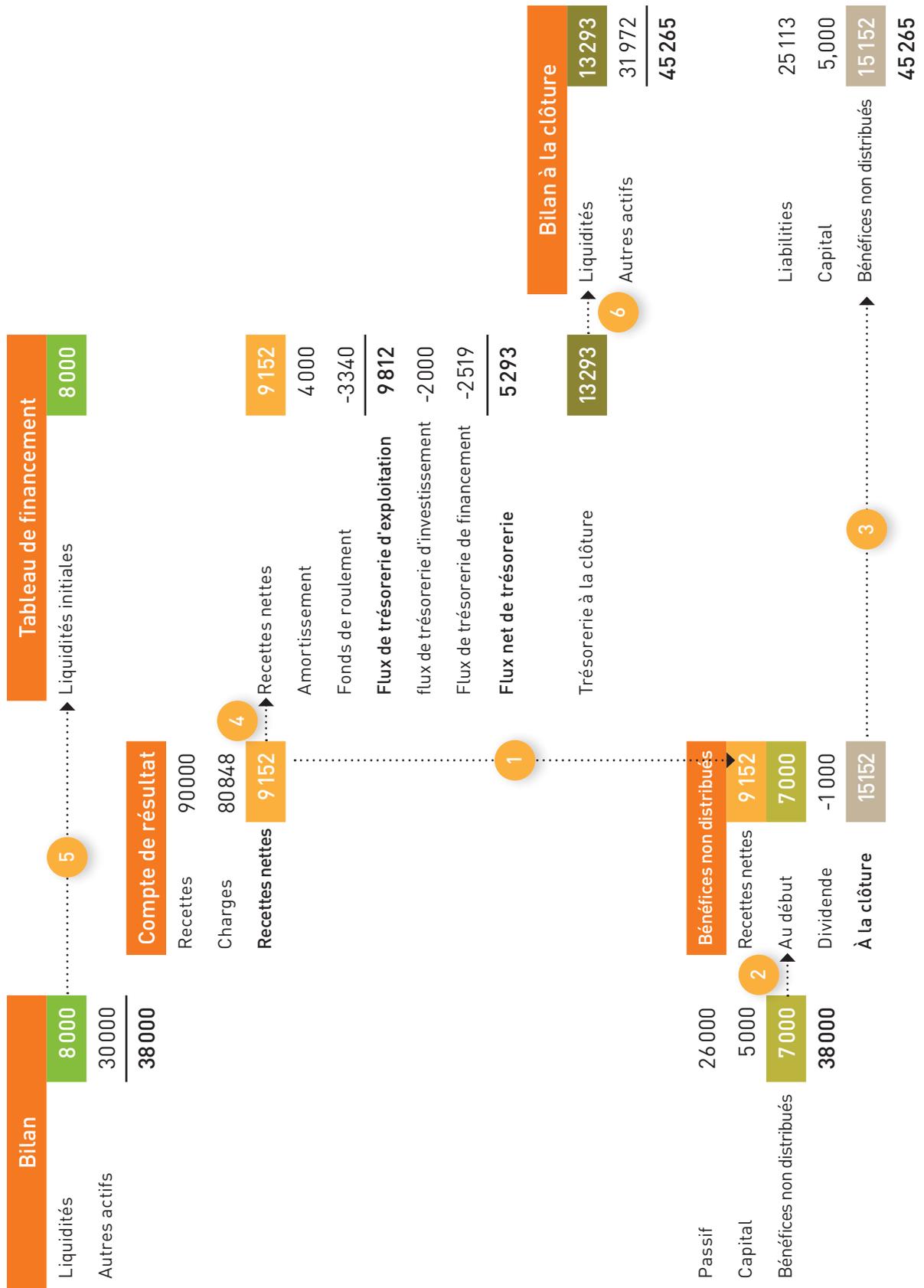


Figure 1 - Liens entre les états financiers

En se référant aux chiffres surlignés en rouge sur le diagramme :

1. Le résultat net du compte de résultat est utilisé dans l'état des bénéfices non distribués.
2. Les bénéfices non distribués du bilan d'ouverture sont ajoutés au résultat net à l'aide de l'état des bénéfices non distribués.
3. Le solde final du compte de report des bénéfices est inclus dans le bilan de clôture.
4. Le revenu net du compte de résultat est également le point de départ du tableau des flux de trésorerie.
5. Les liquidités du bilan d'ouverture sont utilisées dans le tableau des flux de trésorerie.
6. Le solde final du tableau des flux de trésorerie est inclus dans le bilan de clôture.

Source : www.planprojections.com/projections/links-between-financial-statements/

4.2. ANALYSE D'UNE PRÉVISION FINANCIÈRE

La prévision est basée sur l'analyse des données passées. L'objet de la prévision d'entreprise n'est pas seulement de déterminer la tendance, mais aussi de faire une analyse basée sur des données statistiques précises, qui permettront à l'entreprise de tirer profit des conditions futures.

4.2.1. Méthodes de prévision

4.2.1.1. Techniques de prévision financière

Les prévisions financières sont une condition préalable à la planification stratégique. Dans le domaine des prévisions financières, les estimations futures sont effectuées par la préparation d'états financiers prévisionnels (compte de résultat prévisionnel, bilan prévisionnel, tableaux de flux de trésorerie et de fonds prévisionnels) en utilisant des ratios et d'autres outils analytiques. Les prévisions financières aident à prendre des décisions sur des questions telles que l'investissement en capital, le niveau de production annuel, le besoin en fonds de roulement, l'estimation des besoins en fonds pour l'entreprise et la croissance estimée des ventes.

Parmi les autres techniques importantes qui sont employées dans les prévisions financières, on peut citer les suivantes.

1. Méthode des jours de vente

Il s'agit d'une technique traditionnelle utilisée pour prévoir les ventes en calculant le nombre de jours de vente et en établissant son lien avec les postes du bilan pour arriver au bilan prévisionnel. Cette technique est utile pour prévoir l'afflux de fonds dans l'entreprise.

2. Méthode du pourcentage des ventes

Il s'agit d'une autre méthode couramment utilisée pour estimer les besoins financiers de l'entreprise sur la base des prévisions de ventes. Toute modification du chiffre d'affaires est susceptible d'avoir un impact sur divers postes individuels de l'actif et du passif du bilan.

3. Méthodes d'analyse de régression

L'analyse de régression simple fournit des estimations des valeurs de la variable dépendante à partir des valeurs de la variable indépendante. Le dispositif utilisé pour accomplir cette procédure d'estimation est la ligne de régression. Aux fins des prévisions financières, les ventes sont considérées comme une variable indépendante, puis les valeurs de chaque élément d'actif (dépendant des ventes) sont prévues. Selon cette méthode, il est possible de déterminer à chaque fois un seul niveau d'actif. L'analyse de régression multiple est une autre application et extension de la méthode de régression simple avec des ventes supposées en fonction de plusieurs variables. Ce calcul nécessite l'utilisation de programmes informatiques.

4. Flux de trésorerie prévisionnel, compte de résultat et bilan

Les états financiers prévisionnels sont basés sur les prévisions de ventes et de dépenses prévues pour la période considérée. Le bilan prévisionnel est également établi sur la base de l'estimation future de la mobilisation ou du remboursement de fonds à long terme et de l'acquisition ou de la cession d'actifs immobilisés et de l'estimation des postes du fonds de roulement en référence aux ventes estimées.

Les avantages des prévisions financières sont :

- a. Fournir les informations de base nécessaires à la fixation des objectifs de l'entreprise et à la préparation des plans financiers ;
- b. Servir de référence de performance pour la discipline financière de l'entreprise ;
- c. Fournir des informations pour la prise de décision concernant l'entreprise ;
- d. Projection des besoins en fonds et de leur utilisation ;
- e. Permettre la préparation et la mise à jour des plans financiers en fonction de l'évolution de l'environnement économique et des situations commerciales ;
- f. Fournir les informations nécessaires à l'expansion des entreprises et à leur croissance future.

Cette section examinera comment déterminer le potentiel commercial en utilisant l'analyse du marché et les informations sur les concurrents pour estimer la part de marché potentielle et les prévisions de croissance, et les utiliser pour projeter les dépenses d'investissement et de fonctionnement.

Il est important de faire la distinction entre les marchés potentiels et les marchés disponibles. Le marché potentiel est l'ensemble des possibilités de revenus pour votre produit ou service. Le marché disponible est la partie du marché potentiel pour laquelle vous pouvez réellement faire concurrence en fonction de facteurs tels que la géographie, les ressources, la capacité, entre autres. Après avoir identifié le marché potentiel, les données doivent être collectées pour déterminer la taille du marché réalisable. Une grande partie de ces activités peuvent être réalisées en ligne. Les sources comprennent des études de marché, des revues et des rapports gouvernementaux.

4.2.1.2. *Estimation des ventes et des coûts des ventes*

Les prévisions de recettes doivent être utilisées pour justifier les dépenses connexes en s'assurant que les dépenses soutiennent les activités liées aux ventes. Le calcul des ventes estimées commence par l'identification du marché total disponible (MTD) qui est la taille totale (personnes, revenus, unités) du marché avec le problème que le produit est censé résoudre. Le MAU (marché adressable utilisable) est la partie du MTD qui peut utiliser la solution au problème.

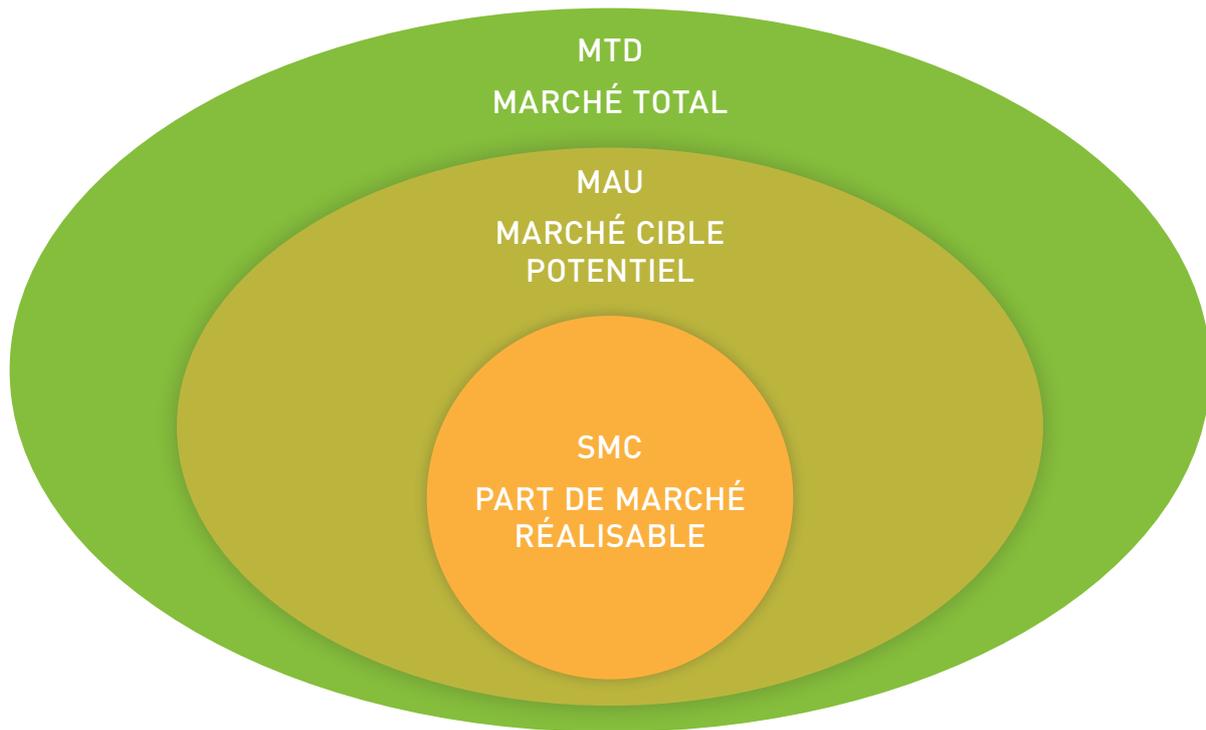


Figure 2 - Le marché total disponible

Source : www.planprojections.com/business-plan/market-share-in-a-business-plan/

Il est important de faire la distinction entre le marché total (MTD) et le marché cible potentiel (MAU). Le marché réalisable est la partie du marché cible potentiel ou SMC qui peut être défendue de manière réaliste. Cette identification sera basée sur une série de facteurs, notamment la géographie, les ressources, les contraintes de capacité, entre autres. Une fois que le marché cible potentiel est connu, la collecte de données permet d'estimer la taille de la part de marché réalisable. La plupart de ces recherches peuvent être effectuées en ligne. Les sources comprennent des études de marché, des revues et des rapports gouvernementaux.

Tableau 1 – Estimation du segment de marché disponible

Taille du marché					
l'activité de traitement des pelouses dans la région représente 27 millions de livres par an. On estime que 4,5 millions de livres (16,7%) sont dépensées dans la ville choisie pour notre premier site. Le secteur du traitement des pelouses croît à un rythme de 11 % par an et devrait atteindre 7,6 millions de livres sterling dans cinq ans.					
Marché		Actuel	%	5 ans	%
Marché du traitement des pelouses pour l'ensemble de la région	MTD	27 000	100,0%	42 900	100,0%
Marché du traitement des pelouses pour la ville	MAU	4 500	16,7%	7 590	17,7%

l'industrie du traitement des pelouses de la région devrait atteindre 42,9 millions de livres sterling d'ici 5 ans. Toutefois, si l'entreprise est florissante, il n'y a aucune raison de ne pas l'étendre à d'autres régions et de former une chaîne nationale de centres de traitement des pelouses.

Dans l'ensemble du pays, nous nous attendons à ce que le marché total disponible (MTD) soit de 250 millions de livres sterling dans cinq ans.

Par exemple, si le marché cible potentiel (MAU) est de 4,5 millions de clients et que nous prévoyons de pouvoir obtenir 1 % de ce marché, la part de marché réalisable (SMC) est calculée comme suit :

- MAU = 4 500 000
- SMC = MAU x Part de marché %
- SMC = 4 500 000 x 1 % = 45 000

La part de marché pouvant être obtenue constitue la base de la projection des recettes de l'entreprise et il est donc important que l'estimation de la part de marché soit étayée et justifiée par le plan de marketing.

Le facteur le plus important à considérer pour le potentiel de marché, est la taille du marché de votre produit. La recherche de données permettra de déterminer la taille du marché, ce qui est une première étape pour déterminer le potentiel.



4.2.1.3. Identification des clients et marketing

Le taux de croissance du marché est lié à la tendance actuelle de l'industrie. Il peut être déterminé en vérifiant les faits et les chiffres des 5 dernières années de l'industrie. Les informations sont disponibles à partir de recherches documentaires sur les sites Internet des chambres de commerce et d'industrie.

L'**évaluation concurrentielle** des chances de succès d'un nouveau produit exige une connaissance et une compréhension du client, des principaux concurrents et de leurs propositions de valeur. Cette recherche permettra de connaître les principales menaces concurrentielles et de déterminer la disponibilité du marché ou la prochaine action à entreprendre. Les informations recueillies dans le cadre de la recherche permettront d'établir une cartographie des propositions de valeur, selon trois dimensions clés: le coût, le service et la technologie, afin de mieux informer le nouveau produit ou le produit potentiel.

Tableau 2 - Conseils pour l'analyse de la concurrence

VOICI QUELQUES CONSEILS SIMPLES POUR VOUS AIDER DANS CETTE SECTION

- Quels sont vos principaux concurrents ?
- Quels sont leurs points forts et leurs points faibles ?
- Comment pouvez-vous vous différencier ?
- Comment rendre votre produit ou service plus compétitif ?
- Quelles sont les politiques de prix de vos concurrents ?
Comment cela affecte-t-il vos stratégies de vente ?
- Pouvez-vous énumérer vos principaux concurrents
et leur part de marché estimée ?

Source: businessfirst.com.mt/en/planning/documents/business_planning_guidelines.pdf

4.2.1.4. Concurrence

Pour déterminer le potentiel du marché, il est important de comprendre le paysage concurrentiel. Si l'industrie est compétitive, la différenciation sera coûteuse. Lorsque les grandes marques entrent dans des secteurs dominés par des acteurs plus petits, l'une des stratégies utilisées par les petits détaillants pour attirer les clients dans leurs entreprises est l'excellence du service à la clientèle.

4.2.1.5. Type de produit et de consommateur

Pour déterminer le potentiel du marché, il faut notamment comprendre la probabilité que le produit soit accepté et les obstacles à surmonter. Pour les produits innovants, la taille du marché et le taux de croissance étant inconnus, une recherche empirique est nécessaire.

4.2.2. Prévisions financières

4.2.2.1. Le tableau des flux de trésorerie et des résultats

Les prévisions doivent porter sur au moins trois ans pour le tableau des flux de trésorerie. Au cours de la première année, les informations doivent être présentées mensuellement pour s'assurer qu'un flux de trésorerie négatif apparaîtrait et indiquerait la nécessité de réviser une ou plusieurs hypothèses ou de rechercher un financement supplémentaire.

4.2.2.2. Prévisions financières : Le bilan

Le bilan comprend l'actif, le passif et les capitaux propres. Les informations et les hypothèses déjà incluses pour le compte de résultat et le tableau des flux de trésorerie serviront de base à la construction du bilan. Il doit être clair que le tableau des flux de trésorerie, le compte de résultat et le bilan présentent une histoire cohérente. Les prévisions financières sont un processus dynamique qui doit être revu au moins une fois par trimestre ou à chaque fois qu'un événement majeur a lieu. L'approche recommandée consiste à utiliser des ratios financiers clés, que les investisseurs et les prêteurs utilisent pour évaluer les états financiers. Deux de ces ratios sont les suivants.

- **Le ratio rapide**

Également connu sous le nom de ratio de test acide, le ratio rapide mesure la capacité d'une entreprise à utiliser ses actifs les plus liquides pour couvrir ses dettes courantes. Un ratio rapide faible est un signal d'alarme indiquant qu'un manque de liquidités pourrait être une pierre d'achoppement majeure pour une entreprise.

- **La marge bénéficiaire brute**

Ce ratio mesure l'efficacité d'une entreprise dans l'utilisation de ses matières premières, de sa main-d'œuvre et de ses actifs liés à la fabrication pour générer le résultat net. La marge bénéficiaire brute est un test utile pour le meilleur scénario. Une marge brute qui fait un saut spectaculaire du scénario normal au meilleur scénario pourrait être une indication que les estimations ne sont pas assez prudentes, les coûts peuvent être trop faibles.

Il existe plusieurs ratios financiers, mais il convient d'utiliser ceux qui ont le plus de sens pour l'opération et qui présentent le plus d'intérêt pour les investisseurs et les prêteurs. Ces ratios peuvent être utilisés pour évaluer les performances de l'entreprise sur une base continue. La probabilité de rentabilité pour l'industrie ou le produit peut être estimée à l'aide des calculs suivants :

ROI – RETOUR SUR INVESTISSEMENT

RONA – RENDEMENT DE L'ACTIF NET

ROS – RENDEMENT DES VENTES

ROCE – RENDEMENT DES CAPITAUX EMPLOYÉS

4.2.2.3. *Évaluation du marché*

L'évaluation du marché commencera par l'identification de la taille du marché et des domaines d'intérêt, et indiquera l'échelle et le calendrier nécessaires pour les investissements? Quelle est la taille du marché global? À quelle vitesse se développe-t-il? Et quels sont les segments qui présentent un intérêt? Le marché disponible est la part pour laquelle l'entreprise peut réellement être compétitive. Cela dépend de nombreux facteurs, dont la géographie, les ressources, les contraintes de capacité, mais une fois que cela a été décidé, il faut alors collecter des données. Les sources comprennent des études de marché, des revues et des rapports gouvernementaux. Puis il convient de quantifier et de segmenter le marché.

Étape 1 : créer des feuilles de calcul pour chaque segment de marché, puis dresser la liste des variables telles que le nombre d'expéditions, les prix, les recettes nettes et les investissements. L'étape suivante consiste à utiliser les variables collectées pour estimer le marché disponible.

Étape 2 : identification et ciblage des clients. L'objectif de cette étape est d'identifier et de classer par ordre de priorité les clients qui accéléreront les efforts de commercialisation. Certains clients sont plus enclins à acheter que d'autres et le moment où ils adoptent de nouveaux produits peut être très différent. Les données démographiques révéleront la segmentation du marché à laquelle on fait appel : innovateurs, adopteurs précoces, majorité précoce, majorité tardive ou retardataires. En outre, la volonté de certains leaders du marché d'acheter le produit peut lui donner un coup de pouce sur le marché plus large. Il peut y avoir des clients « indirects » qui ont une influence sur l'adoption du produit, tels que les organismes de normalisation ainsi que les entreprises qui offrent des biens ou des services compatibles.

Ensuite, nommez les clients potentiels et classez-les. L'objectif est d'identifier ceux qui correspondent le mieux à la proposition de valeur et qui peuvent le mieux influencer l'adoption plus large du produit. Si la valeur principale du produit est son utilité et son coût, par exemple, alors il faut identifier les clients cibles qui donnent

la priorité à ces valeurs. Il faut également déterminer les tendances, la probabilité qu'ils adoptent de nouvelles technologies et leur influence sur le marché. Enfin, identifier les décideurs au sein du segment de clientèle prioritaire. Utilisez des sites Web, des contacts personnels et d'autres outils pour découvrir qui ils sont et les cibler pour des entretiens.

Étape 3 : évaluation de la concurrence. Il est essentiel de savoir qui sera en concurrence pour les clients afin d'évaluer les possibilités et les chances de succès. En comprenant les propositions de valeur des concurrents, il est possible d'évaluer les principales menaces concurrentielles et de déterminer la disponibilité du marché, ou la prochaine action à entreprendre.

Commencez par dresser un large inventaire du paysage concurrentiel, déterminez qui sont les principaux concurrents et identifiez leurs clients. Ensuite, développez des objectifs de marketing stratégique qui sont basés sur le positionnement commercial et les objectifs de croissance de l'entreprise et qui renforceront l'image souhaitée. Pour être en mesure ensuite de cartographier leurs propositions de valeur selon les trois dimensions clés : coût, service et technologie. Cela permettra d'obtenir des informations utiles.

Une fois la recherche interne terminée, pour aider à se concentrer sur les décisions liées au marché, il existe plusieurs outils stratégiques pour orienter davantage les décisions. Parmi les exemples, on peut citer le modèle des cinq forces de Michael Porter et l'analyse PESTEL, qui aident à déterminer les menaces et les opportunités provenant de forces extérieures, telles que les changements politiques ou économiques. Le modèle des cinq forces de Michael Porter est présenté de façon explicite ci-dessous, à la figure 3.



Figure 3 - Modèle des cinq forces de Michael Porter
 Source : www.business-to-you.com/top-5-business-frameworks/

L'analyse PESTEL ci-dessous, à la figure 4, Analyse PESTEL, aide l'entrepreneur ou la direction à examiner l'environnement externe pour reconnaître les facteurs favorables à l'entreprise et à l'industrie, et d'autres qui sont bloquants et doivent être résolus où trouver des solutions de rechange. Certains facteurs externes que les entreprises peuvent vouloir prendre en compte sont énumérés ci-dessous au tableau 3, PESTEL Analyse de l'environnement. Il existe probablement beaucoup plus de facteurs qui pourraient influencer une certaine entreprise. Les facteurs varieront d'un secteur à l'autre et d'un pays à l'autre.

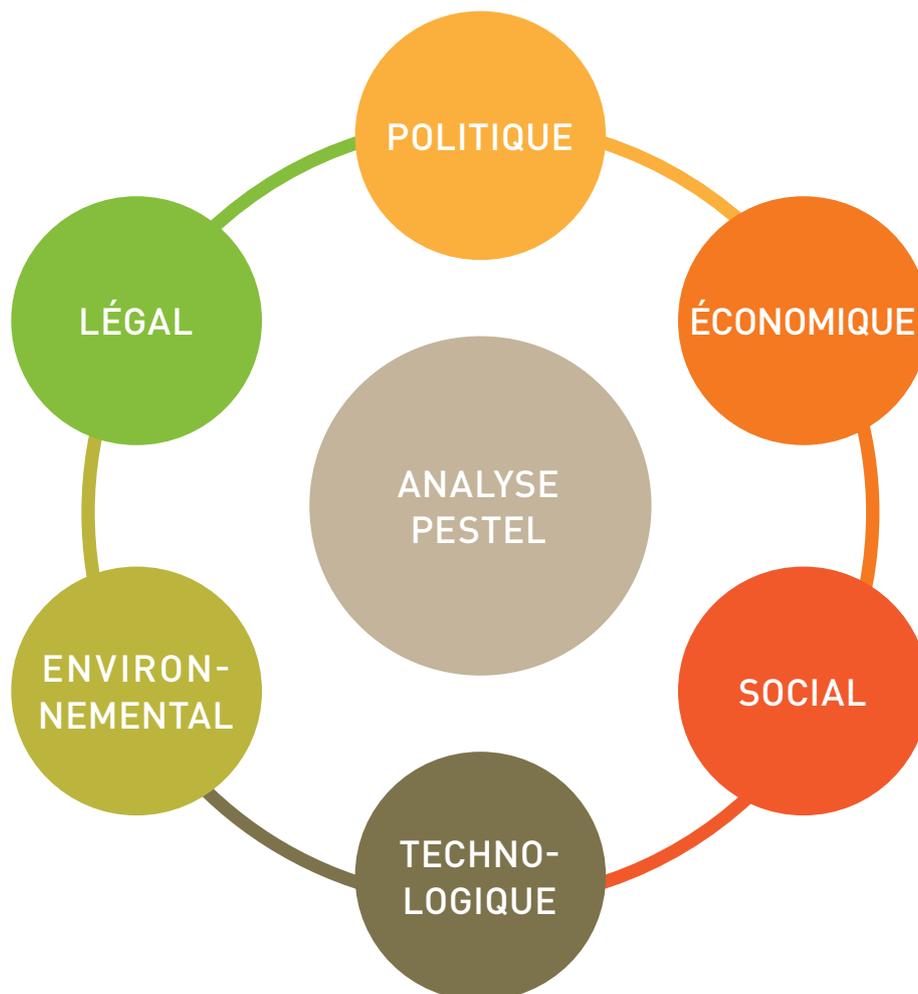


Figure 4 - Analyse PESTEL

Tableau 3 - L'analyse PESTEL au service de l'environnement

P	POLITIQUE GOUVERNEMENTALE / STABILITÉ POLITIQUE / CORRUPTION / POLITIQUE DU COMMERCE EXTÉRIEUR / POLITIQUE FISCALE / DROIT DU TRAVAIL / RESTRICTIONS COMMERCIALES
E	CROISSANCE ÉCONOMIQUE / TAUX DE CHANGE / TAUX D'INTÉRÊT / TAUX D'INFLATION / REVENU DISPONIBLE / TAUX DE CHÔMAGE
S	TAUX DE CROISSANCE DE LA POPULATION / RÉPARTITION PAR ÂGE / ATTITUDES PROFESSIONNELLES / ACCENT SUR LA SÉCURITÉ / PRÉOCCUPATION SANITAIRE / ATTITUDES À L'ÉGARD DU MODE DE VIE / BARRIÈRES CULTURELLES
T	INCITATIONS TECHNOLOGIQUES / NIVEAU D'INNOVATION / AUTOMATISATION / ACTIVITÉ DE R&D / ÉVOLUTION TECHNOLOGIQUE / SENSIBILISATION À LA TECHNOLOGIE
E	MÉTÉO / CLIMAT / POLITIQUES ENVIRONNEMENTALES / CHANGEMENTS CLIMATIQUES / PRESSIONS DES ONG
L	LOIS SUR LA DISCRIMINATION / LOIS ANTITRUST / DROIT DU TRAVAIL / LOIS SUR LA PROTECTION DES CONSOMMATEURS / DROIT D'AUTEUR ET DES BREVETS / SANTÉ ET SÉCURITÉ

Source : www.business-to-you.com/scanning-the-environment-pestel-analysis/

Pour les PME et les start-up en particulier, la disponibilité du crédit peut être un sujet de préoccupation économique. Les habitudes d'achat et les attitudes à l'égard du service à la clientèle constituent un facteur social. Les préoccupations d'ordre technologique pourraient être la disponibilité d'une infrastructure Internet robuste et de l'infrastructure de communication. La recherche en interne fournira les outils nécessaires pour mener des entretiens efficaces afin de valider la proposition de valeur, en préparant en fin de compte pour le premier client.



Chapitre 5 :

Évaluation

5.1. Définitions	140
5.2. Méthodes d'évaluation	143
5.3. CMPC	149
5.4. Autres méthodes d'évaluation	159

QU'EST-CE QUE L'ÉVALUATION D'ENTREPRISE ?



L'évaluation d'entreprise est le processus par lequel la valeur économique d'une entreprise est déterminée. Il existe différentes approches, mais chaque méthode implique une évaluation complète et objective de l'entreprise. L'évaluation d'entreprise évalue les actifs que possède la société et la structure de gestion, les bénéfices prévus, le prix des actions et les revenus sont des facteurs.

UNE ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE EST NÉCESSAIRE DANS LES CAS SUIVANTS

- La vente d'une entreprise,
- La volonté de fusionner ou d'acquérir une autre entreprise,
- La recherche de financements ou d'investisseurs pour les entreprises,
- Établir les pourcentages de participation des partenaires,
- L'ajout d'actionnaires,
- Dans les procédures de divorce,
- À certaines fins fiscales

5.1. DÉFINITIONS

5.1.1. Valeur des capitaux propres

La valeur des capitaux propres (VCP) est obtenue en multipliant les actions en circulation de l'entreprise après dilution par le cours actuel de l'action. Entièrement dilué signifie qu'il comprend les garanties, les titres convertibles et les intérêts minoritaires, en plus des seules actions de base en circulation. Nous ajoutons cet intérêt minoritaire au calcul de la VCP parce que la société mère a des états financiers consolidés avec cet intérêt minoritaire ; ce qui signifie que la société mère inclut dans ses chiffres 100 % des recettes, des dépenses et des flux de trésorerie même si elle ne possède pas 100 % de l'entreprise. En incluant la participation minoritaire, la valeur totale de la filiale est reflétée dans la VCP.

5.1.2. Valeur d'entreprise

La valeur d'entreprise est une méthode d'évaluation alternative qui inclut les liquidités et toute dette à long et court terme avec la capitalisation boursière de l'entreprise. Cette évaluation est considérée comme une évaluation plus complète d'une société et est préférée lors de l'examen d'une société qui est une perspective de rachat. La valeur de la dette d'une entreprise, par exemple, devrait être remboursée par l'acheteur lors de la reprise d'une société.

$$\begin{aligned} & \text{VALEUR DE L'ENTREPRISE =} \\ & (\text{VALEUR DES CAPITAUX PROPRES + VALEUR DE LA DETTE} \\ & \quad + \text{INTÉRÊTS MINORITAIRES + ACTIONS PRIVILÉGIÉES}) \\ & \quad - (\text{TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE}) \end{aligned}$$

Exemple 1

Le 28 janvier 2017, Macy's a enregistré ce qui suit

LES DONNÉES DE MACY'S TIRÉES DE LA DÉCLARATION 10K DE 2017			
1	Nombre d'actions en circulation	308,5 millions	
2	Cours de l'action au 11/17/17	20,22 \$	
3	Capitalisation boursière	6,238 milliards \$	Élément 1 x 2
4	Dettes à court terme	309 millions \$	
5	Dettes à long terme	6,56 milliards \$	
6	Total Dettes	6,87 milliards	Élément 4+5
7	Trésorerie et les équivalents de trésorerie	1,3 milliard	
	Valeur de l'entreprise	11,808 milliards	Élément 3 + 6 - 7

Il fournit un exemple de calcul de la valeur d'entreprise de Macy's (M) pour l'exercice fiscal se terminant le 28 janvier 2017.

Source : www.investopedia.com/

Nous pouvons calculer la valeur des capitaux propres de Macy's à partir des informations ci-dessus, qui s'élèvent à 6,238 milliards de dollars (308,5 millions x 20,22 \$).



Macy's a une dette à court terme de 309 millions de dollars et une dette à long terme de 6,56 milliards de dollars pour une dette totale de 6,87 milliards de dollars. Macy's dispose de 1,3 milliard de dollars en trésorerie et équivalents de trésorerie.

**LA VALEUR DE L'ENTREPRISE DE MACY'S EST CALCULÉE COMME SUIT :
6,238 MILLIARDS DE DOLLARS**

(valeur des fonds propres ou capitalisation boursière)
+ 6,87 milliards de dollars (dette) - 1,3 milliard de dollars (liquidités).

VE de Macy = 11,808 milliards de dollars

Si une société devait acheter les actions en circulation de Macy pour 6,24 milliards de dollars, elle devrait également régler les dettes en cours de Macy. Au total, la société acquérante dépensera 13,11 milliards de dollars pour acheter Macy's. Cependant, comme Macy's dispose de 1,3 milliard de dollars en espèces, cette somme peut être ajoutée pour rembourser la dette.

5.2. MÉTHODES D'ÉVALUATION

Il existe différentes approches de l'évaluation des entreprises qui peuvent être classées en différentes catégories :

1. les méthodes intrinsèques dérivées de la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs ou des avantages, sur la base de projections et d'hypothèses ;
2. la méthode comparative qui consiste à utiliser l'analyse d'entreprises comparables (ou « comps » en abrégé), soit le recours aux valeurs et ratios d'entreprises similaires pour calculer la valeur d'une autre entreprise ; la méthode « comps » est une forme d'évaluation relative ;
3. l'approche par les coûts qui est basée sur la valeur comptable ou la valeur de remplacement.

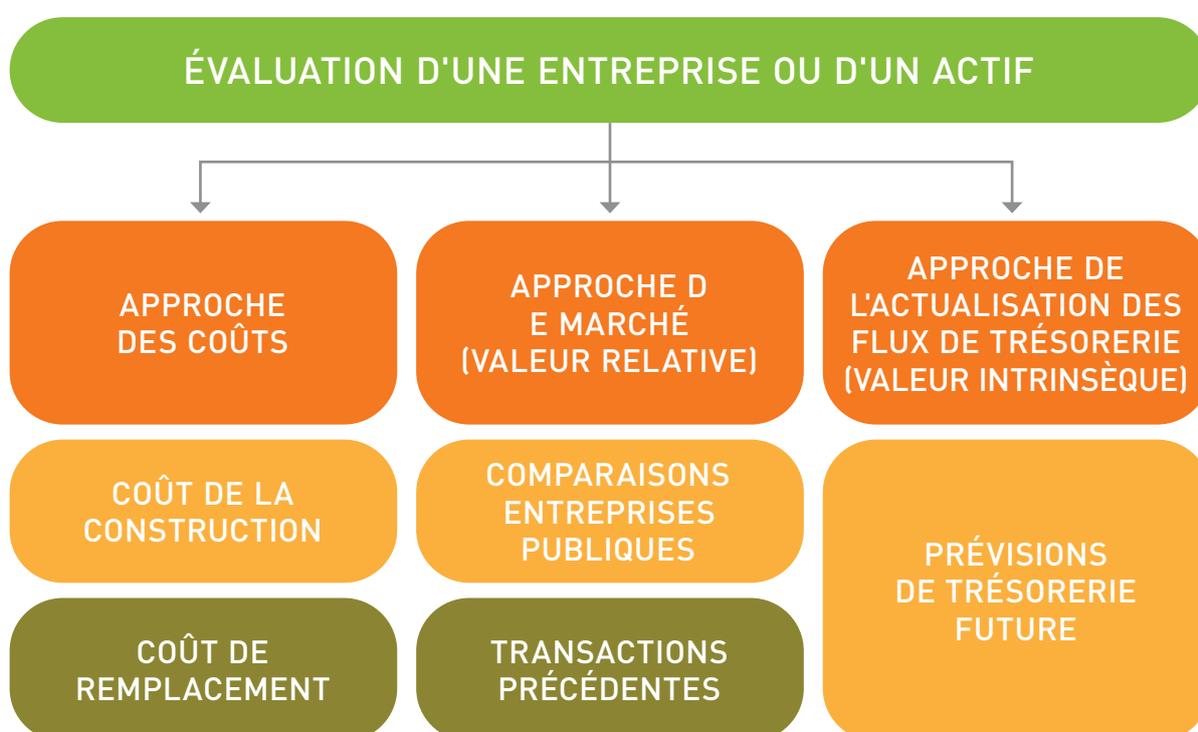


Figure 1 - Méthodes d'évaluation des entreprises

Source : corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/valuation/

5.2.1. Méthodes intrinsèques

5.2.1.1. Méthode d'évaluation basée sur les actifs

Une méthode d'évaluation des entreprises fondée sur l'actif utilise le bilan pour déterminer la valeur de l'entreprise, sur la base de la valeur totale de l'actif net de l'entreprise, moins la valeur de son passif total. L'évaluation des entreprises sur la base des actifs :

- **Continuité d'exploitation** : cette formule tient compte du total des fonds propres actuels de l'entreprise.
- **Basé sur la valeur de liquidation** : évaluation basée sur la trésorerie nette qui existerait si l'entreprise cessait ses activités et si les actifs étaient vendus.

5.2.1.2. Méthode d'évaluation basée sur le retour sur investissement

Une méthode d'évaluation d'entreprise basée sur le retour sur investissement (ROI) évalue la valeur de votre entreprise sur la base du bénéfice de l'entreprise et du retour sur investissement (ROI) qu'un investisseur pourrait éventuellement recevoir pour l'achat de l'entreprise.

5.2.1.3. Actualisation des flux de trésorerie (AFT)

La méthode d'évaluation des flux de trésorerie actualisés, également connue sous le nom d'approche par le revenu, par exemple, évalue une entreprise sur la base de ses flux de trésorerie projetés, ajustés (ou actualisés) à la valeur actuelle. La méthode AFT peut être particulièrement utile si vos bénéfices sont amenés à fluctuer. Les projections peuvent inclure des scénarios alternatifs pour déterminer les futurs flux de trésorerie sur la base des **ventes réelles** plus tout nouveau produit prévu, la composition idéale des ventes, et toute nouvelle entreprise à la rentabilité escomptée.

L'analyse de l'actualisation des flux de trésorerie (AFT) est une approche de la valeur intrinsèque dans laquelle un analyste prévoit le flux de trésorerie disponible sans endettement de l'entreprise dans le futur et l'actualise au coût moyen pondéré du capital (CMPC) de l'entreprise. L'analyse AFT est réalisée en construisant un modèle financier dans Excel, qui est la plus détaillée des trois approches d'évaluation. Elle nécessite plusieurs hypothèses, aboutit souvent à la valeur la plus élevée et fournit l'évaluation la plus précise. Un modèle AFT, comme indiqué au tableau 1, permet à l'analyste de prévoir la valeur en fonction de différents scénarios. Une analyse de sensibilité peut être effectuée pour établir l'impact sur la valeur actuelle nette des variations du taux d'actualisation ou de l'une des principales hypothèses. Pour les grandes entreprises, la valeur du modèle AFT est généralement une analyse de la somme des parties, dans laquelle les différentes unités commerciales sont modélisées individuellement et additionnées.

Tableau 1 – La méthode AFT

© Corporate Finance Institute. Tous droits réservés. MODÈLE DE SOCIÉTÉ EN LIGNE		RÉSULTATS HISTORIQUES				PÉRIODE DE PRÉVISION				
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Modèle AFT										
Hypothèses										
Taux d'imposition		25 %								
Taux de réduction		12 %								
Taux de croissance perpétuelle		4 %								
Multiple VE/EBITDA		8,0x								
Prix actuel		11,75 \$								
Actions en circulation		50000								
Actualisation des flux de trésorerie										
	Entrée	2019	2020	2021	2022	2023	Sortie		Valeur terminale	
Date	9/30/17	12/31/19	12/31/20	12/31/21	12/31/22	12/31/23	12/31/23		VE/EBITDA	579263
Proportion annuelle		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00			
EBIT		48970	53062	56958	60478	65983				
Moins d'impôts en espèces		12243	13265	14240	15120	16496				
RNF		36728	39796	42719	45359	49487				
Plus: D&A		9003	10203	11162	11930	12544				
EBITDA		57974	63264	68121	72408	78526				
Moins: Capex		15000	15000	15000	15000	15000				
Moins: Changements dans le FRN		4003	4749	2564	2706	2128				
Flux de trésorerie sans effet de levier		26728	30250	36317	39583	44902	579263			
VALEUR AFT		VALEUR MARCHANDE				TAUX DE RENDEMENT				
Valeur de l'entreprise	418525	Capitalisation boursière		587500		TRR		10%		
Plus: Liquidités	139550	Plus: Dette		30000						
Moins: Dette	30000	Moins: Liquidités		153654						
Valeur des fonds propres	528075	Valeur de l'entreprise		463846						
Valeur des capitaux propres/action	10,56	Valeur des capitaux propres/action		11,75						

Source de l'image : CFI

5.2.2. Méthodes comparatives

5.2.2.1. Valeur comptable

La méthode de la valeur comptable calcule la valeur de l'entreprise à un moment donné en examinant le bilan. Cette approche peut être particulièrement utile si l'entreprise a de faibles bénéfices, mais des actifs précieux.

5.2.2.2. Entreprises comparables

L'analyse d'entreprises comparables (également appelée « multiples de valorisation », « analyse de groupe de pairs », « comparaison de capitaux propres » ou « multiples de marché public ») est une méthode d'évaluation relative dans laquelle la valeur actuelle d'une entreprise est comparée à celle d'autres entreprises similaires en examinant des multiples de valorisation tels que le ratio cours/bénéfices (C/B), le ratio cours/valeur comptable (C/VC), le ratio valeur d'entreprise/bénéfices avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement (VE/EBITDA) ou d'autres ratios. Les multiples de l'EBITDA sont la méthode d'évaluation la plus courante.

La méthode d'évaluation « comps » fournit une valeur observable pour l'entreprise, sur la base de ce que les entreprises valent actuellement. La méthode « comps » est l'approche la plus utilisée, car elle est facile à calculer et toujours à jour. La logique veut que, si l'entreprise X se négocie à un ratio C/B de 10 fois et que l'entreprise Y a un bénéfice de 2,50 \$ par action, les actions de l'entreprise Y doivent valoir 25,00 \$ par action (en supposant qu'elles soient parfaitement comparables).

Exemple 2 – EBITDA

L'entreprise XYZ comptabilise ses frais d'amortissement de 20 \$ dans ses frais d'exploitation. Calculez leurs bénéfices avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement :

Compte de résultat de la société XYZ

Recettes	100 \$
Coût des marchandises vendues	20 \$
Bénéfice brut	80 \$
Frais de fonctionnement	25 \$
Bénéfice d'exploitation	55 \$
Frais d'intérêt	10 \$
Bénéfice avant impôts	45 \$
Charges fiscales	20 \$
Revenu net	25 \$

$$\begin{aligned}
 \text{EBITDA} &= \\
 &\text{REVENU NET} + \text{CHARGES FISCALES} + \text{FRAIS D'INTÉRÊT} \\
 &\quad + \text{FRAIS D'AMORTISSEMENT ET DE DÉPRÉCIATION} \\
 &= 25 \$ + 20 \$ + 10 \$ + 20 \$ \\
 &= 75 \$
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{EBITDA} &= \\
 &\text{RECETTES} - \text{COÛT DES MARCHANDISES VENDUES} \\
 &- \text{DÉPENSES D'EXPLOITATION} + \text{AMORTISSEMENT ET DÉPRÉCIATION} \\
 &= 100 \$ - 20 \$ - 25 \$ + 20 \$ \\
 &= 75 \$
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{EBITDA MULTIPLE} &= \\
 &\text{VALEUR DE L'ENTREPRISE} / \text{EBITDA} \\
 &\text{Déterminez la valeur de l'entreprise et l'EBITDA :} \\
 &\text{VALEUR DE L'ENTREPRISE} = \\
 &(\text{CAPITALISATION BOURSIÈRE} + \text{VALEUR DE LA DETTE} \\
 &+ \text{INTÉRÊTS MINORITAIRES} + \text{ACTIONS PRIVILÉGIÉES}) \\
 &- (\text{TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE})
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{EBITDA} &= \\
 &\text{BÉNÉFICE AVANT IMPÔT} + \text{INTÉRÊTS} \\
 &+ \text{AMORTISSEMENTS} + \text{DÉPRÉCIATION}
 \end{aligned}$$

Exemple 3 – Calcul VE/EBITDA

i

La société ABC a une valeur des capitaux propres (« capitalisation boursière ») de 69,3 milliards de dollars au 1^{er} mars 2018, un solde de trésorerie de 0,3 milliard de dollars et une dette de 1,4 milliard de dollars au 31 décembre 2017. Pour l'année complète 2017, son EBITDA a été rapporté à 5,04 milliards de dollars et l'estimation actuelle du consensus des analystes pour l'EBITDA 2018 est de 5,5 milliards de dollars. Quels sont les multiples historiques et prospectifs qui en résultent ?

VOICI LES ÉTAPES POUR RÉPONDRE À LA QUESTION

Calculer la valeur de l'entreprise
 (capitalisation boursière plus dette moins liquidités)
 $= 69,3 \$ + 1,4 \$ - 0,3 \$ = 70,4$ milliards de dollars
 Diviser la VE par 2017A EBITDA $= 70,4 \$ / 5,04 \$ = 14,0x$
 Diviser la VE par 2018A EBITDA $= 70,4 \$ / 5,50 \$ = 12,8x$

Source : corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/valuation/ebitda-multiple/

5.2.2.3. Transactions antérieures (méthode comparative)

L'analyse des transactions antérieures est une autre forme d'évaluation relative qui consiste à comparer l'entreprise en question à d'autres entreprises récemment vendues ou acquises dans le même secteur. Ces valeurs de transaction comprennent la prime de rachat incluse dans le prix d'acquisition. Ces valeurs représentent la valeur en bloc d'une entreprise. Elles sont utiles pour les opérations de fusions-acquisitions, mais peuvent facilement devenir obsolètes et ne plus refléter le marché actuel au fil du temps. Elles sont moins utilisées que les « comps » ou les multiples de valorisation sur le marché.

Tableau 2 – Transactions antérieures

DATE	TRANSACTION		ACHETEURS	VE/ VENTES	ÉVALUATION	
	Objectifs	Valeur de la transaction (en millions de dollars)			VE/ EBITDA	VE/EBIT
01/24/2017	Current Ltd	2 350	Moyenne Limitée	1,9x	9,4x	11,2x
04/19/2016	Recent Inc	6 500	Bohemeth Industires	1,4x	8,0x	12,6x
04/19/2014	Past Co	2 150	Autre groupe	1,3x	8,7x	12,1x
11/07/2014	Historical LLP	450	Junior Enterprises	2,3x	11,1x	13,6x
11/01/2012	Ancien groupe	325	Minature Company	5,1x	18,8x	21,5x
10/07/2011	Dated Enterprises	150	Micro Partners	2,1x	9,3x	13,2x
Moyenne				2,3x	10,9x	14,0x
Médiane				2,0x	9,4x	12,9x

5.3. CMPC

Les investisseurs utilisent le CMPC comme un outil analytique pour décider d'investir ou non. Les analystes en valeurs mobilières utilisent le CMPC pour déterminer le taux d'actualisation à utiliser dans l'analyse des flux de trésorerie actualisés lors de l'évaluation et de la sélection des investissements. Le taux choisi est appliqué aux flux de trésorerie futurs pour obtenir la valeur actuelle nette (VAN) d'une entreprise. La VAN est une mesure d'investissement que les investisseurs utilisent pour déterminer si un investissement permettra d'atteindre un rendement cible qui justifie la réalisation de l'investissement. Le CMPC peut être utilisé comme un taux de référence pour évaluer le retour sur investissement (ROI).

Une structure du capital saine qui reflète un faible niveau d'endettement et un montant élevé de capitaux propres sont un signe positif de la qualité des investissements. La structure du capital est un type de financement permanent qui soutient la croissance d'une entreprise et les actifs connexes. Exprimée comme une formule, la structure du capital est égale aux obligations de la dette plus le total des capitaux propres :

**STRUCTURE DU CAPITAL =
DETTE + CAPITAUX PROPRES**

Bien que le CMPC serve à vérifier la réalité pour les investisseurs, l'investisseur moyen n'est pas susceptible d'avoir les informations détaillées requises pour calculer le CMPC d'une entreprise. Cependant, les analystes en valeurs mobilières rendent l'information disponible et les étudiants doivent donc comprendre sa valeur et la façon dont le CMPC est calculé.

Dans l'ensemble, les gestionnaires financiers examinent et évaluent la structure du capital en cherchant à optimiser le coût moyen pondéré du capital (CMPC). Ce dernier est un calcul du pourcentage moyen de versement qu'une entreprise doit faire à ses investisseurs pour compenser tous les capitaux, dettes et capitaux propres fournis. Le CMPC d'une entreprise est fonction de la combinaison entre la dette et les capitaux propres, et du coût de cette dette et de ces capitaux.

Les actifs qui appartiennent à l'entreprise ont été obtenus en contractant des dettes ou ont été fournis par les propriétaires. Tout ce qu'une société possède doit être égal à tout ce qu'elle doit aux créanciers (prêteurs) et aux propriétaires. Les propriétaires sont soit des propriétaires uniques, soit des actionnaires de sociétés ou de corporations. Le capital social est constitué des actions ordinaires et privilégiées d'une société, plus les bénéfices non distribués. Il est considéré comme du capital investi et apparaît dans la section des capitaux propres du bilan.

5.3.1. Calcul du CMPC

Pour calculer le CMPC, les investisseurs doivent déterminer le coût des capitaux propres et le coût de la dette de l'entreprise qui, conjointement, forment les éléments nécessaires pour arriver au CMPC. Le taux de rendement que les investisseurs attendent des titres d'entreprises exige une prime de risque par rapport au taux de rendement sans risque attendu des investissements dans les titres d'État. Le taux de rendement des obligations du Trésor américain à 10 ans est souvent utilisé comme approximation du taux sans risque en raison de l'absence de risque de défaillance. La prime de risque qui est ajoutée au taux sans risque est l'incitation à compenser les investisseurs pour la prise de risque supplémentaire inhérente aux actions et aux obligations de sociétés. La formule est la suivante :

$$\text{CMPC} = [(E \div V) \times Re] + [(D \div V) \times Rd] \times (1 - T)$$

où :

Re = coût des capitaux propres

(taux de rendement attendu des capitaux propres)

Rd = coût de la dette (taux de rendement attendu de la dette)

E = valeur marchande des capitaux propres de l'entreprise

D = valeur marchande de la dette de l'entreprise

V = capital total investi, qui est égal à **E + D**

E/V = pourcentage du financement qui est des capitaux propres

D/V = pourcentage du financement qui est une dette

T = taux de l'impôt sur les sociétés

Calcul du CMPC

En supposant que les calculs sont complets pour le coût du capital pour toutes les sources de dette et de capitaux propres et que l'on a recueilli les autres informations, on peut calculer le CMPC :

$$\text{CMPC} = [(E \div V) \times Re] + [(D \div V) \times Rd] \times (1 - T)$$

5.3.1.1. Coût de la dette

La composante dette de la structure du capital est reflétée comme dette à long terme dans le bilan. Toutefois, lorsqu'ils analysent le bilan d'une entreprise, les investisseurs prudents peuvent utiliser un chiffre global de la dette totale qui comprend les emprunts à court terme (effets à payer), la partie courante de la dette à long terme, la dette à long terme et les deux tiers (règle empirique) du montant principal de tous les contrats de location et des actions privilégiées rachetables, car il s'agit de prêts à l'entreprise. Comme les intérêts de la dette sont déductibles fiscalement, une entreprise doit multiplier le taux du coupon (le rendement payé par un titre à revenu fixe) des obligations de l'entreprise par $(1 - \text{taux d'imposition})$.

$$\begin{aligned} & \text{COÛT DU CAPITAL DE LA DETTE APRÈS IMPÔT} = \\ & \text{TAUX D'INTÉRÊT NOMINAL DES OBLIGATIONS} \times (1 - \text{TAUX D'IMPOSITION}) \\ & \text{OU} \\ & \text{COÛT DE LA DETTE APRÈS IMPÔT} = \\ & \text{COÛT DE LA DETTE AVANT IMPÔT} \times (1 - \text{TAUX D'IMPOSITION}) \end{aligned}$$

Par exemple, une entreprise ayant un taux d'imposition combiné de 40 % au niveau fédéral et au niveau de l'État emprunte 50 000 \$ à un taux d'intérêt de 5 %. Le coût du capital de la dette après impôt est de 3 % (coût du capital de la dette = $0,05 \times (1 - 0,40) = 0,03$ ou 3 %). Les 2 500 \$ d'intérêts versés au prêteur réduisent le revenu imposable de la société, ce qui se traduit par un coût net du capital moins élevé pour l'entreprise. Le coût de 50 000 \$ de capital d'emprunt pour la société est de 1 500 \$ par an ($50\,000 \$ \times 3\% = 1\,500 \$$).

Si une entreprise est perçue comme ayant une plus grande chance de ne pas honorer sa dette, le prêteur appliquera un taux d'intérêt plus élevé au prêt, et le coût total de la dette sera donc plus élevé.

Exemple 4 - Calcul du CMPC

Votre entreprise a une structure de capital de 7,1 millions de dollars, dont 5,6 millions de dollars de capitaux propres et 1,5 million de dollars de dettes.

- $E = 5\,600\,000 \$$
- $D = 1\,500\,000 \$$
- Taux d'imposition (T) = 21 %



CALCULER LE COÛT DES ACTIONS ORDINAIRES (RE)

$Re = \text{coût des actions ordinaires} =$
 taux sans risque + [Bêta x (rendement attendu du marché - taux sans risque)]

Le taux sans risque est d'environ 3% et le taux de rendement attendu du marché est d'environ 8%.

Si votre entreprise est considérée comme plus risquée que le marché avec un bêta de 1,2, vous pouvez calculer le rendement approximatif de vos actions ordinaires comme suit :

$$Re = 3\% + [1,2(8\% - 3\%)] = 9\%$$

CALCULER LE COÛT DE LA DETTE

Le coût de la dette est le coût de l'endettement à long terme de l'entreprise. Pour les besoins de cet exemple, disons que l'entreprise a une hypothèque sur l'immeuble dans lequel elle est située d'un montant de 150 000 dollars à un taux d'intérêt de 6%. Le coût de la dette avant impôt est de 6%.

CALCULER LE CMPC

$$\begin{aligned}
 \text{CMPC} &= ((5\,600\,000 \$ / 7\,100\,000 \$) \times 0,09 \\
 &+ ((1\,500\,000 \$ / 7\,100\,000 \$) \times 0,06 \times (1-0,21)) \\
 &= 0,79 \times 0,09 + 0,21 \times 0,06 \times 0,79 \\
 &= 7 + 0,99 \\
 &= 7,99\%
 \end{aligned}$$

Pris isolément, le résultat signifie que cette entreprise commerciale a un CMPC de 7,99 %.

En moyenne, elle paie 7,99 % pour obtenir le financement de ses opérations.

Cela signifie que l'objectif de rendement des actifs de l'entreprise doit être d'au moins 7,99 %. Le CMPC est également le taux d'actualisation à utiliser dans les calculs de la valeur actuelle nette pour évaluer les projets de budget d'investissement.

Source : www.thebalancesmb.com/calculate-weighted-average-cost-of-capital-393130#citation-5

Pour une société cotée en Bourse, le coût de la dette après impôt, R_d = rendement à l'échéance de la dette en cours en pourcentage * (1 - tranche d'imposition), sont des variables qui apparaissent généralement dans le bilan, le compte de résultat ou les rapports financiers annuels. De même, pour le coût des capitaux propres, R_e = (dividendes de l'année prochaine par action/valeur marchande actuelle de l'action) + taux de croissance des dividendes. Cette équation ne tient pas compte des actions privilégiées. Si les dividendes de l'année suivante ne sont pas fournis, les dividendes actuels peuvent être utilisés. La valeur marchande actuelle des actions sera incluse dans les rapports financiers d'une société.

5.3.1.2. Coût des capitaux propres

Pour arriver au coût du capital, même si l'entreprise ne doit pas payer de prix concret, cela ne signifie pas qu'il n'y a pas de coût du capital. Les actionnaires d'actions ordinaires attendent un certain rendement de leur investissement dans une entreprise. Le taux de rendement requis est généralement considéré comme une approximation du coût des capitaux propres car, si la société ne produit pas le rendement escompté, les actionnaires vendront leurs actions. La prime de risque du marché des actions (PRMA) pour un investissement en bourse est la différence entre le taux sans risque et le taux du marché - ($R_m - R_f$)-prime de risque du marché des actions. Le rendement que les actionnaires devraient attendre de leur investissement. Il s'agit d'un coût d'opportunité, car les actionnaires sacrifient une opportunité d'investir cet argent pour un rendement ailleurs et permettent à l'entreprise de se constituer un capital.

Méthode 1 : Pour le coût des capitaux propres : méthode du modèle d'évaluation des actifs financiers (MEAF)

Ce modèle financier requiert trois informations pour déterminer le taux de rendement requis d'une action, ou le montant qu'une action devrait gagner pour justifier son risque. La formule nécessite les éléments suivants.

Le taux sans risque : actuellement, dans l'économie, c'est le retour sur investissement que l'on peut attendre d'un investissement sans risque. Vous pouvez utiliser le taux sur un bon du Trésor américain à 3 mois.

Le taux de rendement du marché : c'est ce que vous attendez du marché. Pour déterminer ce rendement, utilisez le rendement d'un indice de marché tel que le Standard and Poor's 500.

Le bêta du stock : cette mesure représente le risque d'une action, 1,0 représentant le bêta du marché. Une action de 10% plus risquée que le marché aurait un bêta de 1,1, par exemple. Les stocks plus sûrs auront des bêtas inférieurs à 1,0. De nombreux sites d'investissement tels que Bloomberg calculent et fournissent des bêtas pour les actions cotées en bourse.

Utilisez la formule pour le taux de rendement requis :

$$\text{TAUX DE RENDEMENT REQUIS} = \text{TAUX SANS RISQUE} + \text{BÊTA} \times (\text{TAUX DE RENDEMENT DU MARCHÉ} - \text{TAUX SANS RISQUE})$$

Par exemple, si vous avez un taux sans risque de 2%, un bêta de 1,5 et un taux de rendement attendu sur le marché de 8%, votre formule serait la suivante :

$$\text{TAUX DE RENDEMENT REQUIS} = 0,02 + 1,5 \times (0,08 - 0,02) = 0,11, \text{ soit } 11 \text{ pour cent}$$

Le coût des bénéfices non distribués est de 11%.



Méthode 2 : Pour le coût des capitaux propres : méthode du rendement obligataire plus prime de risque

Cette méthode simple de calcul du coût peut fournir une estimation « rapide et grossière ». Prenez le taux d'intérêt des obligations de l'entreprise et ajoutez une prime de risque. La prime de risque varie généralement entre 3 et 5 %, en fonction du degré de risque de l'entreprise.

Par exemple, si le taux d'intérêt de l'obligation est de 6 % et que vous attribuez une prime de risque de 4 %, additionnez-les pour obtenir une estimation de 10 %.

5.3.1.3. Bêta de l'effet de levier ou des actions

Le β -Bêta mesure la réaction du cours de l'action d'une entreprise par rapport à la volatilité générale du marché. Le bêta de l'effet de levier, également appelé bêta des actions, est la volatilité des rendements d'une action, qui tient compte de l'impact de l'effet de levier de l'entreprise sur la structure de son capital. Il compare la volatilité (le risque) d'une entreprise à effet de levier au risque du marché. Il s'agit de l'effet combiné du risque commercial et du risque lié à l'endettement. Il concerne la volatilité d'une action, basée sur sa structure de capital communément appelée « bêta des actions ».

Le bêta des actions permet aux investisseurs d'évaluer la sensibilité d'un titre aux risques macro-économiques du marché. Par exemple, une entreprise dont le β est égal à 1,5 indique des rendements qui sont 150 % plus volatils que le marché dont elle fait partie. Plus la dette ou l'endettement d'une entreprise est élevé, plus les revenus de l'entreprise doivent être affectés au service de la dette. Plus une entreprise s'endette, plus l'incertitude quant à ses bénéfices futurs augmente. Il augmente le risque associé aux actions de l'entreprise, mais il ne résulte pas du risque du marché ou de l'industrie.

Le coefficient bêta peut être interprété comme suit : $\beta = 1$ exactement aussi volatil que le marché :

- $\beta > 1$ plus volatil que le marché
- $\beta < 1 > 0$ moins volatil que le marché
- $\beta = 0$ sans rapport avec le marché
- $\beta < 0$ corrélé négativement au marché

De nombreuses personnes sont habituées à obtenir des informations en ligne sur les entreprises publiques auprès des organismes de recherche. Lorsque vous consultez la version bêta d'une entreprise sur Bloomberg, le numéro par défaut que vous voyez est utilisé comme levier. Cela signifie que le niveau d'endettement de chaque entreprise a déjà été intégré dans le calcul du bêta. Plus la dette ou l'endettement d'une entreprise est élevé, plus les revenus de l'entreprise doivent être engagés pour assurer le service de cette dette. Plus une entreprise s'endette, plus l'incertitude quant à ses bénéfices futurs augmente. Ce risque accru est associé aux actions de l'entreprise, mais il ne résulte pas du risque du marché ou de l'industrie. Par conséquent, en supprimant l'effet de levier financier (impact de la dette), le bêta sans effet de levier peut capter le risque des seuls actifs de l'entreprise.

- Le niveau d'endettement de chaque entreprise est unique, ce qui aurait un impact sur le résultat. Pour une meilleure comparabilité, les analystes veulent comparer le degré de «risque» des actifs d'une entreprise, quel que soit le niveau de financement par emprunt de la structure du capital. Pour ce faire, on supprime le levier financier ou l'effet bêta (c'est-à-dire l'impact de la dette). Le bêta sans effet de levier capture le risque des seuls actifs de l'entreprise, c'est-à-dire le bêta des actifs ou le bêta sans effet de levier.
- β actif ou β sans effet de levier = β de l'effet de levier / $(1 + [(1 - \text{Taux d'imposition}) * (\text{Dette totale} / \text{Fonds propres})])$
- La formule pour le rééquilibrage du bêta est la suivante :
- β capitaux propres ou β de l'effet de levier = β sans effet de levier * $(1 + [(1 - \text{taux d'imposition}) * (\text{Total des dettes/capitaux propres})])$
- Le résultat est ensuite la base de calcul du bêta unique à effet de levier en utilisant l'équation suivante basée sur la structure du capital de la société évaluée.
- Une société peut parfois avoir un bêta négatif (par exemple, une société d'extraction d'or), ce qui signifie que le prix de l'action évolue dans le sens contraire du marché.

Exemple 5 - Bêta sans effet de levier

Supposons que le stock 1 ait un bêta de 1,21, un taux d'imposition de 35% et un ratio d'endettement net de 21%. De plus, la dette nette est de 524 millions de dollars et les capitaux propres de 2,542 millions de dollars. À l'aide de la formule, calculez le bêta de l'actif et commentez votre résultat.



CALCUL

$$\begin{aligned} & \text{Bêta de l'actif ou Bêta sans effet de levier} = \\ & \text{Bêta de l'effet de levier} / (1 + [(1 - \text{taux d'imposition}) * (\text{Dette} / \text{Fonds propres})]) \\ & = 1,21 / (1 + [(1 - 0,35) * (0,21)]) = 1,21 / (1 + [0,065 * 0,21]) \\ & = 1,21 / 1,1365 \end{aligned}$$

$$\text{Bêta de l'actif} = 1,065$$

Commentaire : Après le désendettement du titre, le bêta tombe à 1,21.

Cela est dû à la suppression de la dette, qui rend désormais l'action moins risquée pour les actionnaires.

La dette avait ajouté un effet de levier à l'action.

Une fois le coût des capitaux propres calculé, l'investisseur ou l'analyste peut procéder à des ajustements en fonction de facteurs de risque spécifiques à l'entreprise, ce qui peut augmenter ou diminuer son profil de risque en fonction de questions telles que la taille de l'entreprise, les poursuites judiciaires en cours, la concentration de la clientèle et la dépendance à l'égard d'employés clés. Les ajustements relèvent entièrement du jugement de l'investisseur et varient d'une entreprise à l'autre. Il est rare que deux personnes obtiennent le même CMPC. Même si deux personnes atteignent le même CMPC, tous les autres jugements et méthodes d'évaluation appliqués feront probablement en sorte que chacun ait une opinion différente sur les éléments qui composent la valeur de l'entreprise.

5.4. AUTRES MÉTHODES D'ÉVALUATION

5.4.1. Modèle de rachat par effet de levier⁷

Lorsqu'une entreprise est achetée avec des montants importants d'argent emprunté, le fait de garder ses actifs en garantie et d'utiliser ses flux de trésorerie peut être un moyen d'honorer la dette. Dans ce cas, la dette de l'entreprise agit comme un levier pour améliorer le retour sur investissement.

Par rapport aux capitaux propres, la dette a un coût du capital moins élevé, ce qui contribue à améliorer le retour sur investissement. Les acheteurs financiers acquièrent une entreprise, la réparent, puis la vendent. Ainsi, un rachat par endettement est une forme acceptée de croissance des entreprises. En effectuant une analyse, les acheteurs peuvent déterminer le prix d'achat maximum à payer en fonction des différents niveaux d'endettement et des rendements associés.

L'analyse comprend les étapes suivantes :

- Les sources et les utilisations des fonds pour l'achat de l'entreprise sont identifiées en termes de capitaux propres et de dettes ;
- Le bilan existant de l'entreprise est modifié (bilan pro forma) pour refléter la transaction et la nouvelle structure du capital
- Un modèle intégré de flux de trésorerie est créé pour projeter les revenus et le flux de trésorerie de l'entreprise sur une période donnée.

Les entreprises très stables et qui ont des flux de trésorerie récurrents peuvent sans risque avoir un volume d'endettement élevé, jusqu'à 90% ou plus du prix d'achat. Toutefois, la fourchette normale serait de 40 à 50% du prix d'achat. Lorsque les entreprises ne génèrent pas suffisamment de flux de trésorerie pour assurer le service de leurs dettes (rachat par endettement excessif), un ratio dettes/fonds propres élevé peut conduire à l'insolvabilité ou nécessiter des échanges de dettes contre des fonds propres, ce qui reviendrait à renoncer au contrôle. C'est pourquoi un flux de trésorerie régulier (pour soutenir les frais d'intérêt relativement élevés dans un rachat à fort effet de levier) est un facteur important.

5.4.2. Étude de rupture ou évaluation de la somme des parties

Une société peut avoir des activités trop variées pour que l'application d'une méthode ou d'un ratio d'évaluation unique à toutes ses activités soit utile. Cela signifie, par exemple, que l'application de la formule VE/EBITDA au total de l'EBITDA ou l'utilisation du MEAF avec un seul bêta n'est peut-être pas la bonne approche. La solution consiste à évaluer séparément les différentes parties de l'entreprise et à additionner les valeurs des différentes parties de l'entreprise. Il s'agit d'une évaluation de la somme des parties. Une entreprise peut avoir une activité de croissance qui mérite un ratio CB élevé et une activité mature qui mérite un ratio CB faible. Une entreprise cyclique peut avoir besoin d'un taux d'escompte plus élevé lorsqu'elle effectue une AFT.

7

www.divestopedia.com/definition/4828/leveraged-buyout-valuation-method-lbo.

Exemple 6 - Approche de l'évaluation de la somme des parties

i

Prenons une entreprise qui a trois activités : une filiale dont elle détient 50% des parts et qui est cotée séparément, une nouvelle entreprise dans laquelle elle a beaucoup investi, mais qui ne devrait pas devenir rentable avant plusieurs années, une entreprise mature, stable et préventive qui produit des flux de trésorerie fiables.

APPROCHE

Il serait difficile d'appliquer un seul ratio CB ou VE/EBITDA à cette entreprise. Une approche possible utilisant l'approche de la somme des parties serait appropriée, comme ceci.

- Évaluer la filiale cotée séparément en utilisant la valeur de marché de ses actions, éventuellement avec une prime pour le fait qu'il s'agit d'une participation de contrôle.
- Utilisez un FTA pour la nouvelle start-up.
- Utiliser un VE/EBITDA pour l'entreprise stable
- En fonction de la manière dont cela est appliqué, vous obtiendrez trois chiffres qui peuvent être additionnés pour obtenir une VE pour l'ensemble de l'entreprise.
- Il peut être nécessaire d'ajuster le total (généralement en appliquant une légère réduction) pour tenir compte du fait que les entreprises sont en fait combinées.



Chapitre 6 :

Étude de cas

6.1. Description de l'entreprise	162
6.2. Situation actuelle	163
6.3. L'investissement de la Banque de développement	165
6.4. Analyse de la situation actuelle	166
6.5. Analyse financière	167

6.1. DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

6.1.1. Contexte général

1. L'Association des exportateurs de fruits, légumes et fleurs (FVFEA) fournit des services de commercialisation à ses propres membres en priorité, mais aussi à d'autres agriculteurs (environ 55), principalement dans les localités voisines. La FVFEA commercialise un large éventail de cultures, notamment des papayes, des légumes et des fleurs. Elle achète 70 % des cultures des agriculteurs participants.
2. La FVFEA travaille avec 10 serristes qui cultivent principalement des poivrons et qui emploient trois personnes par serre. L'association rapporte qu'il y a des problèmes de températures élevées dans les serres pendant les mois d'été. Les serristes récoltent l'eau des bâtiments, mais compte tenu des sécheresses, cela n'a pas été suffisant. En plus de récolter de l'eau, les serristes ont acheté et stocké de l'eau et ont eu une capacité de stockage de 3500 gallons, une quantité suffisante pour durer deux semaines.
3. Ils ont cultivé des poivrons pendant six ou sept mois et ont récolté entre douze et quatorze livres de poivrons par plante. La FVFEA joue un rôle important de coordination, non seulement pour la vente de la récolte de poivrons, mais aussi pour la production afin de prévenir toute interruption du cycle de production en serre de poivrons afin de répondre à la demande et à l'engagement sur leurs marchés.
4. L'impact de la sécheresse sur la disponibilité des cultures sur le marché a été démontré de façon très claire dans la situation des plantains. Outre une réduction significative de la taille des fruits et une réduction générale des quantités disponibles, sur 20 agriculteurs plantains, cinq fermes ont été complètement brûlées à cause des incendies dus aux conditions de sécheresse extrême.
5. La FVFEA a conclu des contrats avec les agriculteurs (la taille moyenne des exploitations est de trois acres) pour fournir des produits d'une quantité et d'une qualité convenues. Les agriculteurs livrent les produits à l'installation où ils sont pesés, et où ils reçoivent des reçus en échange. Les produits sont lavés, séchés, calibrés et emballés en fonction des exigences spécifiques de chaque marché. Après avoir été emballées, les marchandises sont ensuite munies d'un code à barres. En général, ce processus a lieu le mercredi et les produits sont livrés aux principaux acheteurs le jeudi.
6. La FVFEA fonctionnait sur la base d'un crédit de cinq jours après la livraison par les agriculteurs. Les paiements étaient effectués aux agriculteurs par chèque le vendredi, de sorte que, dans les faits, les agriculteurs qui livrent leurs produits le mercredi sont payés dans les trois jours.
7. La FVFEA ne s'est pas contentée de conclure des contrats et d'attendre la livraison des produits. La vendeuse principale a adopté une position proactive pour surveiller les fournisseurs. Elle a visité les champs et fait des évaluations sur place, de sorte qu'elle avait une grande confiance dans la capacité de fournir lorsqu'elle s'engageait.

8. La FVFEA a indiqué que l'une de ses forces est son engagement à honorer ses marchés. Elle a largement décrit ce sens de l'honneur comme étant un concept clé pour un marketing réussi et mettre en œuvre les bonnes relations dont dépend la collaboration. L'association a insisté sur la nécessité d'avoir une vision partagée avec les agriculteurs, de veiller à instaurer un climat de confiance entre les agriculteurs et la FVFEA afin que les agriculteurs se sentent à l'aise et que leurs intérêts soient protégés et, surtout, qu'il y ait une communication forte et continue à tout moment.
9. La FVFEA a apporté une valeur ajoutée supplémentaire à ses fournisseurs en mettant en place un programme d'achat commun grâce auquel les agriculteurs ont pu acheter certains engrais et autres intrants en bénéficiant d'une tarification de gros.
10. L'association se voyait en mesure de se diversifier dans une certaine quantité de transformation au cours des trois à cinq prochaines années et était convaincue que si les agriculteurs étaient capables d'améliorer leur situation hydrique pour les rendre moins vulnérables aux sécheresses, ils prévoyaient d'augmenter les ventes, la production et l'emploi de 15 à 20 %.
11. Elle a indiqué qu'avant les sécheresses, elle était en mesure de faire face à toutes ses dépenses, de payer les agriculteurs de manière fiable et conformément à ses contrats et de dégager un excédent de 150 000 \$.

6.2. SITUATION ACTUELLE

1. La FVFEA continue à commercialiser les cultures de ses membres de manière préférentielle, mais pour répondre aux demandes de son marché, elle est plus ouverte au commerce des produits des non-membres dans la région et aux alentours.
 La FVFEA ne commercialise plus une gamme aussi large de produits, mais met plutôt l'accent sur trois cultures : plantains, patates douces et poivrons. L'association est également active dans le commerce de quantités relativement faibles de pommes de terre irlandaises, mais ne se considère pas capable de concurrencer les producteurs de pommes de terre irlandais qui cultivent dans des zones plus élevées.
2. La SMMC continue de commercialiser les cultures de quatorze serristes, principalement des poivrons. La demande de poivrons a continué à être particulièrement forte et les prix à la hauteur de cette demande (jusqu'à 400 dollars par 0,45 kilo). Ce prix s'est avéré être une tentation plus forte que celle à laquelle les fournisseurs de la FVFEA ont pu résister, de sorte qu'ils n'ont pas fourni les volumes que les clients de la FVFEA peuvent traiter et que la responsable commerciale de l'association a dû travailler particulièrement dur pour persuader les agriculteurs de maintenir un approvisionnement raisonnable.

3. La FVFEA continue de jouer un rôle important de coordination dans la production et la vente de poivrons, comme le montre le point 2 ci-dessus. Elle fournit en moyenne 140 kilos de poivrons par semaine à BestProduce Limited. L'association maintien des niveaux de stocks très bas, en appliquant des procédures de gestion au moment adéquat.
4. Le régime des pluies au cours de l'année 2017 a été beaucoup plus favorable aux agriculteurs, puisqu'il n'y a pas eu de période de sécheresse significative durant l'année. Cela a permis à la FVFEA de fournir en moyenne 900 kilos de plantains par semaine à BestProduce. Elle a également pu fournir une moyenne de 300 kilos de patates douces par semaine.
5. La procédure de réception, de transformation et de conditionnement des produits destinés au marché se poursuit selon les mêmes modalités que celles de la période précédente.
6. Les conditions de paiement entre la FVFEA et les agriculteurs fournisseurs restent les mêmes.
7. La responsable commerciale de la SMMC continue à rendre visite aux agriculteurs fournisseurs et à les surveiller. Elle continue à faire preuve d'une connaissance approfondie des activités du domaine des agriculteurs.
8. La FVFEA poursuit son implication dans la vision de l'engagement et de la collaboration des membres et peut citer des cas où, même avec les prix plus élevés des poivrons, des membres engagés ont continué à honorer leurs engagements de vendre leurs poivrons à la coopérative.
9. L'association ne dispose plus de la trésorerie disponible pour accorder une grande attention aux possibilités d'achat en commun.
10. Il est peu probable que les espoirs de la coopérative de se diversifier dans la transformation partielle des produits se réalisent de sitôt. Il n'y a tout simplement pas assez de produits, d'opportunités ou de fonds pour le permettre. En conséquence, les augmentations de revenus et d'emplois prévues n'ont pu être réalisées.

Il convient toutefois de noter que la FVFEA a été proactive en essayant de découvrir et de développer d'autres sources de revenus.

Étant donné que le débit réel de l'installation est largement inférieur à l'utilisation optimale, la FVFEA teste actuellement la location de l'installation à l'usage des exportateurs qui peuvent bénéficier de l'accès à cette installation. Jusqu'à présent, elle a accueilli un exportateur de papayes qui a loué l'installation pour une journée.

6.3. L'INVESTISSEMENT DE LA BANQUE DE DÉVELOPPEMENT

1. La Banque de développement a investi 20 751 500 \$ dans le fonctionnement de la FVFEA, tandis que la coopérative a contribué à hauteur de 4 080 000 \$ en espèces. L'investissement consistait en ce qui suit.
2. Installation et modernisation de deux conteneurs de 40 pieds pour une capacité de stockage de froid de 141,5 mètres cubes. L'un de ces conteneurs est destiné à recevoir les cultures productrices d'éthylène et les autres cultures non productrices d'éthylène.
3. L'installation et la modernisation d'un conteneur de 40 pieds pour fournir une capacité de stockage à sec de 70,7 mètres cubes.
4. L'installation d'une surface couverte de 148,6 mètres carrés pour la transformation.
5. Deux éviers en acier inoxydable avec trois compartiments pour le lavage des produits, ainsi qu'un réservoir en plastique de 1 000 gallons équipé une pompe pour le stockage de l'eau.
6. Fourniture de matériel de bureau comprenant un ordinateur de bureau et une machine à imprimer/scanner/faxer/copier polyvalente.
7. Des interventions de renforcement des capacités pour couvrir le renforcement organisationnel, la gestion des entreprises et les bonnes pratiques agricoles.
8. Pour des raisons de sécurité, une clôture à mailles de chaîne devait être érigée autour du périmètre de l'installation.
9. Il convient de noter qu'au moment des entretiens, l'entrepôt frigorifique n'avait pas encore été mis en service.
10. Notons aussi qu'il n'est pas du tout évident que le renforcement des capacités requis pour assurer la préparation de la certification HACCP ait été réalisé.

6.4. ANALYSE DE LA SITUATION ACTUELLE

1. Investissement réalisé.
2. Installation et mise à niveau effectuées.
3. Mise en place d'une zone de traitement.
4. Installé et opérationnel.
5. Équipement en place et opérationnel.
6. Des interventions de renforcement des capacités ont eu lieu.
7. Clôture en mailles de chaîne installée.
8. L'entrepôt frigorifique a été mis en service, mais il est rarement utilisé, car, à l'exception des poivrons, les cultures traitées par la FVFEA ne nécessitent pas de refroidissement important. Même dans le cas des poivrons, les volumes et les fréquences sont insuffisants pour justifier la mise sous tension des installations de refroidissement. Cela est d'autant plus vrai que les produits sont stockés quelques heures, après quoi ils sont déplacés directement dans un camion frigorifique.
9. La situation de l'usine de transformation qui n'est pas prête pour la certification HACCP évolue. Les membres de l'équipe de la FVFEA ont reçu une formation, mais la certification de l'installation elle-même n'a pas eu lieu. Si l'installation était certifiée HACCP, son attrait pour les exportateurs augmenterait considérablement, tout comme les possibilités de tarification de l'utilisation de l'installation qui pourraient être raisonnablement facturées. L'installation pourrait alors être commercialisée en tant que ressource certifiée pour les producteurs régionaux.

6.5. ANALYSE FINANCIÈRE

6.5.1. Hypothèses

6.5.1.1. Hypothèses de production

Le niveau de résultat atteint par la FVFEA est le point de départ prévu pour deux années supplémentaires. Les données utilisées dans le scénario de base qui ont été fournies par les bénéficiaires augmentent après la troisième année, tant pour les recettes que pour les prix des intrants. En effet, la principale cause du faible niveau des ventes est la sécheresse des deux dernières années dont sont tirées les données les plus récentes. Les plantations ont repris et le temps se normalise. On suppose qu'après la troisième année, les agriculteurs qui fournissent la FVFEA obtiendraient de meilleurs rendements, car la sécheresse serait terminée. Après la troisième année dans le scénario de base, les recettes sont augmentées de 10 %, ce qui reflète le taux d'inflation moyen basé sur le taux d'inflation moyen des cinq années précédentes, qui était en moyenne de 10,3 %. Le coût des intrants a augmenté de 7 %, ce qui correspond aux coûts des intrants du secteur agricole dans un passé récent.

L'impact des changements présumés de l'activité d'achat est inclus dans l'analyse de sensibilité à la production en hausse de 15 %, 20 % et 30 % ; à la production en baisse de 10 % ; en maintenant la production tout en augmentant séparément les dépenses liées aux employés de 20 %, puis les coûts de location de 10 % et ensuite de 15 %, et en supposant également que les 300 000 ivres de manioc ont trouvé un marché et ont été vendues ; en augmentant les revenus et les dépenses de 20 % ; et en maintenant l'activité d'achat actuelle au même niveau pendant les cinq années afin de déterminer l'impact sur les bénéfices et la durabilité de l'entreprise (voir le résumé de l'analyse de sensibilité fourni ci-dessous).

6.5.1.2. Hypothèses de prix de vente

Les prix obtenus pour les produits vendus sur le marché sont utilisés pour calculer les gains réels et estimés. Ces prix sont majorés du taux d'inflation moyen de 10 % au cours de la quatrième année. Des hypothèses sont émises quant aux volumes de produits et aux prix auxquels ils sont vendus en gros sur le marché, comme le reflètent les analyses financières. La plupart des cultures sont estimées sur une base hebdomadaire, à l'exception de quelques cultures comme les carottes, dont les volumes sont basés sur un accord bimensuel moins fréquent entre la FVFEA et les agriculteurs. Ces dispositions reflètent également les contrats en vigueur pour la livraison des produits.

6.5.1.3. Hypothèses sur le prix des intrants

Le coût actuel des intrants est maintenu pendant les trois premières années du projet. Après la troisième année, le coût est augmenté par le taux d'inflation moyen de 7 %.

6.5.1.4. Hypothèse du taux d'actualisation

Le taux d'actualisation utilisé dans l'analyse financière est de 7%. Cela correspond à la situation dans laquelle les coûts des intrants pour le secteur agricole devraient se situer et reflète le milieu de la fourchette des projections d'inflation. Ce taux est également supposé pour les coûts des intrants du sous-projet. L'analyse financière suppose également qu'après la quatrième année, le sous-projet est en mesure d'augmenter les prix des produits vendus de 10%, ce qui correspond au taux d'inflation de la période de cinq ans précédente, qui était en moyenne de 10,3%.

Les dépenses et les recettes d'exploitation sont analysées sur des périodes de cinq ans, en même temps que les états des investissements en capital. De cette façon, on obtient une évaluation complète de l'investissement total réalisé par la Banque de développement dans les activités de la FVFEA.

6.5.2. Valeur actuelle nette

La valeur actuelle nette, ou VAN, est une méthode couramment utilisée pour évaluer les investissements. Elle fournit la valeur du flux de trésorerie total sur la durée de vie du projet si vous disposiez de cet argent aujourd'hui. Elle prend en considération l'investissement initial réalisé. Si la VAN dépasse l'investissement initial, le projet apportera une valeur ajoutée au groupe. La VAN de la FVFEA est négative de 3,4 millions de dollars jamaïcains. Toutefois, les circonstances atténuantes et l'impact économique global sur cette communauté agricole rurale montrent un énorme avantage à moyen terme, comme le démontre l'analyse des scénarios.

6.5.3. Taux de rendement interne

Le TRI, ou taux de rendement interne, peut être défini comme le taux de croissance qu'un projet est censé générer. Par conséquent, le TRI devrait être plus élevé que le coût des fonds. Bien que la coopérative n'ait pas emprunté d'argent pour achever la modernisation du dépôt d'achat, si elle devait emprunter de l'argent à la banque, elle paierait un taux d'intérêt de 12% ou plus. Les prêts agricoles sont disponibles à des taux plus bas, de l'ordre de 7 à 9%, mais la FVFEA ne pourrait pas envisager de facilités de crédit pour l'instant avec un TRI de 3,5%. Comme le montre l'analyse de sensibilité, cette opération est en mesure d'atteindre des niveaux de rendement nettement améliorés si le volume de produits traités et échangés augmente de 30% ou si l'ensemble de l'opération se développe de 20%.

6.5.4. Analyse de rentabilité

Le mécanisme d'achat de la FVFEA atteindra le seuil de rentabilité dans cinq ans, mais seulement avec une amélioration des performances comme prévu dans les années 4 et 5. Le maintien du niveau actuel se traduit par un flux de trésorerie négatif de 7,95 millions de dollars et un TRI négatif de 1,6%.

6.5.5. Analyse des flux de trésorerie

Dans chaque cas, comme le montrera l'analyse financière, ces sous-projets n'auraient pas été mis en place sans le soutien de la subvention de développement qui a contribué à 90 % du financement nécessaire à la création de l'unité de conditionnement. Avec un soutien approprié pour atteindre les normes d'une exploitation bien gérée, la vente de ces cultures pourrait être commercialement viable et fournir des flux de trésorerie cumulés actualisés en cinq ans, comme indiqué ci-dessous, tout en fournissant des emplois et en améliorant le niveau de vie de la communauté. L'entrée nette de liquidités est négative pour les deux premières années de fonctionnement, ce qui se traduit par un retour sur investissement négatif dans chaque scénario. La situation de base est présentée ci-dessous. Cela ne reflète pas l'énorme potentiel que ce projet représente pour la FVFEA et la communauté agricole rurale qu'il soutient.

Tableau 1 – Analyse du flux de trésorerie

Flux de trésorerie (\$) Investissement dans le développement	Contribution communautaire en espèces (\$)	ROI	Flux de trésorerie actualisé cumulé de la cinquième année (\$)
4 456 000	4,08M	-33,8 %	1 921 091

Si la FVFEA est capable de rebondir comme prévu en 2016 et d'atteindre les 30 % de croissance à partir de ce nouveau creux, l'opération accumulera des liquidités actualisées s'élevant à 12 773 652,57 \$ au cours de la cinquième année, comme le démontre l'analyse de sensibilité.

6.5.6. Analyse de sensibilité

Cette analyse montre la manière dont une modification des quantités de cultures vendues, des prix et des coûts de transformation affectera les revenus du projet et, par extension, les bénéficiaires. Si aucun ajustement n'est effectué pour augmenter la production actuelle, l'opération se traduit par une VAN négative de 3,4 millions de dollars et un TRI de 3,5 %, ce qui permet d'atteindre le seuil de rentabilité la cinquième année. L'exploitation devra enregistrer une augmentation de 30 % de la production pour qu'une VAN positive de 5,15 millions de dollars soit atteinte avec un TRI de 12,2 %. La vente de la totalité de la production de manioc permettrait également d'atténuer les pertes subies. Seules ces deux occasions pourraient permettre à la SMMC de recevoir des crédits, si cela s'avérait nécessaire. Une réduction de 10 % de la production se traduit par une VAN et un TRI négatifs. Il est important de noter qu'au moment de cette évaluation, le sous-projet commence tout juste à se remettre de sa pire période, lorsque les agriculteurs sont à leur plus bas niveau de production.

Il convient de noter qu'il n'y a qu'un seul cas où le rendement est suffisant pour maintenir le taux de prêt habituel aux agriculteurs de 7 %, à savoir le taux préférentiel mis à la disposition des agriculteurs par les banques coopératives populaires et les lignes spéciales de financement du développement. Cela signifie que l'installation devra revenir aux niveaux d'échange précédemment observés avant l'impact de la sécheresse pour rester viable et durable. L'augmentation du niveau opérationnel global de 20 % se traduit par un TRI de 22,4 % et une VAN de 16,5 millions de dollars.

Tableau 2 – Analyse de sensibilité

ASSOCIATION DES EXPORTATEURS DE FRUITS, LÉGUMES ET FLEURS (FVFEA)								
	Scénario de base	Scénario plat	Augmenter les dépenses de 20 %	Seule la production à augmenté de 15 %	Production en hausse de 20 %, frais et coûts de location en hausse de 20 %	300 000 livres de manioc vendues à 20 \$/livre la troisième année	Résultat scénario de base révisé	Résultat scénario plat révisé
Flux de trésorerie net hors investissement par subvention de développement	(12 470 396)	(12 470 396)	(14 914 385)	(12 492 858)	(11 760 896)	(12 470 396)	1 554 163	1 554 16
ROI	-33,8 %	-33,8 %	-43,8 %	-33,9 %	-30,9 %	-33,8 %	22,7 %	22,69 %
Flux de trésorerie cumulé	(12 470 396)	(12 470 396)	(14 914 385)	(12 492 858)	(11 760 896)	(12 470 396)	1 554 163	1 554 163
Flux de trésorerie, y compris les investissements par subvention de développement	(33 221 896)	(33 221 896)	(35 665 885)	(33 244 358)	(32 512 396)	(33 221 896)	(19 197 337)	(19 197 33)
VAN	3 438 168	(7 948 068)	(13 711 498)	(10 987 710)	16 519 650	168. 061 966	87 799 222	(54 186 22)
TRI	3,5 %	-1,6 %	-6,6 %	-5,0 %	22,4 %	101,2 %	3,5 %	3,5 %
Flux de trésorerie actualisé cumulé	(33 221 896)	(33 221 896)	(35 665 885)	(33 244 358)	(32 512 396)	(33 221 896)	(19 197 337)	(19 197 33)
Année d'équilibre (Investissement en valeur actualisée)	5,00	6,00	6,00	6,00	5,00	3,00	6,00	11,00

	Seule la production à augmenté de 20 %	Seule la production à augmenté de 30 %	Seule la production à baissé de 10 %	Seul le contrat de location à augmenté de 10 %	Seul le contrat de location à augmenté de 15 %	Les dépenses liées au personnel ont augmenté de 20 %
Flux de trésorerie net hors investissement par subvention de développement	(11 704 485)	(11 321 531)	(12 853 351)	(12 485 396)	(12 492 896)	(12 956 126)
ROI	-30,7 %	-29,2 %	-36,3 %	-33,8 %	-33,9 %	-35,7 %
Flux de trésorerie cumulé	(11 704 485)	(11 321 531)	(12 853 351)	(12 485 396)	(12 492 896)	(12 956 126)
Flux de trésorerie, y compris l'investissement matériel, par subvention au développement	(32 455 986)	(32 073 031)	(33 604 851)	(33 236 896)	(33 244 396)	(33 707 626)
VAN	(978 397 00)	5 154 542	(19 377 213)	(3 508 526)	(3 540 384)	(5 479 940)
TRI	6,0 %	12,2 %	-15,9 %	3,4 %	3,4 %	1,5 %
Flux de trésorerie actualisé cumulé	(32 455 986)	(32 073 031)	(33 604 851)	(33 236 896)	(33 244 396)	(33 707 626)
Année d'équilibre (Investissement en valeur actualisée)	5,00	5,00	6,00	5,00	5,00	6,00

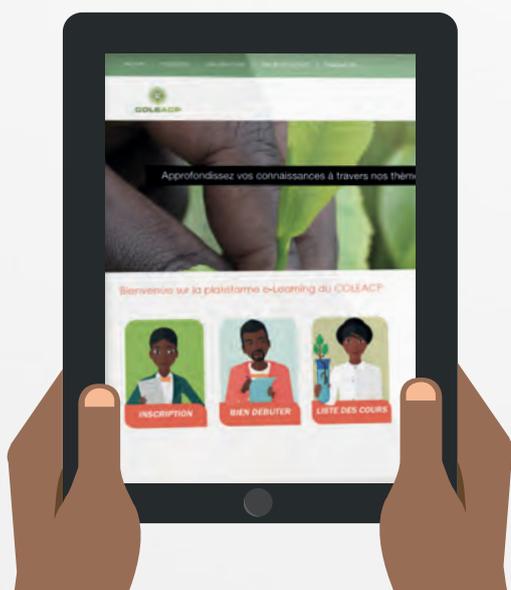
Carotte			140,63			240	159	50	50	268 322,04	144 000	144 000	158 400	158 400
Brocoli			72,70		0	37	0	0	0	32 278,80	0	0	-	-
Coco			100		0	8	0	0	0	9 600	0	0	-	-
Noix de coco/ sèche			80		0	12	0	0	0	11 520	0	0	-	-
Concombre			70		10	46	0	0	3 000	38 640	0	360 000	396 000	396 000
Taro			120		0	10	0	0	0	14 400	0	0	-	-
Cébette			200		0	29	0	0	0	69 600	0	0	-	-
Ail			187,50		0	8	0	0	0	18 000	0	0	-	-
Pomme de terre irlandaise			110		110	383	0	0	1 000	505 560	0	1 320 000	1 452 000	1 452 000
laitue			180		0	80	0	0	0	172 800	0	0	-	-
Melon			77,42		77,42	178	0	0	400	165 369,12	0	371 616	408 777,60	408 777,60
Oignon			103,02		0	86	0	0	0	106 316,64	0	0	-	-
Pak choï			70		70	30	0	0	200	25 200	0	168 000	184 800	184 800

Papaye			40		0	300		0	1 200	144 000	0	4 320 000	4 752 000	4 752 000
Poivron/Rouge		81,76		60	307		0	16 000		301 203,84	0	11 520 000	12 672 000	12 672 000
Poivron/bonnet écossais		135		150	403		140	140		652 8600	252 000	252 000	277 200	277 200
Plantain/ Vert		69,82		80	4 081,60		2 000	22 000		3 419 727,74	192 000	21 120 000	23 232 000	23 232 000
Citrouille		81,64		81,64	305		6 500	10 000		298 802,40	6 367 920	9 796 800	10 776 480	10 776 480
Oseille		127,27		0	529,76		0	0		809 070,66	0	0	-	-
Haricots verts		116,67		0	15		0	0		21 000,60	0	0	-	-
Patate douce		0		200	0		40	20		-	96 000	48 000	52 800	52 800
Patate douce		85		90	85		40	8 000		86 700	43 200	8 640 000	9 504 000	9 504 000
Thym		350		350	4		0	800		16 800	0	3 360 000	3 696 000	3 696 000
Tomates		60		0	58		0	0		41 760	0	0	-	0
Tomate/ Salade		99,87		0	79		0	0		94 676,76	0	0	-	0

PLATEFORME E-LEARNING DU COLEACP

RECEVEZ VOTRE ACCÈS À NOTRE PLATEFORME DE FORMATION À DISTANCE RÉSERVÉE AUX ACTEURS DU SECTEUR AGRICOLE DANS LES PAYS D'AFRIQUE, DES CARAÏBES ET DU PACIFIQUE.

TESTEZ ET AMÉLIOREZ VOS CONNAISSANCES À VOTRE RYTHME !



<https://training.coleacp.org>

PRODUCTION ET COMMERCE
DURABLES

SANTÉ DES PLANTES

SÉCURITÉ SANITAIRE
DES ALIMENTS

PRODUCTION AGRICOLE
ET TRANSFORMATION

RESPECT DE LA PERSONNE
ET DÉVELOPPEMENT
PROFESSIONNEL

GESTION DE
L'ENVIRONNEMENT

GESTION ET DÉVELOPPEMENT
DES ORGANISATIONS

MÉTHODOLOGIES
DE FORMATION



COLEACP