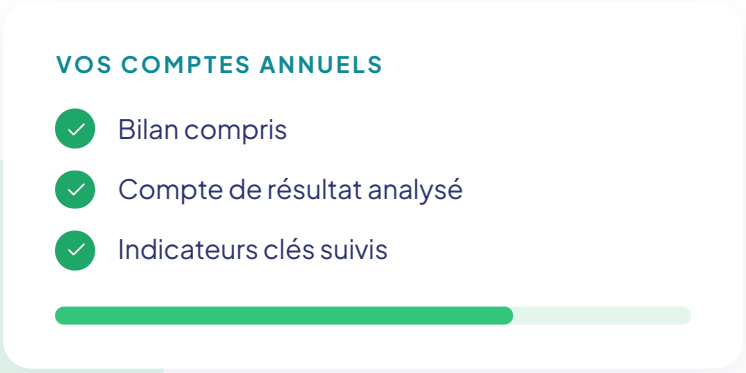
Lire son bilan et son compte de résultat, c'est plus simple que vous ne le pensez.

Les repères essentiels pour comprendre vos comptes annuels en 15 minutes et en tirer les bonnes décisions.





Comprendre la structure de vos comptes

Repérer les indicateurs qui comptent

Anticiper plutôt que subir

01 —

Vos comptes annuels : une photo et un film

Chaque année, à la clôture de l'exercice, votre expert-comptable établit vos comptes annuels. Deux documents concentrent l'essentiel de l'information : ils se lisent ensemble.

Le bilan, c'est la photo

Il montre ce que possède votre entreprise et comment elle l'a financé, **à une date précise** : le jour de la clôture.

Il répond à : « Mon entreprise est-elle solide ? »

Le compte de résultat, c'est le film

Il retrace tout ce que l'entreprise a gagné et dépensé **pendant l'exercice**, généralement sur douze mois.

Il répond à : « Mon activité est-elle rentable ? »

Les autres documents de votre liasse

- **L'annexe** : elle précise les méthodes comptables et détaille certains postes (engagements, amortissements…).
- **Les soldes intermédiaires de gestion** : ils décomposent le résultat en étapes pour comprendre d'où il vient.
- **La plaquette** : la présentation détaillée de vos comptes, avec la comparaison par rapport à l'exercice précédent.

Bon à savoir

Comparez toujours deux exercices. Un chiffre isolé dit peu de choses ; c'est son évolution d'une année sur l'autre qui révèle la tendance. Votre plaquette présente les deux colonnes côte à côte.

02 —

Le bilan : ce que vous possédez, ce que vous devez

Le bilan se lit en deux colonnes. À gauche, l'**actif** : les emplois, ce que l'entreprise possède. À droite, le **passif** : les ressources, la façon dont elle l'a financé.

Actif — ce que l'entreprise possède	Passif — comment elle l'a financé
Actif immobilisé Ce qui sert durablement à l'activité : matériel, véhicules, logiciels, fonds de commerce.	**Capitaux propres** Capital, réserves et résultat de l'exercice : ce qui appartient aux associés.
Stocks Marchandises, matières premières, produits finis ou en cours.	**Provisions** Risques et charges probables mais d'un montant incertain.
Créances Ce que l'on vous doit : clients, TVA à récupérer, autres créances.	**Dettes financières** Emprunts bancaires et comptes courants d'associés.
Trésorerie Disponibilités en banque et placements de court terme.	**Dettes d'exploitation** Fournisseurs, dettes fiscales et sociales, autres dettes.

La règle d'or

Le total de l'actif est toujours égal au total du passif. Tout ce que possède l'entreprise a été financé par quelqu'un : les associés ou des tiers.

Lecture de haut en bas

Les postes sont classés du plus durable au plus liquide. Le haut du bilan parle de structure, le bas parle de trésorerie au quotidien.

03

Trois équilibres pour juger la solidité

Au-delà des postes, le bilan se lit à travers trois grandeurs liées entre elles. Si vous ne deviez retenir qu'une page, ce serait celle-ci.

Le fonds de roulement

Les ressources durables (capitaux propres et emprunts) qui restent une fois vos investissements financés.

- **Positif** : vos investissements sont financés par des ressources stables, et il reste une marge pour l'exploitation.
- **Négatif** : vous financez du long terme avec du court terme, une situation fragile.

Le besoin en fonds de roulement (BFR)

L'argent immobilisé par le cycle d'exploitation : stocks et créances clients, diminués des dettes fournisseurs, fiscales et sociales.

- **Il augmente** quand vos clients paient plus tard, quand vos stocks gonflent ou quand vous payez vos fournisseurs plus vite.
- **Il grossit souvent avec la croissance** : plus de chiffre d'affaires, c'est aussi plus de créances à financer.

L'ÉQUATION À RETENIR

Trésorerie = Fonds de roulement – BFR

Une trésorerie tendue vient soit d'un fonds de roulement trop faible, soit d'un BFR trop lourd. Le remède n'est pas le même : renforcer les ressources stables dans le premier cas, raccourcir les délais d'encaissement dans le second.

04 —

Le compte de résultat : d'où vient votre bénéfice

Son principe est simple : les **produits** (ce que l'entreprise a gagné) moins les **charges** (ce qu'elle a consommé) donnent le **résultat**. Il se décompose en trois niveaux qu'il faut distinguer.

Exploitation

Votre cœur de métier : ventes, achats, charges externes, salaires, impôts et taxes, amortissements.

Le niveau le plus important.

Financier

Le coût de vos financements (intérêts d'emprunt, agios) et les revenus de vos placements.

Reflète vos choix de financement.

Exceptionnel

Les opérations inhabituelles : cession d'un véhicule, pénalités, régularisations.

Ne se reproduit pas forcément.

Les bons réflexes de lecture

- **Commencez par le chiffre d'affaires** et son évolution : c'est le point de départ de toute l'analyse.
- **Regardez le poids de chaque grande charge** rapporté au chiffre d'affaires, et comparez-le à l'exercice précédent.
- **Isolez l'exceptionnel** : un bon résultat porté par la vente d'un actif ne dit rien de la rentabilité de votre activité.
- **Ne confondez pas résultat et rémunération** : selon votre statut, votre rémunération est déjà déduite des charges, ou elle se prélève sur le résultat.

Bon à savoir

Un résultat positif ne signifie pas qu'il y a de l'argent sur le compte. Résultat et trésorerie sont deux notions différentes : nous y revenons en page 8.

05

Les soldes intermédiaires de gestion : le résultat en étapes

Les SIG découpent le compte de résultat en paliers successifs. Chaque palier répond à une question précise. Exemple d'une TPE de services :

Chiffre d'affaires		**300 000 €**
– Achats et charges externes		-90 000 €
Valeur ajoutée		**210 000 €**
– Impôts taxes et charges de personnel		-155 000 €
Excédent brut d'exploitation (EBE)		**55 000 €**
– Dotations aux amortissements		-12 000 €
Résultat d'exploitation		**43 000 €**
± Résultat financier et exceptionnel		-3 000 €
– Impôt sur les bénéfices		-6 000 €
Résultat net		**34 000 €**

Chiffres fictifs, à titre d'illustration.

Ce que chaque palier vous dit

- **Valeur ajoutée** : la richesse que votre entreprise crée réellement, une fois payé ce qu'elle achète à l'extérieur.
- **EBE** : la rentabilité de votre activité avant les choix de financement, d'investissement et de fiscalité. C'est l'indicateur préféré des banquiers.
- **Résultat d'exploitation** : l'EBE une fois l'usure de vos investissements prise en compte.
- **Résultat net** : ce qui reste pour les associés, à distribuer ou à conserver en réserves.

06 —

Les 6 indicateurs à suivre chaque année

Inutile de calculer cinquante ratios. Ces six indicateurs, comparés d'un exercice à l'autre, donnent une vision fiable de la santé de votre entreprise.

Évolution du chiffre d'affaires

(CA N – CA N-1) / CA N-1

Votre dynamique commerciale. À lire avec la marge : croître sans marger n'enrichit pas l'entreprise.

Taux de marge

Marge / chiffre d'affaires

Ce qu'il reste de chaque euro vendu après les achats. Une baisse signale des prix sous pression ou des coûts mal répercutés.

Taux d'EBE

EBE / chiffre d'affaires

La rentabilité de votre exploitation. Comparez-la d'une année sur l'autre et aux entreprises de votre secteur.

Délai de paiement clients

Créances clients TTC / CA TTC × 365

Le nombre de jours moyen pour être payé. Chaque jour gagné libère de la trésorerie.

Capacité de remboursement

Dettes financières / capacité d'autofinancement

Le nombre d'années nécessaires pour rembourser vos emprunts. Les banquiers regardent ce ratio de près.

Autonomie financière

Capitaux propres / total du bilan

La part de l'entreprise financée par ses associés. Plus elle est élevée, plus vous êtes indépendant des prêteurs.

Le conseil Ezzy

Un ratio n'a de sens que comparé : à vous-même l'année précédente, à votre prévisionnel ou à votre secteur. Suivez ces indicateurs en cours d'année, pas seulement à la clôture.

07 —

Bénéficiaire mais sans trésorerie : pourquoi ?

C'est la question que nous entendons le plus souvent. Le résultat mesure une richesse créée ; la trésorerie mesure l'argent réellement disponible. Plusieurs flux les séparent.

Résultat net de l'exercice	+40 000 €
+ Amortissements (charge sans sortie d'argent)	+10 000 €
Capacité d'autofinancement	**+50 000 €**
– Remboursement du capital des emprunts	–20 000 €
– Achat d'un véhicule	–25 000 €
– Hausse des créances clients	–15 000 €
– Rémunération des associés prélevée sur le résultat	–10 000 €
Variation de trésorerie	**–20 000 €**

Chiffres fictifs, à titre d'illustration : une entreprise bénéficiaire dont la trésorerie baisse.

Ce qui consomme la trésorerie sans toucher au résultat

- Le capital des emprunts remboursé
- Les investissements (amortis sur plusieurs années)
- La hausse des stocks et des créances clients
- Les dividendes et prélèvements

Les leviers pour la préserver

- Raccourcir les délais d'encaissement
- Ajuster les stocks au juste nécessaire
- Financer les investissements par emprunt
- Anticiper l'impôt et les cotisations

08 —

Les signaux qui doivent vous alerter

Certains chiffres méritent une discussion rapide avec votre expert-comptable, avant qu'ils ne deviennent un problème.

- **Un EBE négatif ou en forte baisse** : votre activité ne couvre plus ses charges courantes.
- **Un BFR qui croît plus vite que le chiffre d'affaires** : la croissance consomme votre trésorerie.
- **Des délais de paiement clients qui s'allongent** d'un exercice à l'autre.
- **Un découvert bancaire devenu permanent**, qui finance en réalité votre exploitation.
- **Des capitaux propres inférieurs à la moitié du capital social** : en société, cette situation déclenche des obligations légales à respecter dans des délais précis.
- **Un client qui pèse une part trop importante** de votre chiffre d'affaires.

Mini-glossaire

Amortissement : Constatation de l'usure d'un bien sur sa durée d'utilisation.

Capacité d'autofinancement : Les ressources dégagées par l'activité pour investir, rembourser ou distribuer.

Capitaux propres : Les ressources apportées ou laissées par les associés dans l'entreprise.

Charges constatées d'avance : Dépenses payées sur l'exercice mais qui concernent le suivant.

Compte courant d'associé : Somme qu'un associé prête à sa société.

Provision : Charge probable dont le montant ou la date restent incertains.

Report à nouveau : Résultats passés ni distribués ni mis en réserves.

Réserves : Bénéfices conservés dans l'entreprise au fil des exercices.

Vos 15 minutes de lecture, question par question

Plaquette en main, répondez à ces dix questions en comparant les deux derniers exercices.

- [ ] 01 **Mon chiffre d'affaires progresse-t-il ?**
  et ma marge suit-elle ?
- [ ] 02 **Mon EBE est-il positif et stable ?**
  rapporté au chiffre d'affaires
- [ ] 03 **Mon résultat dépend-il d'éléments exceptionnels ?**
  à isoler pour juger l'activité
- [ ] 04 **Mes capitaux propres sont-ils positifs ?**
  et supérieurs à la moitié du capital
- [ ] 05 **Mon fonds de roulement est-il positif ?**
  investissements financés durablement
- [ ] 06 **Mon BFR est-il maîtrisé ?**
  stocks, créances, dettes fournisseurs
- [ ] 07 **Mes clients me paient-ils plus vite ou plus lentement ?**
  délai moyen en jours
- [ ] 08 **Puis-je rembourser mes emprunts sereinement ?**
  dettes financières / CAF
- [ ] 09 **Ma trésorerie couvre-t-elle mes prochaines échéances ?**
  impôts, cotisations, emprunts
- [ ] 10 **Quelles décisions vais-je prendre ?**
  prix, coûts, rémunération, investissements

Le conseil Ezzy

Une réponse vous inquiète ou vous ne la trouvez pas dans vos comptes ? C'est exactement le sujet d'un échange avec votre expert-comptable.

Ezzy

Vos comptes méritent mieux qu'un coup d'œil par an.

Un cabinet d'expertise comptable en ligne, avec un vrai accompagnement humain, pour comprendre vos chiffres et décider sereinement.

Une équipe à votre écoute

Des chiffres expliqués simplement

Des conseils adaptés à vos enjeux

Échanger avec notre équipe →

www.ezzy.fr

Plus qu'un cabinet comptable, un partenaire pour vos ambitions !