

L'ANALYSE FINANCIERE

1 PRESENTATION de L'ANALYSE FINANCIERE

2 ANALYSE de l'ACTIVITE

3 ANALYSE de la RENTABILITE

4 ANALYSE de la STRUCTURE FINANCIERE

5 ANALYSE de la TRESORERIE

6 SYNTHESE ET CONCLUSION

7 ANNEXES

PRESENTATION de l'ANALYSE FINANCIERE

1 GENERALITES

1.1 Définition

Effectuer l'analyse financière d'une entreprise c'est établir un diagnostic financier complet sur sa situation. Ce diagnostic s'appuie sur les données économiques propres à l'entreprise (produits / marchés / organisation interne / moyens humains et matériels, stratégie et perspectives de développement, etc...). Lorsque ces éléments économiques sont bien appréhendés, on peut passer à l'étude et à l'analyse des éléments financiers proprement dits. Il faut en effet retenir que ce sont ces éléments économiques qui expliquent en dernier ressort les éléments financiers.

L'analyse financière s'effectue alors à deux niveaux :

de façon rétrospective : il s'agit de l'analyse des chiffres du passé (au minimum, les trois derniers exercices) ;
de façon prospective : à partir de l'analyse du passé, on essaie de comprendre l'évolution possible de l'entreprise. Celle-ci s'effectue à partir d'éléments prévisionnels fournis par l'entreprise. Bien entendu, ces documents prévisionnels doivent être en cohérence avec les chiffres passés de l'entreprise.

1.2 Utilité de l'analyse financière

L'analyse financière a un double objectif :

mettre en évidence les aspects essentiels de la vie d'une entreprise ;
aboutir à une synthèse et permettre une décision appropriée de crédit.

L'analyse financière est, ainsi, indispensable pour :

prendre une décision au quotidien

EXEMPLE : peut-on effectuer un dépassement ponctuel d'autorisation de caisse ou présenter une demande de pointe exceptionnelle ?

statuer sur l'octroi de crédit courant à une entreprise

EXEMPLE : renouvellement du dossier court terme : doit-on augmenter, diminuer, ou supprimer les lignes court terme existantes ?

financer un projet d'investissement

EXEMPLE : la capacité de remboursement prévisionnelle de l'entreprise nous permet-elle d'accorder un prêt moyen ?

accorder des crédits personnels au dirigeant (en effet, le dirigeant étant rémunéré par l'entreprise, si celle-ci ne peut plus assurer son salaire, les remboursements des crédits personnels accordés ne pourront être honorés).

1.3 Les outils

- les documents comptables de l'entreprise (au minimum les deux dernières liasses fiscales complètes).
Ils doivent être
 - récents : a-t-on le dernier bilan de l'entreprise ? L'entreprise dispose-t-elle d'une situation comptable intermédiaire
 - complets : a-t-on toutes les annexes de la liasse fiscale, du rapport du centre de gestion agréé, le dernier rapport du Conseil d'Administration ?
 - détaillés : dispose-t-on de toutes les explications sur les principaux chiffres du bilan et du compte d'exploitation ?

EXEMPLE : Détail des postes « autres créances » et « autres dettes » par exemple.
- les rapports des commissaires aux comptes : rapport général ET rapport spécial (le rapport spécial traite des conventions particulières entre l'entreprise et son dirigeant . Attention : certaines conventions sont interdites par la loi telles que les avances ou les garanties données par une SA ou une SARL à son propre dirigeant ou à un associé.
- le dossier ENTREPRISE à jour ;
- les documents d'origine externe à la banque : cotation, états des privilèges, documents juridiques tels que statuts à jour etc..... ;
- les divers documents prévisionnels fournis par l'entreprise (compte d'exploitation prévisionnel, plan de trésorerie, plan de financement, etc....).

2 LES ATTENTES D'UNE ANALYSE FINANCIERE

CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

DE MANIERE GENERALE, ABANDONNER
TOUT SENS CRITIQUE FACE AU CLIENT

S'en tenir à la « lecture de chiffres »

Exemple : le CA a augmenté de 10 %

S'en tenir aux affirmations du chef d'entreprise

Exemple : Nous sommes confiants sur l'exercice
en cours

S'en tenir à des généralités sur l'entreprise

Exemple : Client connu, client ancien, entreprise
de bonne renommée....

Emettre des jugements de valeurs

Exemple : Nous croyons à la capacité de
l'entreprise à digérer ses importants
investissements.

« Délayer » le commentaire

Ne faire aucun commentaire sur une demande
de crédit

Analyser séparément le bilan d'une entreprise
qui fait partie d'un groupe de sociétés

CE QU'IL FAUT FAIRE

ANALYSER DE FACON OBJECTIVE TOUTE
DEMANDE CLIENT en S'APPUYANT sur des
DONNEES VERIFIABLES

Mettre en avant les facteurs qui expliquent
l'évolution des chiffres

Exemple : La croissance du Chiffre d'Affaires
s'explique par : la conquête de nouveaux clients,
l'ouverture vers de nouveaux marchés,
l'ouverture à l'export, la commercialisation de
nouveaux produits, une opération de croissance
externe, etc...

Effectuer une analyse critique de ce qui est annoncé
par le chef d'entreprise et chercher la confirmation
dans les chiffres.

Exemple : Le chef d'entreprise prévoit une
croissance de 15 % du Chiffre d'Affaires. D'après les
tableaux de bord client du 1^{er} semestre et de l'état
du carnet de commandes du 2^{ème} semestre, les
prévisions faites par le chef d'entreprise paraissent
plausibles.

Indiquer des faits précis caractérisant l'entreprise.

Exemple : Indiquer la date exacte d'entrée en
relation et la date exacte de création de l'entreprise,
les références des dernières réalisations de notre
client (chantier XY etc.....)

Valider les dires de notre client après avoir obtenu
des éléments quantitatifs précis.

Exemple : Exiger des documents prévisionnels
(tableau de financement pluri annuel) mettant en
évidence que la C.A.F. prévisionnelle permet de
financer les investissements projetés et permet de
payer les emprunts sollicités.

Mettre en évidence les points forts et les points
faibles du dossier, en expliquer les principales
évolutions (la décision d'octroi d'un dossier n'est pas
subordonnée à la quantité de l'information, mais à la
qualité de l'information fournie). Mettre en évidence
les opportunités et les menaces que peut rencontrer
l'entreprise.

Apporter une réelle valeur ajoutée au niveau de
l'agence par rapport aux documents du client.

Quand une affaire fait partie d'un groupe, il faut
impérativement demander les comptes consolidés
du groupe : l'analyse financière se fait au niveau du
groupe et non société par société.

3 METHODOLOGIE D'ANALYSE FINANCIERE

Procéder à l'analyse financière d'une entreprise revient à répondre successivement aux questions suivantes :

3.1 - cette entreprise se développe-t-elle ? (cf ANALYSE de l'ACTIVITE page 4/16))

3.2 - cette entreprise est-elle suffisamment rentable ? (cf ANALYSE de la RENTABILITE page 6/16)

3.3 - la structure financière de cette entreprise est-elle équilibrée ? (cf ANALYSE de la STRUCTURE FINANCIERE page 10/16)

3.4 - la trésorerie de cette entreprise est-elle maîtrisée ? (cf ANALYSE de la TRESORERIE page 13/16)

3.5 - en conclusion, cette entreprise est-elle viable et mérite-t-elle l'octroi d'un crédit ? (cf SYNTHESE et CONCLUSION page 16/16)

ANALYSE de l'ACTIVITE

1 L'essentiel à retenir

1.1 TOUT D'ABORD BIEN DEFINIR L'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

Pour mener avec pertinence l'analyse financière d'une entreprise, il faut connaître précisément son activité (son métier de base ou ses différents métiers). L'analyse financière se fait en effet en fonction du secteur économique dans lequel se situe cette entreprise.

EXEMPLE : Indiquer comme activité de l'entreprise « PRODUITS CHIMIQUES » n'est pas satisfaisant. En revanche, préciser « NEGOCE DE PRODUITS CHIMIQUES » ou « FABRICATION DE PRODUITS CHIMIQUES » est très différent au niveau de l'analyse financière.

Dans le premier cas (NEGOCE) il peut s'agir d'une entreprise sans immobilisation (avec un fax, un télex, et un ordinateur existant) ou d'une entreprise à personnel réduit (une personne).

Dans le deuxième cas (FABRICATION) vous pouvez avoir affaire à une entreprise de grande taille avec des immobilisations lourdes (usines, machines....) et des effectifs importants.

1.2 – EXPLIQUER, ENSUITE, LES REALISATIONS EN TERMES D'ACTIVITE

Contraintes économiques externes ? : Comment a évolué l'entreprise par rapport à son marché et ses principaux concurrents ?

Comment se sont réparties les ventes géographiquement (National, export) et par type de clientèle (secteur public, privé) ?

Comment ont évolué les canaux de distribution ?

Etc.....

Contraintes économiques internes ? Comment ont évolué les outils de production et les moyens humains de l'entreprise ?

Permettent-ils de faire face à l'évolution prévisible de l'activité ?

1.3 – DEFINIR LES PERSPECTIVES D'AVENIR

Mettre en évidence la stratégie des dirigeants de l'entreprise pour le futur et les prévisions de chiffre d'affaires.

- Les principaux ratios

RATIOS	MODE DE CALCUL	COMMENTAIRES
$\frac{\text{CHIFFRES D'AFFAIRES HT } n - \text{CHIFFRES D'AFFAIRE HT } n-1}{\text{CHIFFRES D'AFFAIRES HT } n-1} = \%$	PRODUCTION = CA HT NET +/- PRODUCTION STOCKEE	Ces pourcentages doivent être, en principe supérieurs au taux de l'inflation de l'année, sinon les ventes en volume ont régressé
$\frac{\text{PRODUCTION } n - \text{PRODUCTION } n-1}{\text{PRODUCTION } n-1} = \%$		Comparer la variation des ventes à celle de l'activité : Si C.A. > production = destockage Si C.A. < production = stockage (volontaire ou forcé)
$\frac{\text{EFFECTIF } n - \text{EFFECTIF } n-1}{\text{EFFECTIF } n-1} = \%$	EFFECTIFS	Ces chiffres traduisent l'évolution des Voir annexe 11 de la liasse fiscale où figurent le nombre de salariés
$\frac{\frac{\text{VALEUR AJOUTEE } n}{\text{EFFECTIFS } n}}{\frac{\text{VALEUR AJOUTEE } n-1}{\text{EFFECTIFS } n-1}} = \%$	VALEUR AJOUTEE Voir chapitre RENTABILITE	Une hausse de ce ratio traduit l'augmentation de la productivité du travail.

3 Les pièges à éviter

3.1 FORTE AUGMENTATION DE LA PRODUCTION

Cas d'une entreprise dont la production augmente fortement d'une année sur l'autre, alors que le Chiffre d'Affaires ne subit pas la même évolution : s'interroger sur les variations de stock de produits finis.

S'agit-il de mévente prolongée ou d'un simple phénomène ponctuel de stockage en fin d'exercice ?

L'augmentation de la production stockée de façon récurrente indique que l'entreprise produit pour faire tourner l'outil de travail et non pas pour vendre.

3.2 CAS DES ENTREPRISES DE BTP

Raisonnement exclusivement en production (et non en chiffre d'affaires) car le poste « travaux en cours » peut subir des variations qui faussent toute analyse.

ATTENTION : Le poste « travaux en cours » peut cacher des pertes dans la mesure où les travaux en cours sont comptabilisés au coût de revient (quand les prix de vente sont inférieurs au coût de revient, l'entreprise devrait comptabiliser les travaux en cours au montant du prix de vente, ce qu'elle ne fait pas toujours).

3.3 AUGMENTATION DE LA PRODUCTION IMMOBILISEE.

Ces variations peuvent cacher l'incapacité de l'entreprise à faire face à différentes charges d'exploitation. Lorsqu'une entreprise est déficitaire, elle peut choisir de comptabiliser en production immobilisée un certain nombre de charges d'exploitation courantes, charges qu'elle n'amortira que partiellement sur l'exercice. Dans ce cas, voir à l'actif du bilan les postes « charges à répartir sur plusieurs exercices ».

EXEMPLE TYPE : l'entreprise de haute technologie qui comptabilise la « recherche et le développement » (généralement des frais de personnel) en production immobilisée (voir poste activité du bilan le poste « recherche et développement » non amorti, ce poste peut être assimilé à des non valeurs).

ANALYSE de la RENTABILITE

1 L'essentiel à retenir

1.1 UNE ENTREPRISE A UNE OBLIGATION DE RENTABILITE

Une entreprise qui n'a pas de rentabilité n'a aucune pérennité économique : elle est appelée à disparaître.

La rentabilité doit être durable, c'est à dire, abstraction faite des éléments exceptionnels et non récurrents qui peuvent fausser l'analyse d'un exercice, et réelle, c'est à dire sans artifice comptable (sans sous-provisionnement du poste « clients » ou « stocks » par exemple).

1.2 LA RENTABILITE S'APPRECIE SUR PLUSIEURS EXERCICES

Pour ce faire il faut étudier l'évolution des S.I.G (Soldes Intermédiaires de Gestion) sur un minimum de trois ans.

En étudiant ces différents soldes intermédiaires (notamment Marge Brute/ Valeur Ajoutée/ Résultat Economique Brut/ Capacité d'Autofinancement) vous serez en mesure d'interpréter les différents facteurs qui expliquent l'évolution de la rentabilité de l'entreprise (maîtrise - ou non - de la marge commerciale et/ou de production, des charges externes, des charges internes, des frais de personnel, des frais financiers etc...)

1.3 LA CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT A UN ROLE ESSENTIEL POUR APPRECIER LA RENTABILITE

Après avoir analysé les SIG, vous serez donc en mesure d'expliquer l'évolution de la Capacité d'Auto Financement (C.A.F).

La C.A.F ainsi dégagée est-elle suffisante pour :

- effectuer les investissements courants ?
- financer les investissements ?
- payer les dettes à moyen et long terme ?
- financer le fonds de roulement nécessaire à la croissance ?
- renforcer la structure financière

SI VOUS POUVEZ REpondre POSITIVEMENT AUX QUESTIONS CI-DESSUS, VOUS POUVEZ DEDUIRE QUE LA RENTABILITE DE L'ENTREPRISE EVOLUE PLUTOT FAVORABLEMENT.

- Les Principaux Ratios

RATIOS	MODE DE CALCUL	COMMENTAIRES
$\frac{\text{MARGE BRUTE}}{\text{CHIFFRE D'AFFAIRES HT}} = \%$	<p>MARGE BRUTE = PRODUCTION - CONSOMMATION</p> <p>PRODUCTION = Chiffre d'Affaires HT +/- production stockée</p> <p>CONSOMMATION = Achats HT +/- variation stock</p>	<p>Cette marge doit au mois être stable, sinon en progression. Elle met en évidence la capacité de l'entreprise A répercuter dans ses prix de vente les variations de ses coûts d'approvisionnement. Lorsque les variations de la MB sont importantes (plusieurs points) il faut s'interroger sur leurs origines. Elles peuvent être de divers ordres :</p> <ul style="list-style-type: none"> *Modifications des quantités consommées (moins de déchets, changements dans le processus de fabrication) ; *Diversification de la production (produits nouveaux à marge différente), ou changement dans la répartition par produits ; *Conditions d'achats et/ou de ventes différentes ; *Méthode d'évaluation des stocks différente
$\frac{\text{FRAIS DE PERSONNEL}}{\text{VALEUR AJOUTEE}} = \%$	<p>FRAIS DE PERSONNEL = Salaires + Charges Sociales</p> <p>VALEUR AJOUTEE = Marge brute – Charges Externes</p>	<p>Ce ratio permet d'apprécier l'évolution des frais De personnel. En principe une baisse de ce ratio est un élément favorable.</p> <p>ATTENTION : Une forte augmentation de ce Poste peut ne pas être défavorable (cas des primes de licenciement : sur les prochains exercices, les frais de personnel s'allégeront et des économies de personnels réalisées).</p>
$\frac{\text{RESULTAT ECONOMIQUE BRUT.}}{\text{CHIFFRES D'AFFAIRES HT}} = \%$	<p>RESULTAT ECONOMIQUE BRUT = VALEUR AJOUTEE - FRAIS PERSONNEL IMPOTS et TAXES</p>	<p>C'est le résultat de l'activité courante hors coûts de financement des actifs et hors opérations exceptionnelles. Il est indépendant de la politique financière de l'entreprise, et constitue, de ce fait, un des éléments les plus significatifs de comparaison entre deux affaires de même activité.</p>
$\frac{\text{FRAIS FINANCIERS}}{\text{VALEUR AJOUTEE}} = \%$		<p>Ce ratio permet d'apprécier l'évolution des frais financiers sur les résultats. S'il se dégrade il peut s'agir soit :</p> <ul style="list-style-type: none"> *d'une hausse des frais financiers (cf évolution de l'endettement à court et moyen termes) ; *d'une baisse de la valeur ajoutée (cf analyse De la rentabilité)
$\frac{\text{CAPACITE D'AUTO FINANCEMENT}}{\text{CHIFFRE D'AFFAIRES HT}} = \%$	<p>CAPACITE AUTO FINANCEMENT = RESULTAT ECONOMIQUE BRUT + PRODUITS FINANCIERS-FRAIS FINANCIERS - CREDITS BAIL ET LOYERS + PRODUCTION IMMOBILISEE + AUTRES PRODUITS – AUTRES CHARGES - IMPOTS SOCIETES</p>	<p>La C.A.F traduit l'aptitude de l'entreprise à financer sa croissance.</p> <p>Elle joue un <u>rôle central comme témoin d'évaluation de la pérennité de l'entreprise.</u> Elle est la véritable sécurité des prêteurs. Elle doit être suffisante pour permettre :</p> <ul style="list-style-type: none"> o la rémunération des capitaux engagés ; o la rémunération des actionnaires ; o la rémunération de l'état ; o le développement de l'entreprise.

3 Quelques points de repère

3.1 – RATIOS MOYENS A RESPECTER

RATIOS	PRODUCTION	NEGOCE	PRESTATIONS DE SERVICE
$\frac{\text{MARGE BRUTE}}{\text{PRODUCTION}} = \%$	45 %	25 à 30 %	70 %
$\frac{\text{FRAIS DE PERSONNEL}}{\text{VALEUR AJOUTEE}} = \%$	< 70 %	< 70 %	< 70 %
$\frac{\text{FRAIS FINANCIERS}}{\text{RESULTAT ECONOMIQUE.BRUT}} = \%$	< 66 %	< 66 %	< 66 %
$\frac{\text{RESULTAT ECONOMIQUE BRUT}}{\text{CHIFFRE D'AFFAIRES HT}} = \%$	Non défini	Non défini	Non défini
$\frac{\text{CAPACITE AUTO FINANCEMENT}}{\text{CHIFFRE D'AFFAIRES HT}} = \%$	10 %	2%	3%
$\frac{\text{RESULTAT NET}}{\text{PRODUCTION}} = \%$	>3 %	>1 %	>2 %

3 Les pièges à éviter

ATTENTION à certains artifices comptables qui permettent à une entreprise en pertes de dégager , en fait, un résultat positif.

S'interroger et interroger le chef d'entreprise sur les postes suivants :

- transfert de charges ;
- autres produits, autres charges ;
- reprise sur provisions et transferts des charges ;
- produits exceptionnels ;
- charges à répartir.

4 Les points à approfondir

La notion de **C.A.F. ELARGIE** doit être prioritairement utilisée dans le cas où une entreprise « X » a fortement recours au crédit bail pour financer ses investissements mobiliers ou immobiliers :

EXEMPLE : Entreprises de transports, autocaristes, mécanique de précision

Afin de pouvoir comparer la performance d'une telle entreprise à celle de ses concurrents, il convient de réintégrer à la C.A.F. la « partie amortissement » attachée aux loyers de crédit bail.

L'entreprise n'utilise que du crédit bail mobilier :

$$\text{CAF ELARGIE} = \text{CAF} + \frac{2}{3} \text{ de la charge annuelle de CREDIT BAIL MOBILIER}$$

L'entreprise n'utilise que du crédit bail immobilier :

$$\text{CAF ELARGIE} = \text{CAF} + \frac{1}{2} \text{ de la charge annuelle de C. BAIL IMMOBILIER}$$

L'entreprise utilise du crédit bail mobilier et du crédit bail immobilier :

$$\begin{aligned} \text{CAF ELARGIE} = \\ \text{CAF} + \frac{2}{3} \text{ de la charge annuelle de CREDIT BAIL MOBILIER} \\ + \frac{1}{2} \text{ de la charge annuelle de CREDIT BAIL IMMOBILIER} \end{aligned}$$

ANALYSE de la STRUCTURE FINANCIERE

1 L'essentiel à retenir

1.1 L'EVOLUTION DES FONDS PROPRES REELS EST LE PREMIER INDICATEUR DE LA SOLIDITE DE L'ENTREPRISE

Tout d'abord il faut s'attacher à analyser les fonds propres de l'entreprise car ils reflètent, en principe, sa valeur marchande (Actif-Passif).

Pour approcher les fonds propres réels de l'entreprise il ne faut pas omettre de corriger les fonds propres comptables des non valeurs suivantes figurant à l'actif du bilan :

- charges à répartir sur plusieurs exercices ;
- recherche et développement non amorti ;
- capital souscrit non appelé ;
- frais d'établissement
- etc...

ATTENTION : Il convient d'être attentif à vérifier qu'il s'agit bien de vrais fonds propres résultant d'apports financiers et non pas de fonds propres issus d'opérations telles qu'apports de fonds de commerce, prise de participation par apport de titres ou de réévaluation libre d'actifs qui en aucun cas n'apportent une amélioration à la structure financière

1.2 ENSUITE EVALUER LE POIDS RELATIF DE DETTES A MOYEN ET LONG TERME

Il faut rapprocher les Dettes Moyen et Long Terme du montant des fonds propres (cf ratio Fonds propres/dettes à terme) et de la Capacité d'Autofinancement (cf ratios dettes à terme/C.A.F).

1.3 S'ATTACHER ENFIN A APPRECIER LE FONDS DE ROULEMENT NET GLOBAL

Le FONDS de ROULEMENT NET GLOBAL doit être suffisant pour maîtriser les besoins de trésorerie.

Le FONDS de ROULEMENT NET GLOBAL est la partie des ressources mises, à la disposition de l'entreprise de manière durable et qui, servent à couvrir des besoins de financement liés au cycle de facturation et de commercialisation.

Il s'exprime de façon relative :

- par rapport aux valeurs d'exploitation (stocks/clients/ fournisseurs) c'est à dire par rapport au BESOIN en FONDS de ROULEMENT : il s'exprime alors en pourcentage de couverture de BESOIN en FONDS de ROULEMENT (ratio FDRNG/BDFR).
- par rapport au niveau d'activité : il s'exprime alors en jours de Chiffres d'Affaires TTC.

On considère généralement que le FONDS de ROULEMENT NET GLOBAL est suffisant lorsqu'il permet à l'entreprise de maîtriser ses besoins de trésorerie dont ses frais financiers et sa dépendance vis à vis des tiers (Fournisseurs, Banques, Privilégiés, etc...)

Lorsqu'une entreprise est en forte croissance, il est indispensable qu'elle dispose d'un FONDS de ROULEMENT suffisant pour faire face à l'accroissement de ses besoins de trésorerie potentiels. De manière générale, l'augmentation du FDRNG est générée par la rentabilité interne de l'entreprise (la C.A.F). Si celle-ci s'avère insuffisante, le FONDS de ROULEMENT doit être complété par des apports « d'argent frais » tels qu'augmentations de capital ou apports en comptes courants bloqués.

2 Les principaux ratios

RATIOS	MODE DE CALCUL	COMMENTAIRES
$\frac{\text{FONDS PROPRES + COMPTES COURANTS}}{\text{TOTAL DU BILAN}}$		Ce ratio exprime l'importance relative des fonds propres par rapport au total du bilan. Il est fonction des secteurs d'activité (production / négoce / prestation de services).
$\frac{\text{FONDS PROPRES}}{\text{DETTES à TERME}}$		Si $> 0.70 \%$, les capitaux propres sont supérieurs au DLMT, la société peut s'endetter (si la CAF le permet). Si $< 0.70 \%$, les DLMT sont supérieures aux capitaux propres donc la société n'a plus de capacité d'emprunt (ratio théorique qui peut être si la CAF est de très bon niveau).
$\frac{\text{DETTES à TERME}}{\text{CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT}}$		Ce ratio exprime la capacité de remboursement de l'entreprise. On considère généralement que ce ratio doit être ≤ 5 .
$\frac{\text{FONDS DE ROULEMENT NET G.}}{\text{BFDR}}$	$\text{FDRNG} = \frac{(\text{CAPITAUX PROPRES + COMPTES COURANTS BLOQUES + AMORTISSEMENT + PROVISIONS + DLMT}) - (\text{ACTIF IMMOBILISE BRUT})}{\text{BFDR}}$	Ce ratio exprime la couverture du BFR. Il est généralement de l'ordre de 50 %
$\frac{\text{FONDS DE ROULEMENT NET G.}}{\text{CHIFFRES D'AFFAIRES HT}}$		Ce ratio exprime le FDR en jours de CA TTC. Il s'apprécie en fonction du BFDR (cf analyse de la trésorerie).

3 Quelques points de repère

3.1 – RATIOS MOYENS A RESPECTER

RATIOS	PRODUCTION	NEGOCE	PRESTATIONS DE SERVICE
$\frac{\text{FONDS PROPRES + COMPTES COURANTS (si comptes courants stables)}}{\text{TOTAL DU BILAN}}$	20 %	10 %	15 %
$\frac{\text{FONDS PROPRES}}{\text{DETTES à TERME}}$	0.7 %	0.3 %	0.5 %
$\frac{\text{DETTES à TERME}}{\text{DETTES à TERME}}$	>5	>2	>3
$\frac{\text{CAPACITE D'AUTO FINANCEMENT}}{\text{BFDR}}$	50 %	Non significatif	30 %

4 Les pièges à éviter

- Pour les affaires en Nom Personnel
 - analyser les prélèvements du dirigeant et leur impact sur la structure. Pour ce type d'affaires, il convient de faire une approche globale du patrimoine du dirigeant (Actif et Passif).
 - analyser de la même façon, la capacité d'endettement.
- Pour les sociétés de capitaux
 - bien décomposer le poste « autres créances » à l'actif du bilan : si vous décelez des comptes courants d'associés débiteurs vous avez affaire à une infraction pénale (abus de bien sociaux) qui doit conduire la banque à se désengager de l'entreprise.

5 Les points à approfondir

De même que la notion de C.A.F ELARGIE est prise en compte pour les entreprises ayant recours au crédit bail, il convient d'appréhender parallèlement la NOTION D'ENDETTEMENT ELARGI, afin de donner une pleine et entière cohérence à l'étude de la capacité de remboursement de celles-ci qui se définit alors comme suit :

L'Entreprise n'utilise que du Crédit Bail Mobilier

$$\text{ENDETTEMENT ELARGI} = \text{DLMT} + \frac{2}{3} \text{ d'engagement de Crédit Bail Mobilier}$$
$$\text{CAPACITE D'AUTO FINANCEMENT ELARGIE}$$

L'Entreprise n'utilise que du Crédit Bail Immobilier

$$\text{ENDETTEMENT ELARGI} = \text{DLMT} + \frac{1}{2} \text{ d'engagement de Crédit Bail Immobilier}$$
$$\text{CAPACITE D'AUTO FINANCEMENT ELARGIE}$$

L'Entreprise utilise du Crédit Bail Mobilier et du Crédit Bail Immobilier

$$\text{ENDETTEMENT ELARGI} = \text{DLMT} + \frac{2}{3} \text{ d'engagement de Crédit Bail Mobilier} + \frac{1}{2} \text{ d'engagement de CB Immobilier}$$
$$\text{CAPACITE D'AUTO FINANCEMENT ELARGIE}$$

ANALYSE de la TRESORERIE

1 L'essentiel à retenir

1.1 La notion de Besoin en Fonds De Roulement est incontournable pour apprécier les besoins de trésorerie d'une entreprise.

Pour financer son activité d'exploitation (ACHATS/PRODUCTION/VENTE) l'entreprise doit réunir un certain nombre de moyens. En effet, le financement des stocks, le crédit clients et un certain nombre de charges liées au cycle d'exploitation (TVA par exemple) se traduisent par un besoin de financement. A l'inverse, l'entreprise ne règle pas ses fournisseurs immédiatement (crédit fournisseurs). Le crédit fournisseurs et les autres dettes liées au cycle d'exploitation (TVA, etc....) constituent une ressource de financement. La différence entre les besoins de financement et les ressources de financement du bas de bilan représente le Besoin en Fonds De Roulement ou BFDR :

$$\text{BFDR} = \text{BESOIN D'EXPLOITATION} - \text{RESSOURCES D'EXPLOITATION}$$

Le BFDR est donc essentiel pour effectuer une première approche des besoins de trésorerie : il s'exprime logiquement en jours de Chiffre d'Affaires TTC.

Trois ressources permettent de financer le BFDR.

- le FDRNG (c'est le cas le plus sain) ;
- les opérations hors exploitations (elles peuvent toutefois, dans certains cas, accroître le BFDR lorsque les besoins hors exploitation sont supérieurs aux ressources hors exploitation) ;
- Les concours de trésorerie des banques.

1.2 Les besoins de trésorerie se déterminent en comparant le Fonds De Roulement Net Global et le Besoin en Fonds De Roulement

C'est le « classique des classiques » de l'analyse financière :

$$\text{TRESORERIE} = \text{FDRNG} - \text{BFDR}$$

C'est pour cette raison qu'il est usuel de calculer le ratio FDR/BFDR (degré de couverture du f^r / le 2nd) ; généralement les trois grandeurs ci-dessus s'apprécient en jours de Chiffre d'Affaires TTC.

1.3 Les notions de trésorerie doivent s'apprécier de façon dynamique

En principe la détermination des besoins de trésorerie est faite d'après l'étude des bilans : ceci ne pose guère de problème pour le FDRNG.

En effet ce dernier est relativement stable en cours d'exercice .

En revanche, le BFDR est instable par définition : il n'y a donc aucune raison de penser que le BFDR de fin d'exercice soit représentatif du BFDR moyen.

Pour la raison évoquée ci-dessus, l'analyse de la trésorerie doit être dynamique : le BFDR étant, par nature, erratique. Pour compléter l'analyse de fins d'exercices de la trésorerie le banquier, heureusement, dispose d'outils complémentaires pour bien quantifier les besoins réels en trésorerie de l'entreprise :

- la vie du compte au quotidien ;
- la Centrale Risque ;
- les frais financiers (si le ratio frais financiers de l'exercice sur endettement bancaire est anormalement élevé, vous pouvez en conclure que les besoins bancaires de fin d'exercice ne reflètent pas les besoins bancaires moyens de l'exercice).

1.4 Toute augmentation brusque des besoins de trésorerie est un clignotant d'alerte pour le banquier

Toute augmentation des besoins de trésorerie d'une affaire doit conduire le banquier à s'interroger :

- s'agit-il d'une dégradation du FDRNG (l'entreprise dégage-t-elle des pertes qui affaiblissent le FDRNG ou a-t-elle autofinancé des immobilisations ?)
- s'agit-il d'une augmentation du BDFR (Y-a-t-il surstockage suite à mévente ? les délais client s'allongent-ils suite à des impayés ?)
- Enfin, comment évoluent les concours bancaires court terme, toutes banques confondues (interroger, immédiatement la Centrale Risques - incidents de paiement).

2 Les principaux ratios

RATIOS	COMMENTAIRES
$\frac{\text{CLIENTS et CTES RATTACHES + E.E.N.E.* x 360}}{\text{CHIFFRE D'AFFAIRES TTC}} = \text{Délai en jours de CATTTC}$ <p>* Effets Escomptés et non échus</p>	<p>Exprime les délais accordés aux clients. L'augmentation de ces délais est une des causes de progression du Besoin en Fonds de Roulement. L'augmentation de ces délais peut entre autre signifier une pression des clients sur l'entreprise d'où un risque accru. Voir également l'incidence du type de clientèle (administration, export)</p>
$\frac{\text{FOURNISSEURS et CPTES RATTACHES x 360}}{\text{ACHATS T.T.C}} = \text{Délai en jours DES ACHATS TTC}$	<p>Exprime les délais obtenus des fournisseurs. Toute baisse Des délais entraîne une augmentation du Besoin en Fonds de Roulement. Une forte diminution de ces délais peut traduire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - que l'entreprise a une bonne trésorerie et a décidé de régler comptant.(voir produits financiers). - que l'entreprise peut être dépendante de ses fournisseurs.
$\frac{\text{STOCKS x 360}}{\text{CHIFFRE D'AFFAIRES TTC}} = \text{Délai en jours de CATTTC}$	<p>Exprime le niveau de rotation des stocks. Toute augmentation Se traduit par une progression du Besoin en Fonds de Roulement. Rechercher les causes (méventes, commandes en cours, Stock spéculatif, problèmes logistiques...).</p>
$\frac{\text{BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT x 360}}{\text{CHIFFRE d'AFFAIRES T.T.C.}} = \text{Nb jours de CA TTC}$	<p>BFDR = (STOCKS + AVANCES VERSEES AUX FOURNISSEURS + CREAN CES CLIENTS + AUTRES CREANCES) – (AVANCES RECUES DES CLEINTS CT CONSENTIS PAR FOURNISSEURS + AUTRES RESSOURCES + BFR)</p> <p>Le BDFR en jour de CA TTC traduit l'augmentation ou la diminution relatives du Besoin en Fonds de Roulement. Après étude de la trésorerie, comparer le Besoin en Fonds de Roulement avec le Fonds de Roulement afin de juger si ce dernier est suffisant.</p>

3 Quelques points de repère

3.1 – Ratios moyens à respecter

RATIOS	PRODUCTION	NEGOCE	PRESTATIONS DE SERVICE
$\frac{\text{FONDS DE ROULEMENT}}{\text{BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT}}$	50 %	Non significatif	30 %
$\frac{\text{DELAI MOYENS}}{\text{REGLEMENTS CLIENTS}}$	90 Jours	45 Jours	75 Jours
$\frac{\text{DELAI MOYEN REGLEMENTS}}{\text{FOURNISSEURS}}$	90 Jours	75 Jours	45 Jours

4 Les pièges à éviter

ATTENTION

- A ne pas financer par la trésorerie courante de l'exercice soit des pertes d'exploitation soit une insuffisance de structure financière (l' autofinancement d'investissements engendrant une baisse du fonds de roulement net global) ;
- Lors d'une demande de dépassement, exiger des plans de trésorerie du client et s'interroger sur ce que font nos confrères (un récapitulatif global de l'ensemble des besoins et du montant des lignes accordées par nos confrères est indispensable).
- Dans l'étude du BFR, analyser, en détail, les postes « autres créances » qui peuvent être constituées d'avances faites à des filiales ou SCI voire de comptes courants d'associés débiteurs, ce dernier point étant strictement interdit et « autres dettes » qui comptabilise notamment le passif social et fiscal dont il convient de s'assurer qu'il est bien conforme et ne recèle pas de retards de paiements significatifs.
- **EXEMPLE : créances sur une filiale à l'étranger.**
 - Analyser l'évolution du poste « clients » qui peut cacher des créances douteuses non provisionnées.
 - Surveiller l'évolution du poste « fournisseurs » et « dettes fiscales et sociales » qui peuvent cacher des retards (vérifier l'état des privilèges).

SYNTHESE et CONCLUSION

L'essentiel à retenir

- Les principaux ratios

Quelques points de repère

Les pièges à éviter