

GESTION DE L'APPROVISIONNEMENT

Les sorties du stock sont valorisées en utilisant plusieurs méthodes d'évaluation. Parmi ces méthodes on distingue :
Le coût moyen unitaire pondéré

- fin de la période (CUMP)

$$\text{Avec } CUMP = \frac{\text{stock initial en valeur} + \text{entrées en valeur}}{\text{stock initial en quantité} + \text{entrées en quantité}}$$

- Après chaque entrée

L'épuisement des stocks :

- Dernier entrée premier sortie (DEPS)
- Premier entrée premier sortie (PEPS)

Le choix d'une méthode d'évaluation dépend en grande partie de la nature et des caractéristiques des articles stockés A la fin de la période, et quelque soit la méthode de valorisation, le stock final peut être calculé de la manière suivante :

$$SF(Q) = SI \text{ en quantité} + \text{total des entrées en quantité} - \text{total des sorties en quantité}$$

$$SF(V) = SI \text{ en valeur} + \text{total des entrées en valeur} - \text{total des sorties en valeur}$$

Total des entrées en valeur = coût d'achat des marchandises achetées ou des MP achetées

Total des sorties en valeurs = coût d'achat des marchandises vendues(A) ou des MP consommées

Si la méthode utilisée est CUMP fin de période on peut déterminer le SF et les Sorties sans recours à la fiche de stock :

$$\diamond \text{ Stock final (V)} = SF(Q) \times CUMP$$

$$\diamond \text{ Sorties (V)} = sorties(Q) \times CUMP$$

Pour les autres méthodes on doit établir la fiche de stock pour déterminer la valeur des sorties (A)

Marge commerciale = Chiffre d'affaires – coût d'achat des marchandises vendues

Méthode	Avantages	Inconvénients
CUMP fin de période	<ul style="list-style-type: none">▪ Diminue les fluctuations des prix puisque elle compense les variations des coûts d'achats▪ Facile à appliquer	<ul style="list-style-type: none">▪ On ne peut pas valoriser les sorties à tout moment, les sorties seront valorisées qu'à la fin de la période
CUMP après chaque entrée	<ul style="list-style-type: none">▪ permet de réduire la variation des prix▪ Les stocks sont évalués à tout moment	Lourde, à appliquer du fait des calculs à effectuer
PEPS	Convient pour évaluer les produits périssables	Elle peut majorer le résultat en cas de hausse des prix ou le minorer en cas de baisse
DEPS	Conseiller pour les articles de modes	<ul style="list-style-type: none">▪ Elle est déconseillée car elle gonfle les coûts▪ Elle peut minorer le résultat en cas de hausse des prix ou le majorer en cas de baisse

$$\text{Analyse de l'évolution du stock : Stock Moyen} = SM = \frac{\text{stock initial} + \text{stock final}}{2}$$

$$\text{Coefficient de rotation des stocks (vitesse de rotation)} = F = \frac{A}{SM}$$

$$\text{La durée de stockage} = \frac{360}{F}$$

Si on vous demande de calculer la durée de stockage sans poser la question pour rechercher « r » dans ce cas on peut écrire :

$$\text{Durée de stockage} = \frac{SM \times 360}{A}$$

Attention : le stock final de l'année N+1 = le stock initial de l'année N (SF N+1 = SII)

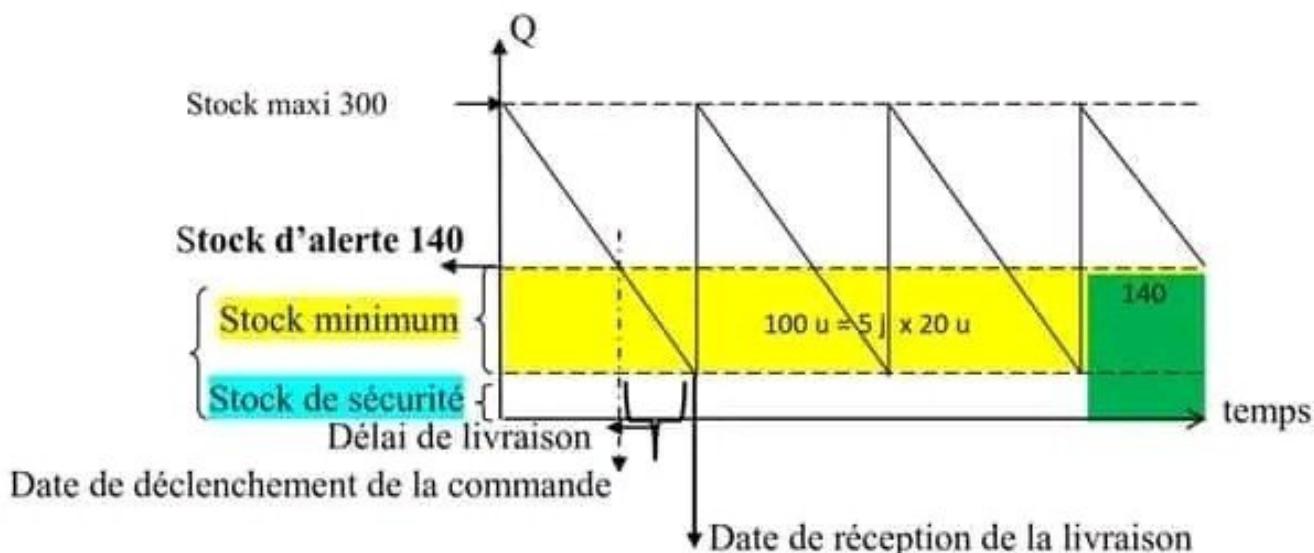
Periode : voir les équivalences de l'exercice (journée = 360j / semestre = 180 jours / trimestre = 90 jours / mois = 30 jours)

A : Coût d'achat des marchandises vendues = stock initial + les achats MSF – le stock final

A : Coût d'achat des matières consommées = stock initial + les achats MP – le stock final A

A : Coût de production des PI vendus = stock initial + production – le stock final

Schéma des niveaux de stock



Date de commande =	Quantité commandée =
<i>stock initial - stock d'alerte</i> <i>consommation par jour</i>	Stock maximum — Stock de sécurité

Consommation journalière	C annuelle / 360j, ou C semestrielle / 180j
Stock de sécurité	délai de retard x C journalière
Stock minimum	délai de livraison x C journalière
Stock d'alerte	Stock minimum + Stock de sécurité

Les niveaux de stocks : on distingue les niveaux de stock suivants :

- Stock maximum : pour éviter le sur-stockage
- Stock minimum : il correspond à la quantité à consommer pendant le délai de livraison.
- Stock de sécurité : pour éviter les retards de livraison
- Stock d'alerte : niveau de déclenchement de la commande

Nombre de commandes	Stock moyen en quantité	Stock moyen en valeur	Coût total de possession	Coût de passation	Coût total d'approvisionnement
N	$SM(Q) = \frac{Q}{2N}$	$SM(V) = \frac{Q \times Cu}{2N}$	$SM(v) \times i = \frac{Ci}{2N}$	$p \times N$	$\frac{C_i}{2N} + p \times N$

C_{xi} ou Coût de possession unitaire $\times Q$	Coût de possession total
$2N$	
Coût de possession unitaire	Coût d'achat unitaire $\times i$
P	Coût de passation d'une commande
$P \times N$	Coût de passation total
Coût total d'approvisionnement	Coût de passation + Coût de possession
Coût global d'approvisionnement	Coût de passation + Coût de possession + Coût d'achat (C)

N*

Nombre de commande optimal : pour N^* on a

Coût total d'approvisionnement est minimum

Coût de possession = Coût de passation = **Coût total d'approvisionnement**

2

Coût total d'approvisionnement = $2 \times$ Coût de passation = $2 \times$ Coût de possession

Formule de Wilson	$N^* = \frac{\sqrt{C_{xi}}}{2P}$ $N^* = \frac{\sqrt{Q \times C_{xi} \times i}}{2P}$	$N^* = \sqrt{\frac{Q \times \text{cout de possession unitaire}}{2P}}$ COUT DE POSSESSION UNITAIRE = COUT D'ACHAT UNITAIRE X i
-------------------	--	---

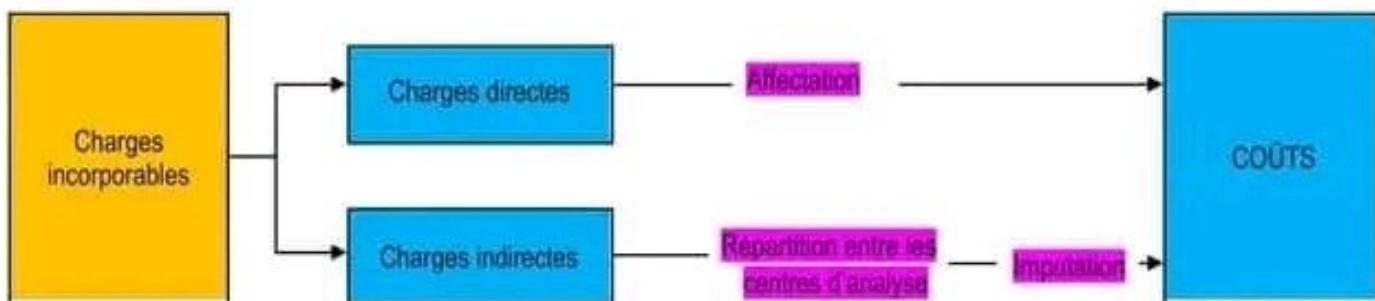
GESTION DE LA PRODUCTION

Coûts complets :

- Les charges directes : Elles sont directement affectées aux coûts des produits, car la consommation de ces charges par chaque type de produit est connue.
- Les charges indirectes : Généralement regroupées dans les centres d'analyse, elles ne peuvent pas être directement affectées aux coûts des produits. Elles nécessitent un travail de partage dans les centres d'analyse.
- La répartition secondaire des charges indirectes : elle consiste à répartir le coût des centres auxiliaires entre les centres principaux.
- L'unité d'œuvre est une unité physique permettant de mesurer l'activité d'un centre d'analyse. Lorsque l'activité ne peut se mesurer qu'en valeurs (en D), on parle alors d'assiette de frais. L'unité d'œuvre ou assiette de frais permet d'imputer les charges indirectes aux différents coûts calculés.

$$\text{Coût de l'unité d'œuvre} = \frac{\text{Répartition secondaire}}{\text{Nombre d'unité d'œuvre}}$$

Schéma de répartition des charges incorporables



> Coût d'achat des matières premières
=
Charges directes d'achat (prix d'achat + frais accessoires d'achat)
+
Charges indirectes d'approvisionnement
> Coût de production des produits finis
=
Coût d'achat des matières utilisées
+
Charges directes de production (MOD + autres charges directes de fabrications)
+
Charges indirectes de production
> Coût de revient des produits finis vendus
=
Coût de production des produits finis vendus
+
Coût de distribution
> Résultat analytique = Chiffre d'affaires – coût de revient

Les coûts partiels

Comportement des charges en fonction de l'activité

Les charges peuvent se classer en :

- **charges variables**: qui varient proportionnellement à l'activité tels que : la consommation de matières premières, la main d'œuvre directe...
- **charges fixes**: qui sont constantes quelque soit l'activité de l'entreprise tels que : les amortissements, le loyer, le salaire du directeur général ou de la secrétaire...
- **charges mixtes**: qui comprennent une part variable et une part fixe tel que : les salaires des commerciaux comportent une part fixe et une commission sur le chiffre d'affaires.

Comparaison du coût variable et du coût complet

La méthode du coût complet et celle du coût variable (ou coût partiel) dégagent des résultats identiques. Toutefois, la méthode du coût variable permet de répondre à des questions comme :

Faut-il abandonner la production d'un produit ou sous-traiter telle activité ?

Quelle est la contribution de chaque produit à la couverture des charges fixes ?

A partir de quel volume d'activité l'entreprise va faire des bénéfices ?

Marge sur coût variable (MCV) = chiffre d'affaires (CA) – coût variable

$$\text{Taux de marge sur coût variable} = \frac{MCV}{CA} \quad \text{Donc, MCV} = CA \times \text{Taux de MCV}$$

Résultat d'exploitation (analytique) = MCV – coût fixe

$$\text{Résultat d'exploitation} = (CA \times \text{Taux de MCV}) - \text{Cout fixe}$$

Marge de sécurité = CA – SR

$$\text{Ou MS en (Q)} = Q \text{ vendues} - SR(Q)$$

Tableau du résultat différentiel

Désignations	P1	%	P2	%
Chiffre d'affaires (CA)	100 %	100 %
- Coûts variables
Marge sur coût variable				
-Coûts fixes				
= Résultat d'exploitation				

Le seuil de rentabilité (SR) et le point mort

La définition du seuil de rentabilité découle des termes utilisés :

- le seuil désigne un passage, ici c'est le passage, pour une activité donnée, du non rentabilité à la rentabilité « autrement dit le « moment » où l'entreprise commence à faire des bénéfices
- en calculant le seuil de rentabilité proprement dit, c'est-à-dire le chiffre d'affaires à partir duquel on commence à être rentable.

$$SR(\text{en valeur}) = \frac{CF}{M/CV} \times CA$$

Si le TM/CV est un chiffre rond alors

$$SR(\text{en valeur}) = \frac{CF}{TM/CV}$$

$$SR(V) = SR(Q) \times \text{Prix de vente}$$

$$SR(\text{en quantité}) = \frac{SR(\text{valeur})}{PV \text{ unitaire}}$$

Ou bien

$$SR(\text{en quantités}) = \frac{CF}{M/CV \text{ unitaire}}$$

Avec $M/CV \text{ unitaire} = PV \text{ unitaire} - CV \text{ unitaire}$

En calculant le point mort, c'est-à-dire la date à laquelle on atteint ce chiffre d'affaires.

$$\text{Point mort en mois} = \frac{SR(\text{valeur})}{CA} \times \text{Nombre de mois de travail}$$

$$\text{Point mort en mois} = \frac{SR(Q)}{\text{Qté Vendue}} \times \text{Nombre de mois de travail}$$

$$\text{Point mort en mois} = \frac{CF}{MCV} \times \text{Nombre de mois de travail}$$

Résultat prévisionnel	$(T M/CV \times CA \text{ prévisionnel}) - \text{Coût fixe}$	$(M/CV \text{ unitaire} \times Q \text{ vendues prévisionnelles}) - C \text{ Fixes}$
CA prévisionnelle = $\frac{\text{Résultat} + CF}{TM/CV}$	Quantités prévisionnelles = $\frac{\text{Résultat} + CF}{MCVU}$	

La représentation graphique du seuil de rentabilité consiste à tracer deux droites :

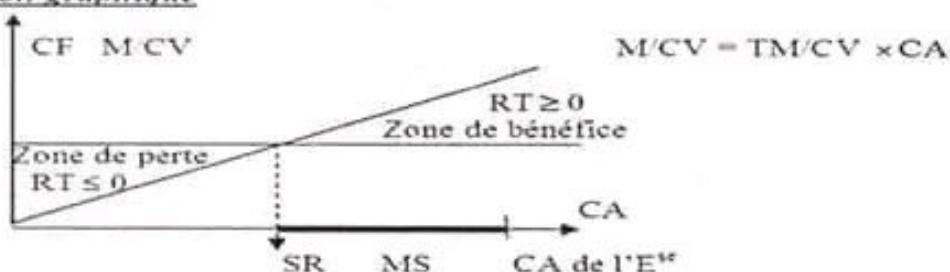
- La droite de la MCV dont l'équation est : $y_1 = a x$, avec $a = \text{taux de MCV}$ et $x = \text{chiffre d'affaires}$
- La droite de coût fixe dont l'équation est : $y_2 = b$, avec $b = \text{coût fixe}$

Lorsque la droite de MCV se situe en dessous de la droite de coût fixe, on est en zone de pertes.

Lorsque les deux droites se croisent, on atteint le seuil de rentabilité.

Lorsque la droite de MCV se situe en dessus de la droite de coût fixe, on est en zone de bénéfices.

Résolution graphique

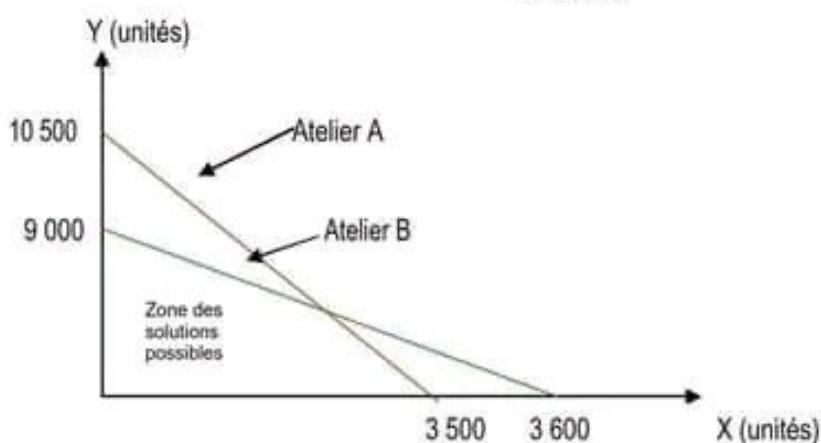


SECTION 2 : CHOIX DES QUANTITES A FABRIQUER : PRODUIRE OU SOUS-TRAITER

La recherche de la quantité à produire a essentiellement deux objectifs :

- la recherche du plein-emploi
- la recherche de la maximisation du profit

Graphique



La zone des solutions possibles (ou d'acceptabilité) représente les quantités des produits X et Y qu'il est possible de produire ensemble.

Le plein-emploi (optimum) est représenté par le point d'intersection des deux segments de capacité ; c'est-à-dire pour $X = 3\ 000$ unités et $Y = 1\ 500$ unités.

$$Z = \text{marge bénéficiaire } 1 * \text{variable } 1 + \text{marge bénéficiaire } 2 * \text{variable } 2$$

Si on vous demande de voir si une combinaison peut être fabriquée par l'entreprise, vous devez remplacer les éléments de cette combinaison dans les deux inéquations de production et voir si on a respecté les capacités des ateliers.

En cas de l'impossibilité de satisfaire la commande du client l'entreprise peut recourir à :

- Solution à court terme (solution non permanente) : La sous-traitance (confier les quantités supplémentaires à une petite entreprise d'activité similaire)
- Augmenter les heures de travaille (heures supplémentaires)
- Solution à long terme (solution radicale) : Acquérir une machine pour augmenter la production (Investissement de Capacité)

Le recours à la sous-traitance peut être réalisé même si l'entreprise n'est pas saturée : c'est le cas d'une commande peut être Satisfait par l'entreprise mais son coût de revient est très élevé et ne permet pas à l'entreprise de dégager des bénéfices donc elle fait appel à un sous-traitant qui peut réaliser la commande à un prix compétitif.

SECTION 3 : LA COMPARAISON ENTRE LES PREVISIONS ET LES REALISATIONS

L'écart global sur est positif. Donc, le coût réel est supérieur à la prévision. Cet écart est dit « défavorable ».

Dans le cas d'un écart négatif, le coût réel est inférieur au coût préétabli. C'est un écart « défavorable ».

- En quoi la comparaison entre les coûts réels et les coûts prévisionnels est-elle utile pour le gestionnaire ?

Le gestionnaire doit comparer entre le coût réel et le coût préétabli pour minimiser l'écart défavorable et donc atteindre l'objectif prévu.

Ecart global = quantité réelle x coût unitaire réel - quantité préétablie x coût unitaire préétabli

Ecart sur coût = (coût unitaire réel - coût unitaire préétabli) x quantités réelle

Ecart sur quantité = (quantité réelle - quantité préétablie) x coût unitaire préétabli

➤ Si on a un écart sur quantité défavorable sur MP Gaspillage au niveau de la quantité de matière première. Ceci entraîne un coût supplémentaire.

➤ Si on a un écart sur coût favorable sur MP Une économie réalisée sur le coût de matières premières.

Un écart défavorable peut influencer la performance d'une entreprise et n'aide pas l'entreprise à atteindre ses objectifs.

La société n'est pas performante étant donné qu'elle n'a pas pu atteindre son objectif suite au gaspillage dans la consommation des matières premières. Par conséquent, elle doit contrôler ses facteurs de production (machines et main d'œuvre) afin d'identifier l'origine du gaspillage et prendre les décisions adéquates.

SECTION 4 : lot économique

Eléments	Désignation ou formule
N*	Nombre optimal de lots à fabriquer qui minimise le coût global de la production
Q	Quantité à produire annuellement (Par hypothèse elle est toujours régulière)
Cu	Coût de production unitaire (On peut le déduire du calcul du coût de production)
i	Taux de possession de la période pour 1 D de stocks
CL	coût de lancement d'un lot
Coût de production annuel	$C = Q \times Cu$
Coût de lancement	$= N \times CL$
Coût de possession ou de stockage	$= \text{Stock moyen en valeur} \times i = \frac{C \times i}{2 \times N}$
coût global de production	Coût de lancement + Coût de stockage
Formule de Wilson	$N^* = \sqrt{\frac{C \times i}{2 \times CL}}$
lot économique	$q^* = \frac{Q}{N^*}$: quantité à fabriquer par lot.
Lot économique en valeur	$= q^* \times Cu$: coût de production d'un lot économique
Période qui sépare le lancement de deux lots successifs	$P = \frac{12}{N^*}$ mois $p = \frac{360}{N^*}$ jours Intervalle de temps qui sépare la fabrication des deux lots

GESTION COMMERCIALE

I/ L'étude de marché : L'étude de marché consiste à rechercher de l'information visant à acquérir une bonne connaissance de l'environnement, de la concurrence, du consommateur, et de la distribution.

- 1) Etude de l'environnement : dégager les MENACES et les OPPORTUNITES
- 2) Etude du consommateur : les facteurs psychologique, culturel et sociologique qui influencent son comportement
- 3) Etude de la concurrence : nombre des concurrents, leurs prix, leurs qualité...
- 4) Etude des autres intervenants : les distributeurs, les intermédiaires...

II/ La provocation des ventes :

A/ la segmentation et Ciblage

La segmentation consiste à découper un marché en groupe d'individus ayant des comportements similaires. L'objectif de la segmentation et de choisir la cible ; La cible est constituée de l'ensemble des consommateurs potentiels
Une politique commerciale se décompose de quatre axes :

- ◆ La politique de produit
- ◆ La politique de prix
- ◆ La politique de communication (promotion)
- ◆ La politique de distribution

1) Le choix d'une politique de produit :

Le choix d'une politique de produit dépend de la phase du cycle de vie ou se trouve le produit. Chaque produit peut avoir quatre grandes phases dans sa vie à savoir :

- ◆ Phase de lancement
- ◆ Phase de croissance
- ◆ Phase de maturité
- ◆ Phase de déclin

Le comportement du gestionnaire diffère suivant la phase du produit. On peut résumer ce comportement dans le tableau suivant :

Phase	Caractéristiques	Comportement
Lancement	Le produit n'est pas exempt des défauts	Poursuivre les efforts de recherche et développement
	Coûts élevés	Faire connaître le produit
	Concurrence est faible	Essayer de baisser les coûts
Croissance	Les coûts baissent	Maitriser davantage les coûts
	Le produit commence à être connu	Accentuer l'effort de publicité
	La concurrence est acharnée	Faire une mise au point définitive du produit
Maturité	Marché saturé	Apporter quelques améliorations sur le produit
	Les consommateurs sont fidèles	Augmenter la production
	Le coût unitaire est faible	Les profits générés par cette phase doivent être utilisés pour financer le lancement d'un nouveau produit
Déclin	La concurrence est stable	
	Le produit est dépassé	Abandonner le produit
	Le coût unitaire est élevé	Rajeunir le produit en changeant l'emballage par exemple
	La distribution se rétrécit	Lancer un nouveau produit

2) Le choix d'une politique de prix :

Il s'agit de fixer un prix de vente selon les critères (modes) suivants :

- La demande (prix psychologique), Les coûts, La concurrence

CALCULS COMMERCIAUX

Entreprise industrielle		Entreprise commerciale	
Marge bénéficiaire = Prix de Vente — Coût de Revient		Marge commerciale = PVU — Coût d'achat de Mises vendues	
Taux de Marge =	$\frac{\text{Marge bénéficiaire}}{\text{Coût de Revient}}$	Taux de Marge =	$\frac{\text{Marge Commerciale}}{\text{Coût d'achat}}$
Taux de Marge bénéficiaire par rapport au coût de revient	$\frac{PV - CR}{Coût de Revient}$	Taux de Marge commerciale par rapport au coût d'achat	$\frac{PV - Coût d'achat}{Coût d'achat}$
Taux de Marque =	$\frac{\text{Marge bénéficiaire}}{\text{Prix de Vente}}$	Taux de Marque =	$\frac{\text{Marge commerciale}}{\text{Prix de Vente}}$
Taux de Marge bénéficiaire par rapport au prix de vente	$\frac{PV - CR}{Prix de vente}$	Taux de marge commerciale par rapport au prix de vente	$\frac{PV - Coût d'achat}{Prix de vente}$
= Taux de rentabilité			

Entreprise industrielle	Entreprise commerciale
Prix de vente = Coût de revient + Marge	Prix de vente = Coût d'achat + Marge
Prix de vente = Coût de revient x (1 + taux de Marge)	Prix de vente = Coût d'achat x (1 + taux de Marge)
Coût de revient = $\frac{\text{Prix de Vente}}{(1+\text{taux de Marge})}$	Coût d'achat = $\frac{\text{Prix de Vente}}{(1+\text{taux de Marge})}$
Prix de Vente = $\frac{\text{Coût de revient}}{(1 - \text{Taux de Marque})}$	Prix de Vente = $\frac{\text{Coût d'achat}}{(1 - \text{Taux de Marque})}$
Coût de revient = Prix de Vente x (1 — taux de Marque) [taux de marque = Taux de rentabilité]	Coût d'achat = Prix de Vente x (1 — taux de Marque)

3) Le choix d'une politique de communication :

Il s'agit de choisir un ou plusieurs moyens de communications suivantes :

- La publicité média (TV, Radio, réseau sociaux, internet...)
- La publicité hors média
- La promotion des ventes
- Le sponsoring

Une fois le choix est effectué il faut connaître l'impact de ce choix sur l'image de marque de l'entreprise

Part de marché (indicateur de positionnement)	
$CA = \text{Vente (D)} = \text{Quantités vendues} \times \text{Prix de vente unitaire}$	
$CA \text{ de marché} = CA \text{ du secteur} = CA \text{ de la branche} = CA (\text{Ese}) + CA (\text{Eses Concurrentes})$	
$\text{Quantités vendues sur le marché} = Q \text{ vendues (Ese)} + Q \text{ vendues (Eses Concurrentes)}$	
Part de marché en volume (en quantité)	Part de marché en valeur
Quantités vendues de l'entreprise	Ventes HT de l'entreprise
Quantités Vendues du secteur	Ventes HT du secteur
Les deux indicateurs ne donnent pas les mêmes résultats vu l'effet du Prix (prix de vente de l'Ese est généralement différent du prix de vente moyen des concurrents)	

L'évolution du Chiffre d'affaires	
Taux de croissance (d'évolution) annuel du CA	= $\frac{CA \text{ HT } N - CA \text{ HT } N-1}{CA \text{ HT } N-1}$

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

I/ Les besoins en personnel:

La gestion prévisionnelle des emplois et des compétences est une démarche qui consiste à :

- Fixer des objectifs de développement de l'entreprise en fonction de l'évolution de l'environnement
- Définir les besoins en personnel
- Connaitre les ressources humaines disponibles et analyser leur évolution probable dans le temps (départ, promotion,...)
- Comparer l'effectif prévisionnel avec les besoins fixés
- Dégager et analyser les écarts
- Prendre les actions correctrices

Pour dégager les écarts sur les effectifs de chaque catégorie on peut utiliser les formules suivantes :

$$\text{Effectif prévisionnel} = \text{Effectif actuel} + \text{disponibilité} + \text{entrées} - \text{sorties}$$

$$\text{Ecart} = \text{Effectif prévisionnel} - \text{Effectif théorique}$$

II/ Le recrutement:

Le recrutement est l'ensemble des opérations par lesquelles une entreprise se procure de la main d'œuvre dont elle a besoin

Le recrutement peut être soit interne soit externe

Le recrutement peut se faire soit par les moyens propres de l'entreprise soit par des bureaux spécialisés de recrutement

Un coût de recrutement est l'ensemble des dépenses engagées par une entreprise afin de se procurer de la main d'œuvre dont elle a besoin

III/ La formation du personnel:

La formation est **un investissement humain** coûteux pour l'entreprise

La formation vise à améliorer les compétences acquises des travailleurs et à les adapter aux évolutions technologiques.

Il existe deux plans de formation à savoir :

- Une formation initiale est celle acquise avant l'entrée dans la vie professionnelle
- Une formation continue est celle acquise après l'entrée dans la vie professionnelle

Le coût de la formation est l'ensemble des charges engagées par une entreprise pour réaliser la formation de ses employés déduction faite des **ristournes** accordées par l'Etat :

Coût réel de la formation = Coût global de la formation – Ristourne obtenue

IV/ La rémunération du personnel:

La rémunération du personnel est la contre partie d'un travail effectué c'est un **REVENU** pour l'employé et un **COUT (Charge)** pour l'entreprise

Les 3 formes de salaires : Salaire au temps, Salaire au rendement, Salaire Mixte (au temps + au rendement)

La masse salariale (ou Coût de la MOD) représente l'ensemble des coûts liés à l'utilisation du facteur travail

Méthode de détermination de la masse salariale :

Salaire brut + Les charges sociales patronales (CNSS 16,57%) + Les charges fiscales patronale (TFP et FOPROLOS)

Eléments	Entreprise industrielle	Entreprise commerciale
TFP (charge fiscale)	S. Brut x 1%	S. Brut x 2%
FOPROLOS (charge fiscale)	S. Brut x 1%	S. Brut x 1%
CNSS (charge sociale)	S. Brut x 16,57%	S. Brut x 16,57%
Charges patronales	S. Brut x 0,1857	S. Brut x 0,1957
	S. Brut + charges patronales	S. Brut + charges patronales
	S. Brut + S. Brut x 0,1857	S. Brut + S. Brut x 0,1957
	S. Brut x 1,1857	S. Brut x 1,1957
Taux d'évolution de la masse salariale	$\frac{\text{Masse salariale de l'année } N - \text{Masse salariale de l'année } N - 1}{\text{Masse salariale de l'année } N - 1}$	

Fiche de paie ou bulletin de paie

Salaire de base	Heures normales x taux horaire	
+ Heures supplémentaires	Régime 40 H (par semaine) HS x taux horaire x 1,25 (Les 8 premières heures) HS x taux horaire x 1,50 (Au-delà des 8 premières heures)	Régime 48 H (par semaine) HS x taux horaire x 1,75 (Toutes les heures > 48 H)
+ Primes et Indemnités	Prime : somme d'argent versée à titre d'encouragement Indemnité : somme versée pour compenser des conditions de travail défavorables	
= Salaire brut S	Salaire de base + Heures supplémentaires + primes et indemnités	
- CNSS 9,18% (charge ouvrière)	S. Brut x 9,18%	
= Salaire imposable	Salaire brut – CNSS 9,18%	
- IRPP	C'est une donnée	
- Autres retenues	Voir les énoncées (avance, opposition, cession, affiliation à l'UGTT, annuités prêt...)	
= Salaire net	Salaire imposable – IRPP – Autres retenues	

GESTION FINANCIERE

I- Le financement du cycle d'investissement :

Les sources de financement des investissements sont classées en :

Sources internes :

- Augmentation dégagée par l'activité propre de l'entreprise
- Variation des capitaux

Sources externes :

- Augmentation du capital - Apport des associés
- Apports, participations et crédits accordés par des tiers
- Crédit bail : c'est un contrat de location - cette moyennant le versement d'un loyer

◆ La capacité d'autofinancement (CAF) de l'entreprise

La capacité d'autofinancement (CAF) est la différence entre les produits encaissables et charges décaissables.

◆ L'utilité de la capacité d'autofinancement (CAF)

- La rémunération des apporteurs des capitaux (distribution des dividendes);
- Le renouvellement de ses actifs immobilisés (investissement) ;
- L'expansion de l'entreprise ;

◆ Calcul de la capacité d'autofinancement (CAF)

a) A partir du résultat de l'exercice

$$\text{CAF} = \text{Résultat} + \text{Charges non décaissables} - \text{Produits non encaissables}$$

$$\bullet \text{Résultat} = \text{Total des produits (classe 7)} - \text{Total des charges (classe 6)}$$

Reprises sur provisions et les résultats de cession plus values (736 et 757)

b) A partir de produits encaissables et charges décaissables

$$\text{CAF} = \text{Produits encaissables} - \text{Charges décaissables}$$

$$\bullet \text{Produits encaissables} = \text{Total des produits} - \text{Produits non encaissables}$$

$$\bullet \text{Charges décaissables} = \text{Total des charges} - \text{Charges non décaissables}$$

Dotations aux amortissements et les résultats de cession moins values (636 et 656)

◆ l'autofinancement (AF) :

L'autofinancement correspond aux ressources que l'entreprise crées du fait de son activité tout au long de l'exercice comptable et qu'elle garde pour investir ou pour diminuer son endettement (remboursement des emprunts).

◆ Calcul de l'autofinancement (AF)

$$\bullet \text{L'autofinancement} = \text{CAF} - \text{dividendes}$$

◆ Eléments de calcul financier

▪ Les intérêts simples :

L'intérêt simple est le revenu d'un placement ou crédit à court terme.

$$I = \frac{\text{capital}}{36.000}$$

$$I = \frac{\text{capital}}{1.200}$$

$$I = \frac{\text{capital}}{100}$$

n : nombre des jours ;

m : nombre des mois

a : nombre des années

• Les intérêts composés :

Un capital est dit placé à intérêts composés lorsqu'à l'issue de chaque période de placement (généralement un an), les intérêts s'ajoutent au capital et porte eux-mêmes intérêt au taux du contact initial. Ce principe est dit « capitalisation des intérêts »

$$C_n = C_0 (1+i)^n = C_0 \times TF1 \quad (\text{Table I})$$

➤ Notion de valeur actuelle:

L'actualisation est l'opération inverse de la capitalisation. La valeur actuelle représente le capital (C_0) qu'il fournit, placé à la date zéro '0' à intérêt composé au taux (i) pendant (n) période pour obtenir à l'échéance (C_n)

$$C_0 = C_n (1+i)^{-n} = C_n \times TF2 \quad (\text{Table II})$$

Les annuités :

Les annuités sont des sommes (constantes ou variables) payables à intervalle de temps constant et régulier (généralement année) dans le but :

- De constituer un capital: il s'agit des annuités de placement ou de capitalisation: Annuité de début de période;
- De rembourser une dette: il s'agit des annuités de remboursement ou d'amortissement: Annuité de fin de période.

Eléments à calculer	Formule de calcul
I_p : l'intérêt versé à la fin de la période p	$I_p = V_{p-1} \times i$
A_p : amortissement ou fraction de l'emprunt remboursée à la fin de la période p	$A_p = A_{p-1} \times (1+i)$
a : annuité constante versée à la fin de la période p	$a = V_0 \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}} \rightarrow V_0 \times T5$ $a = A_p + I_p$ $a = A_p \times (1+i)^{n-p+1}$
V_0 : valeur actuelle d'une suite de (n) annuités (a) une période avant le premier versement.	$V_0 = a \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i} \rightarrow a \times T_4$ $V_0 = A_1 \times \frac{(1 + i)^n - 1}{i} \rightarrow A_1 \times T_3$ $V_0 = \frac{I}{i}$
V_n : La valeur acquise d'une suite d'annuités constantes de fin de période (le dernier versement s'effectue à la dernière période (n) ou encore à la date de calcul de la valeur acquise).	$V_n = a \frac{(1 + i)^n - 1}{i} \rightarrow a \times T_3$ $\rightarrow \text{fin de période}$
La valeur acquise d'une suite d'annuités constantes de début de période (le dernier versement s'effectue une période avant la dernière période, c'est-à-dire une période avant la date de calcul de la valeur acquise).	$V_n = a = \frac{(1 + i)^n - 1}{i} (1+i) \rightarrow a \times T_3 \times T_1$ $\rightarrow \text{début de période}$

Les emprunts indivis :

C'est un emprunt contracté auprès d'un seul prêteur (généralement la banque), la somme emprunté est remboursé selon plusieurs modalités :

Remboursement par amortissements constants (fractions/tranches) :

$$\text{Amortissement constant : } A = \frac{\text{Montant de l'emprunt}}{\text{durée de remboursement}}$$

Tableau d'amortissement d'emprunt amortissements constants

P	CRDDP	Intérêt	Amortissement	Annuité	CRDFP
1	$V_0 = I_1 / i$	$V_0 \times i$	A	$a_1 = A + I_1$	$V_0 - A$
2	V_1		A		
			A		
n	A	$A \times i$	A	$a_n = A$	0
TOTAUX			V_0		

P	Capital restant dû au début de période	Intérêt annuel	Amortissement constant	Annuité annuelle	Capital restant dû en fin de période
n	1	$2 = 1 \times i$	$3 = \frac{V_0}{n}$	$4 = 2 + 3$	$5 = 1 - 3$

Tableau d'amortissement d'emprunt annuités constantes

P	CDP	Intérêt	Amortissement	annuité	CFP
1	$V_0 = a \times T4$	$V_0 \times i$	$A = a_1 - I_1$	a	$V_1 = V_0 - A$
2	V_1		A	a	
			A	a	
n	A	$A \times i$	A	$a_n = A (1+i)$	0
TOTAUX			V_0	$n \times a$	

P	Capital restant dû au début de période	Intérêt annuel	Amortissement constant	Annuité annuelle	Capital restant dû en fin de période
n	1	$2 = 1 \times i$	$3 = 4 - 2$	$4 = V_0 \times T5$	$5 = 1 - 3$

Le même tableau s'applique pour Le crédit bail au lieu de la colonne annuité on a redevance (redevance = amortissement + intérêt)

Remboursement par versement des intérêts à la fin de chaque année et la totalité du principal à la fin de la durée de l'emprunt

(Emprunt INFINE)

P.	CDP	Intérêt	Amortissement	annuité	CFP
1	V_0	$I = V_0 \times i$	-	$I = V_0 \times i$	V_0
2	V_0	$I = V_0 \times i$	-	$I = V_0 \times i$	V_0
	V_0	$I = V_0 \times i$	-	$I = V_0 \times i$	V_0
n	V_0	$I = V_0 \times i$	V_0	$I + V_0$	0
TOTAUX			V_0		

Remboursement par un versement unique (principale + intérêt) à la fin de la durée de l'emprunt

$$\text{Versement unique} = \text{montant de l'emprunt} \times (1 + i)^n$$

Amortissement des immobilisations

Coût d'acquisition HT = $lo = VO = \text{coût d'achat net des réductions commerciales} + \Sigma \text{de tous les frais hors TVA}$

Annuité d'amortissement :

$$\text{Dotations aux amortissements} = \text{Amortissement} = A = \frac{\text{valeur d'origine}}{\text{durée d'utilisation}} = VO \times \text{taux d'amortissement}$$

$$\text{Taux d'amortissement} = t : 100/n \quad (n : \text{nombre d'année}) \quad n = 100/t$$

$$\text{Valeur comptable nette} = \text{Valeur d'origine} - \text{Amortissements cumulés}$$

CHOIX D'INVESTISSEMENT

✓ Deux critères: valeur actuelle nette (VAN) / durée de récupération du capital investi DRCI

✓ VAN = (Somme des CAF actualisées + Valeur résiduelle actualisée) – Investissement (lo)

✓ $lo = \text{coût réel d'acquisition} = \text{valeur d'origine} = \text{Prix d'acquisition HT (ou D net commercial)} + \text{frais HT}$

✓ Dotations aux amortissements = valeur d'origine / durée d'utilisation (et non sur la durée du projet)

✓ Si valeur résiduelle = VCN fin de projet VR = $vo - \text{somme des amortissements (durée du projet} \times \text{Dotation)}$

✓ Ou VR = (durée investi – durée de projet) x dotations aux amortissements

Calcul de la CAF (ou cash-flow ou flux nets de trésorerie)

Chiffre d'affaires - dépenses (charges décaissables) - dotations aux amortissements	MCV - coûts fixes (y compris l'amortissement)	Chiffre d'affaires - coûts variables - coûts fixes
	=Résultat avant impôt -Impôt sur le bénéfice (25%)	
	=Résultat net d'impôt +dotations aux amortissements =	
	=Flux nets	
	x coefficients d'actualisations(TAB 2)	
	=Flux nets actualisés	

SI CAF variables : (CAF : TF2, VR : TF2)

	1	2	p
chiffre d'affaire supplémentaire				
- charges variables				
- charges fixes autres que les amortissements (sans Dotations aux amortis)				
- dotations aux amortissements				
= Résultat avant impôt				
- Impôt sur les bénéfices 25 %				
= Résultat net d'impôts				
+ Dotations aux amortissements				
= CAF ou cash flow	CAF 1	CAF 2	...	CAF p
x Coefficient d'actualisation TF 2	$(1+i)^{-1}$	$(1+i)^{-2}$...	$(1+i)^{-p}$
Capacités d'autofinancements actualisés				
N'oublier pas de faire la somme des CAF actualisées	Somme des CAF actualisées			

Valeur Actualisée Nette (VAN)

VAN = (somme des CAF actualisées + Valeur résiduelle actualisée) – Investissement (I_0)

VAN > 0 (positive) (ou > VAN conditionnée)	VAN la plus grande
CAF variables : CAF : TF2 // VR : TF2	VAN = somme des CAF actualisées + VR $(1+i)^{-p} - I_0$ (avec p: durée du projet)
CAF constantes CAF : TF4 // VR : TF2	$VAN = CAF \times \frac{1-(1+i)^{-p}}{i} + VR (1+i)^{-p} - I_0$ (avec p: durée du projet)

Rappel :

✓ I_0 = coût réel d'acquisition = valeur d'origine = Prix d'acquisition HT (ou Dernier net commercial) + frais HT (avec HT = TTC/1, taux)

✓ Dotations aux amortissements = valeur d'origine / durée d'utilisation (et non sur la durée du projet)

✓ Si valeur résiduelle = VCN fin de projet (p) ==> VR = $V_0 - \text{Somme des amortissements à la date } p$

Ou VR = (durée investi – durée de projet) x dotations aux amortissements ☺

Durée de récupération du capital investi DRCI

CAF VARIABLES

	1	p	p+1	4	5
CAF annuelle	CAF1	CAF2	CAF3	CAF5 + VR
CAF cumulées	CAF1	CAF1 + CAF2		

CAF sans actualisation

I_0

P ans < DRCI < P+1 ans

$$DRCI = \frac{I_0 - \text{CAF cumulées } p}{\text{CAF } p+1} \times 360 \quad \text{ou bien } \times 12 \text{ mois}$$

CAF CONSTANTES

$$DRCI = \frac{I_0 \text{ HT}}{\text{FNT}} \text{ années}$$

Choix du mode de financement

Tableau des flux nets de trésorerie actualisés (financement par fonds propres):

DECAISSEMENTS	0	1	2	3	4	5
Coût de l'investissement	I_0					
Paiement des intérêts (I)						
Remboursement du principal (A)						
Totaux des décaissements						
ENCAISSEMENTS						
Montant de l'emprunt (V0)						
Valeur résiduelle						VR
Economie d'impôt sur les amortissements						25% de la dotation aux amortissements
Economie d'impôt sur les intérêts						
Totaux des encaissements						
FLUX NETS DE TRESORERIE =						
encaissements - décaissements						
X Coefficient d'actualisation	1					Table 2
= FLUX NETS ACTUALISES						

Tableau des flux nets de trésorerie actualisés (financement mixte):

DECAISSEMENTS	0	1	2	3	4	5
Coût de l'investissement	I_0					
Paiement des intérêts (I)						Intérêts de l'emprunt
Remboursement du principal (A)						Amortissements de l'emprunt
Totaux des décaissements	I_0					
ENCAISSEMENTS						
Montant de l'emprunt (V0)		emprunt				
Valeur résiduelle						VR
Economie d'impôt sur les amortissements						25% de la dotation aux amortissements
Economie d'impôt sur les intérêts						25% des intérêts
Totaux des encaissements	emprunt					
FLUX NETS DE TRESORERIE =						
encaissements - décaissements						
X Coefficient d'actualisation	1					Table 2
= FLUX NETS ACTUALISES						

C'est le montant de l'amortissement de l'investissement = dations x 25%

Et non l'amortissement de l'emprunt

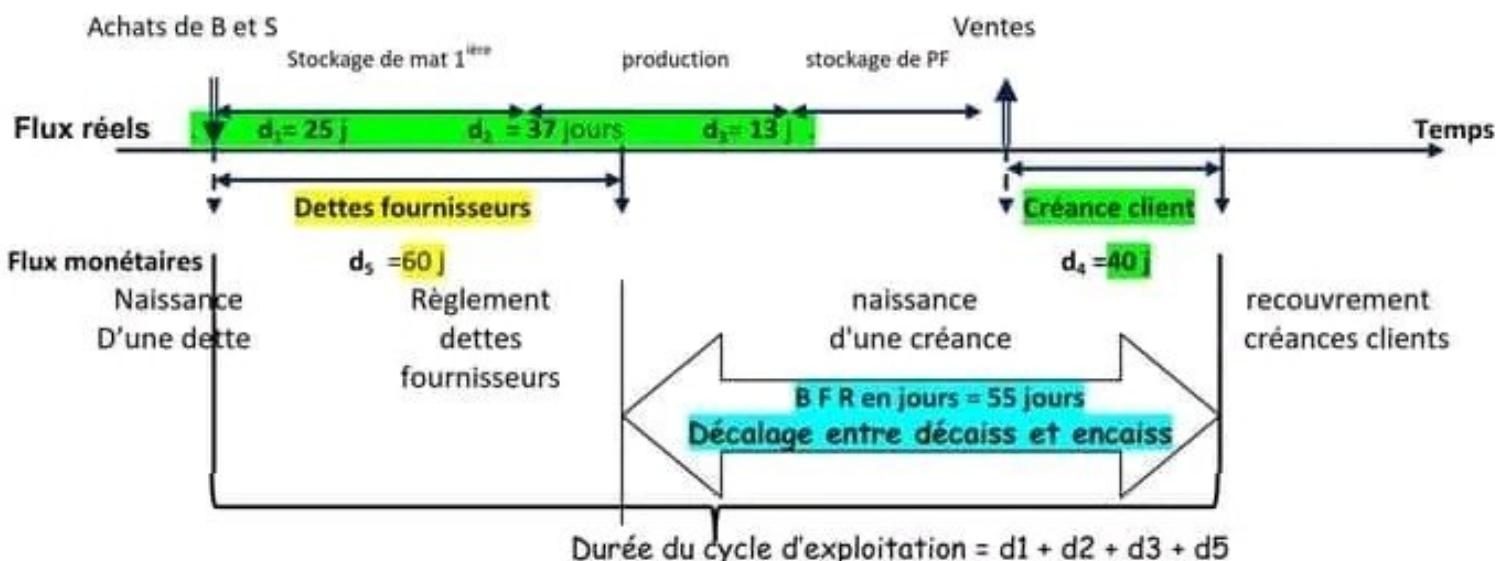
Coût net de financement = somme des flux nets de

II- Le financement du cycle d'exploitation

Le cycle d'exploitation comprend toutes les opérations que l'entreprise réalise dans le cadre de son activité il débute lorsque l'entreprise achète et se termine lorsqu'elle encaisse

Chacune des opérations d'exploitation réalisées se traduit par un besoin et une ressource : Les besoins d'exploitation : durée de stockage, durée de production, durée crédit clients,.....Les ressources d'exploitation : délai crédit fournisseurs,....L'existence du besoin de financement vient du décalage entre les encaissements et les décaissements.

Le cycle d'exploitation est constitué des opérations réalisées par l'entreprise depuis l'achat des matières premières jusqu'à la réalisation et l'encaissement des ventes .Le schéma du cycle d'exploitation peut être présenté de la manière suivante :



Le BFR = BESOIN D'EXPLOITATION – RESSOURCES D'EXPLOITATION

$$BFR (J) = d_1 + d_2 + d_3 + d_4 - d_5$$

$$BFR (V) = BFR(J) \times CA \text{ journalier en HT}$$

Le BFR dépend de :

- La longueur du cycle d'exploitation ;
- La durée d'écoulement des stocks ;
- La durée du cycle de production ;
- La durée des crédits accordés aux clients ;
- La durée des crédits obtenus des fournisseurs ;
- L'évolution des autres charges (salaires, charges sociales,...).

La variation du BFR a toujours des conséquences sur la trésorerie en effet les difficultés de trésorerie sont la principale cause de défaillance des entreprises. Elles proviennent des décalages entre les encaissements et les décaissements, inhérents le plus souvent à l'activité.

En fonction de l'analyse de vos difficultés, vous pouvez ou devez agir sur votre fonds de roulement en :

- ✓ augmentant vos capitaux propres, capital social ou comptes courants,
- ✓ développant votre autofinancement, amortissements, provisions, bénéfices,
- ✓ diminuant vos immobilisations, (arrêt des investissements, cession d'immobilisations, diminution de la durée d'amortissements,)

En cas de problème conjoncturel, l'Ese peut agir sur son besoin en fonds de roulement en :

- ✓ diminuant vos stocks et modérer la croissance face à l'impossibilité d'augmenter le capital,
- ✓ accélérant les paiements des clients,
- ✓ gérant mieux vos impayés,
- ✓ négociant des délais plus longs avec vos fournisseurs, et avec les tiers (le fisc, la CNSS...)
- ✓ céder des créances et en recourant à l'affacturage,

$$FDR (j) = FDR (V) / CA \text{ journalier}$$

$$TN j = TN (V) / CA \text{ journalier}$$

$$TN (j) = FDR j - BFR j$$

Pendant une période donnée le CA d'affaire de l'entreprise augmente et au fur à mesure son BFR augmente l'entreprise dispose d'une ressource permanente et stable à savoir le FDR

Si le FDR finance largement le BFR on a une TN > 0

Si le FDR couvre partiellement le BFR on un TN < 0

Pour optimiser ce BFR, le chef d'entreprise se doit d'être rigoureux dans sa gestion il doit surveiller :

- **niveau de stock**, en cherchant à maîtriser - voire réduire- la quantité de produit, marchandises et matière premières stockés.
- **créances clients** : notamment à travers les délais de paiement des clients. Il doit s'assurer de l'application de règles strictes dans ce domaine pour réduire le crédit accordé. Un dispositif comme l'affacturage (ou factoring) permet de diminuer ce poste en optimisant les encours clients. (factoring : c'est vendre vos factures ou créances clients à une autre entreprise spécialisée [généralement une banque] sans attendre leur échéance)
- **dettes fournisseurs** (à ne pas confondre avec les dettes financières) : négocier des délais de règlement plus longs avec les fournisseurs est un levier important avec un fort impact sur le BFR.

Ratio de rotation du stock	Délai crédit client	Délai crédit fournisseur
$Coefficient de rotation = \frac{A}{Stock Moyen}$ $Durée de stock = \frac{Période}{r}$	$\frac{\text{Créances clients}}{\text{ventes [CA]TTC}} \times 360$ $\text{Ventes TTC} = \text{Ventes HT} \times 1,19$	$\frac{\text{Dettes fournisseurs}}{\text{Achats TTC}} \times 360$ $\text{Achats TTC} = \text{Achats HT} \times 1,19$

Les moyens de financement de l'exploitation :

Le FDR / Le crédit fournisseur / L'escompte commercial : vente des effets / Le découvert bancaire

$$\text{Coût de Découvert HT} = \frac{\text{Montant du Découvert} \times r \times n}{36\,000} + \frac{\text{Montant de découvert} \times \text{taux de commission}}{100}$$

INTERET
COMMISSION HT

$$\text{Coût de l'Escompte H.T} = \frac{\text{Valeur Nominal (VN)} \times r \times n}{36\,000} + \frac{\text{Commission fixe HT par effet} \times \text{Nombre d'effets}}{\text{ESCOMPTE}} \quad \text{COMMISSION HT}$$

Remarque :

➤ **AGIO HT = Coût de l'escompte = ESCOMPTE + Commission H.TVA 19%**

➤ **AGIO TTC = ESCOMPTE + Commission TTC (Commission HT x 1,19)**

➤ **Valeur nette d'escompte = Net d'escompte = Prix de rachat = Valeur Nominal — Agio TTC**

➤ **Le montant de découvert est généralement = au montant du besoin à financer**

➤ **Parfois pour déterminer le montant du besoin à financer on fait appel à notre trésorerie mais à condition que l'entreprise souhaite garder une liquidité minimale**

➤ **La trésorerie à utiliser = montant des liquidités — Trésorerie minimale exigée**

Adaptation des ressources aux besoins financiers

Bilan comptable	Bilan fonctionnel
<ul style="list-style-type: none"> • Il est très détaillé ; • Il ne montre pas clairement les fonctions d'investissement, de financement et d'exploitation ; • Il n'est pas établi pour des fins d'analyse financière. 	<p>Le bilan fonctionnel est un document de gestion élaboré, à partir du bilan comptable, en valeurs brutes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le bilan fonctionnel est présenté en grandes masses, et il est le support de l'analyse financière.

Tableau de retraitement des masses du bilan fonctionnel

Emplois	Ressources
Emplois stables : <ul style="list-style-type: none"> • Immobilisations incorporelles: Brut • Immobilisations corporelles: Brut • Immobilisations financières: Brut + échéance sur prêt non courant (516) • Autres actifs non courants 	Ressources stables <ul style="list-style-type: none"> • Capitaux propres avant résultat: B • Résultat de l'exercice: B • Amortissements et provisions de l'actif Les montants entre (...) • Provisions pour risques et charges: provisions dans passifs non courants <p style="text-align: right;"><i>Total des ressources propres</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Dettes financières : <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> Emprunt + autres passifs financiers + 505 </div>
<i>Total des emplois stables</i>	<i>Total des ressources stables</i>
Actifs courants : <p>Stocks: Valeur du Bilan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clients et comptes rattachés: <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin-top: 10px;"> Valeur du Bilan + effet à l'encaissement (5313) + effet à l'escompte (5314) + effet escompté et non échu </div> <ul style="list-style-type: none"> • Autres actifs courants: B <p>Placements et AAF :</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> Brut (-) échéance / prêt non courant (516) </div> <p>Trésorerie de l'actif:</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin-top: 10px;"> Liquidités et équivalent de Liquidités (-) effet à l'encaissement (5313) (-) effet à l'escompte (5314) </div>	<p>Passifs courants :</p> <p>Fournisseurs et comptes rattachés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autres passifs courants : Brut • Autres passifs financiers courants <div style="margin-left: 40px;">emprunt courant lié à l'exploitation (501)</div> <div style="margin-left: 40px;">+ intérêts courus (508)</div> <ul style="list-style-type: none"> • Trésorerie du passif: <div style="margin-left: 40px;">concours bancaires et autres passifs financiers</div> <div style="margin-left: 40px;">(-) échéance sur emprunt (505)</div> <div style="margin-left: 40px;">(-) emprunt courant lié à l'exploitation (501)</div> <div style="margin-left: 40px;">(-) intérêts courus (508)</div> <div style="margin-left: 40px;">(+/-) effet escompté et non échu</div>
<i>Total des actifs courants</i>	<i>Total des passifs courants</i>
<i>Total emplois</i>	<i>Total ressources</i>

Analyse des indicateurs de l'équilibre financier

Eléments	Commentaires : au minimum citez deux idées
Fonds de roulement : Haut du bilan : F.D.R. = Ressources stables – Emplois stables. Bas du bilan : F.D.R = Actifs courants — Passifs courants	Le fonds de roulement est l'excédent des ressources stables sur les emplois stables. Les emplois stables sont financés en totalité par les ressources stables. L'entreprise dispose d'une marge de sécurité. FDR > 0 l'équilibre minimum est assuré
Besoin en fonds de roulement : BFR = Actifs courants hors trésorerie — passifs courants hors trésorerie	Le besoin en fonds de roulement représente le besoin de financement du cycle d'exploitation dû au décalage entre les encaissements et les décaissements
Trésorerie nette TN = Trésorerie de l'actif — Trésorerie du passif Vérification : l'égalité de l'équilibre financier TN = FDR — BFR	<p>Si $TN > 0$: Le FDR couvre la totalité du BFR : la trésorerie est positive. L'entreprise doit rentabiliser sa trésorerie excédentaire. L'équilibre financier global est respecté</p> <p>Si $TN < 0$: Le FDR ne couvre pas le BFR : la trésorerie est négative. L'entreprise doit faire appel au concours bancaires pour combler ce déficit.</p> <p>L'équilibre financier global n'est pas respecté.</p>

Analyse du bilan fonctionnel par les ratios😊

Un ratio est un rapport entre deux éléments significatifs du bilan fonctionnel. Les ratios permettent de comparer la situation actuelle de l'E^{sc} :

- Dans le temps (avec les années précédentes)
- Dans l'espace (avec le secteur = les entreprises de même activité)

1) Les ratios de structure: permettent l'analyse de l'équilibre financier

ratio	formule	commentaire
S1 couverture des emplois stables	<u>Ressources stables</u> Emplois stables	Il mesure comment les ES sont financés <u>Il doit être > 1</u> pour avoir une marge de sécurité et que le FDR couvre le BFR <u>S'il est < 1</u> : il y a déséquilibre : une partie des immobilisations est financée par des dettes à court terme
S2 endettement	<u>Dettes financières</u> Ressources propres	Un indice à la banque pour accorder ou non un emprunt à cette Ese, <u>S'il est > 1</u> : situation fragile donc la banque refusera d'emprunter <u>S'il est < 1</u> : l'Ese est indépendante financièrement
S3 autonomie financière	<u>Ressources propres</u> Ressources stables	Mesure le degré d'indépendance de l'Ese <u>Il doit être > 0,5</u> <u>S'il est < 0,5</u> : la capacité d'emprunt de l'Ese est saturée, elle doit augmenter ses capitaux propres
S4 investissement	<u>Emplois stables</u> Total des emplois	Mesure le degré d'immobilisation des capitaux de l'Ese Elevé pour l'Ese industrielle Faible pour l'Ese commerciale

2) Les ratios de rotation: pour réduire le BFR, il faut agir sur le délai de rotation:

Ratio de	formule	commentaire
Ratio de rotation des stocks	$SMI = \frac{A}{stock moyen}$ $SMI = \frac{SI + SF}{2}$	A = Coût d'achat des marchandises vendues ou Coût d'achat des mat 1 ^{ères} consommées ou Coût de production des produits finis vendus:
Durée moyenne d'écoulement des p ^{ts} finis, M ^{dises} de réapprovisionnement	$\frac{360}{coef notation}$	Coût des M ^{dises} vendues = SI + coût des M ^{dises} achetées - SF Coût des Pduits vendus = SI + coût des produits fabriqués - SF Coût mat 1 ^{ère} consommées = SI + coût des M 1 ^{ères} achetées - SF

3) Les ratios de rotation des créances et des dettes

Ratio de	formule	commentaire
Délai moyen des créances clients	$\frac{\text{créance clients}}{\text{C A net TTC}} \times 360$	Règle de bonne gestion : Le délai moyen des dettes fournisseurs doit être supérieur au délai moyen des créances clients
Délai moyen des dettes fournisseurs	$\frac{\text{dettes fournisseurs}}{\text{achats nets TTC}} \times 360$	

4) Les ratios de liquidité

Ratio de	formule	commentaire
L1 liquidité générale	<u>Actifs courants</u> Passifs courants	Traduit la capacité à rembourser les dettes à court terme par les actifs courants Il doit être > 1
L2 liquidité réduite	<u>Actifs courants – Stocks</u> Passifs courants	La capacité à rembourser les dettes à court terme par les actifs courants sans les stocks
L3 liquidité immédiate	<u>Trésorerie de l'actif</u> Passifs courants	La capacité à rembourser les dettes à court terme par la Trésorerie de l'actif

Tableau de financement

Le tableau de financement explique les variations des postes du bilan d'un exercice sur l'autre. Pour cela, il étudie la variation du FDR par le haut du bilan et par le bas du bilan. Le tableau de financement est donc construit en deux parties :

□ Première partie : le tableau emplois / ressources

Total des nouvelles ressources stables - Total des nouveaux emplois stables = variation du FDR d'une année sur l'autre

Tableau d'analyse des variations des emplois et des ressources stables

Emplois stables	N	Ressources stables	N
<ul style="list-style-type: none"> • Distributions mises en paiement au cours de l'exercice (dividendes distribués au cours de N) • Acquisition d'éléments de l'actif immobilisé (avec le coût d'acquisition) <ul style="list-style-type: none"> - Immobilisations incorporelles - Immobilisations corporelles - Immobilisations financières (titres de participation) • Augmentation des créances financières (prêts accordés, dépôts et cautionnement versés au cours de l'année N) • Engagement des frais préliminaires ou charges à répartir (autres actifs non courants) • Réduction des capitaux propres (Réduction de capital, retraits...) ➔ capital N - capital N-1 < 0 • Remboursement des dettes financières : (fraction ou amortissement de l'emprunt « A » remboursé au cours de l'année N) 		<ul style="list-style-type: none"> • Capacité d'autofinancement de l'exercice (CAF) • Cessions d'immobilisations : (avec le prix de cession) <ul style="list-style-type: none"> - Immobilisations incorporelles - Immobilisations corporelles - Immobilisations financières (titres de participation) • Réduction d'immobilisations financières (remboursement des prêts accordés, dépôts et cautionnement versés au cours de l'année N) • Augmentation de capital ou apports : (apport effectif en nature ou en numéraire) ➔ capital N <ul style="list-style-type: none"> - capital N-1 > 0 • Augmentation de dettes financières (emprunt souscrit au cours de l'année N) 	
Total des emplois		Total des ressources	
Variation du fonds de roulement net global (ressource nette) ➔ si total des ressources > total des emplois : c'est une augmentation du FDR		Variation du fonds de roulement net global (emploi net) ➔ si total des emplois > total des ressources : c'est une diminution du FDR	

□ Deuxième partie : le tableau besoins/dégagements

Tableau de variation du fonds de roulement net global

Variation du FRNG	EXERCICE		
	Besoins (1)	Dégagements (2)	Solde (2) - (1)
Variations des actifs courants :			
Stocks	Δ Positive	Δ négative	
Clients et comptes rattachés	Δ Positive	Δ négative	
Autres actifs courants	Δ Positive	Δ négative	
Placements et autres actifs financiers	Δ Positive	Δ négative	
Variations des passifs courants :			
Fournisseurs et comptes rattachés	Δ négative	Δ Positive	
Autres passifs courants	Δ négative	Δ Positive	
Autres passifs financiers	Δ négative	Δ Positive	
Totaux	A	B	
Variation nette :			
Besoin de l'exercice en FR si $C < 0$ Ou Dégagement net de FR de l'exercice si $C > 0$			C = B-A
Variations « Trésorerie » :			
Variation des disponibilités	Δ Positive	Δ négative	
Variation des concours bancaires courants et soldes créditeurs de banques	Δ négative	Δ Positive	
Totaux	D	E	
Variation nette « Trésorerie »			F = E-D
Variation nette « Trésorerie »			
Variation du FRNG			
Empli net Si $G < 0$			G = C+F
Ou Ressource nette Si $G > 0$			

Remarque :

- Les retroitements proposés dans le cadre de l'élaboration du bilan fonctionnel restent valables dans l'élaboration du tableau de financement
- Les variations sont toujours calculées à partir des valeurs brutes
- La variation= solde N- solde