

# Comment interpréter et présenter vos comptes 2020



© 2021 Les Echos Publishing

## Interprétez la performance de votre entreprise en 2020

Pour bien comprendre la performance que votre entreprise a réalisée en 2020, il vous faut avant tout examiner votre compte de résultat.

Les comptes qui vous ont été remis sont composés de trois documents : le compte de résultat, le bilan et l'annexe. C'est le compte de résultat qui mesure la performance réalisée par votre entreprise durant cet exercice.

### Comment est déterminé le résultat ?

Le compte de résultat fait à la fois apparaître ce que votre entreprise a produit en 2020, c'est-à-dire son chiffre d'affaires, et ce qu'elle a consommé, c'est-à-dire ses charges.

Ces consommations pouvant être de natures très différentes. Il peut s'agir notamment d'achats de matières premières ou de marchandises à revendre, de frais de personnel ou de frais financiers. Et de la différence entre son chiffre d'affaires

et l'ensemble de ses charges découle le résultat net réalisé par votre entreprise.

## **La structure de votre résultat**

L'examen de votre compte de résultat vous permet donc de déterminer la performance accomplie par votre entreprise. Mais vous devez affiner votre analyse, car cette performance peut découler de l'activité même de votre entreprise, de sa situation financière ou d'éléments exceptionnels. Il est donc important de bien savoir analyser la composition de votre compte de résultat, qui est divisé en trois parties :

- une partie exploitation, qui comprend le détail des produits et charges d'exploitation et qui sert à déterminer le résultat de l'activité proprement dite ;
- une partie financière, qui détermine le résultat financier ;
- une partie exceptionnelle, d'où découle le résultat exceptionnel.

Étant précisé que c'est votre résultat d'exploitation qui traduit la performance de votre business, même si, en ce moment, celle-ci est réalisée dans un contexte exceptionnel.

Pour finir, c'est le cumul des trois résultats : d'exploitation, financier et exceptionnel, diminué de l'impôt sur les sociétés, qui détermine le bénéfice net comptable ou la perte de l'exercice.

## **Affinez votre analyse !**

Pour favoriser une meilleure analyse, le compte de résultat est stratifié en différents niveaux intermédiaires, appelés « soldes intermédiaires de gestion ». Voici les principaux indicateurs à analyser :

LES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION	
CHIFFRE D'AFFAIRES	
– Achats de marchandises	– Achats consommés
MARGE COMMERCIALE	MARGE SUR PRODUCTION
= MARGE BRUTE TOTALE – Charges externes	
= VALEUR AJOUTÉE – Impôts et taxes – Frais de personnel	
= EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION +/- Produits et charges divers – Dotations aux amortissements et provisions + Reprises sur amortissements et provisions	
= RÉSULTAT D'EXPLOITATION +/- Produits et charges financiers (Résultat financier)	
= RÉSULTAT COURANT +/- Produits et charges exceptionnels (Résultat exceptionnel) – Participation des salariés – Impôt sur les sociétés	
= RÉSULTAT NET	

## Procédez à l'analyse pluriannuelle

Pour bien analyser votre performance de l'année 2020, il convient de regarder l'évolution de chaque poste sur plusieurs années.

Pour une bonne analyse, il est, par ailleurs, indispensable de vous référer à la présentation pluriannuelle de vos données comptables. Cette présentation pluriannuelle permet de mettre

en évidence l'évolution de chaque poste et sa contribution positive ou négative dans l'élaboration du résultat.

Surtout, la comparaison entre l'année 2020 – exceptionnelle au sens premier du terme – avec l'année 2019, voire 2018 si elle était un peu moins bonne que 2019, est essentielle. Elle vous permettra d'expliquer les principales incidences de la crise sur vos différents postes comptables. L'idéal consiste même à procéder à une comparaison de votre performance 2020 avec celles des deux années précédentes et avec celle que vous anticipez pour 2021, dans le cadre de votre prévisionnel 2021. Ainsi, vous pourrez montrer comment votre entreprise devrait rebondir par une analyse précise de l'impact du contexte et de son évolution sur vos principaux postes comptables (CA, marge brute, principales charges d'exploitation, dont la masse salariale...).

Par ailleurs, et plus classiquement, le poids en pourcentage du chiffre d'affaires de certains postes est un indicateur important. Par exemple, le taux de marge globale – et son évolution – sera souvent plus intéressant à analyser que la progression en valeur absolue de cette marge. De même, au niveau de chacune des charges, il est plus pertinent de mesurer leur évolution par rapport au niveau d'activité. Ainsi, le ratio frais de personnel sur chiffre d'affaires et son évolution d'une année sur l'autre permettent d'analyser l'évolution du niveau de productivité de l'entreprise.

## **Communiquez vos comptes à votre banquier**

La façon dont vous présentez vos comptes à votre banquier est primordiale car elle vous permet d'instaurer un climat de confiance entre lui et vous.

Interpréter et comprendre vos comptes est indispensable, mais pas suffisant. Vous devez également communiquer sur votre performance, notamment la présenter et l'expliquer à votre banquier afin qu'il réponde présent lorsque vous aurez besoin de lui, surtout si vous anticipez un besoin de financement durant l'année 2021.

Cette démarche est importante, car elle vous permet de créer et de maintenir un climat de confiance entre vous et lui, ce qui se révèle particulièrement nécessaire en cette période de crise.

## **1<sup>re</sup> étape : prenez rendez-vous avec votre banquier**

Dans les jours qui suivent l'établissement de vos comptes, prenez rendez-vous avec votre banquier. Et surtout préparez ce rendez-vous en prévoyant la façon dont vous présenterez votre performance 2020 et la situation financière de votre entreprise. Sans oublier, avant la date convenue, de lui transmettre vos comptes annuels et vos données prévisionnelles afin qu'il puisse, lui aussi, préparer cette entrevue.

## **2<sup>e</sup> étape : recevez-le dans votre entreprise**

Recevez votre banquier dans votre entreprise afin qu'il puisse mieux l'appréhender, qu'il fasse connaissance avec vos collaborateurs, qu'il visite vos installations et découvre vos produits. Chez vous, il sera plus disponible. Au cours de cet entretien, vous lui rappellerez les caractéristiques de votre activité, le positionnement de votre entreprise dans son secteur, ses moyens, mais aussi toutes les mesures prises ou envisagées pour faire face à la situation économique.

## **3<sup>e</sup> étape : présentez-lui vos comptes**

Lors de cette rencontre, virtuelle ou physique, vous serez amené à lui commenter certains indicateurs clés. Vous évoquerez notamment avec lui :

- votre résultat, afin qu’il puisse juger de l’impact de la crise sur votre business et du niveau de résilience de votre modèle économique et de votre équipe ;
- l’évolution de votre chiffre d’affaires, afin qu’il ait une idée du niveau de repli de votre activité face à la crise ;
- votre trésorerie, qui correspond à l’ensemble de vos avoirs disponibles en caisse ou à la banque ;
- et enfin, tous les évènements spécifiques à la gestion de la crise.

## **Les points à mettre en avant cette année**

Cette année est particulière à plus d’un titre et doit orienter votre discours vers une série de points très spécifiques à la gestion de la crise. Vous devez, en effet, attirer l’attention de votre banquier sur :

- les économies de charges que vous avez réalisées depuis mars 2020, notamment les économies de masse salariale permises par le recours au chômage partiel, les non-remplacements de salariés partis ou les reports d’embauches ;
- les incidences de l’augmentation de votre taux d’endettement. Si vous avez souscrit un PGE, votre taux d’endettement sur fonds propres a dû augmenter, ce qui peut inquiéter votre banquier. Rassurez-le si vous n’avez pas – ou pas intégralement – « consommé » votre emprunt ;

– le chiffre d'affaires que vous êtes allé chercher en revisitant votre modèle – à l'instar des restaurateurs qui se sont lancés dans la vente à emporter – ou en revoyant votre méthodologie commerciale – en relançant, par exemple, tous les contacts pris et non aboutis ces dernières années, ainsi que votre faculté à continuer à tirer bénéfice de ces changements, même lorsque le gros de la crise sera passé ;

– l'accélération de la digitalisation de votre entreprise, et notamment de votre marketing, si vous avez profité de cette période pour investir plus fortement les réseaux sociaux et pour doper votre stratégie de vente en ligne ;

– votre document prévisionnel 2021, ainsi que l'état de votre carnet de commandes en ce début d'année, et plus généralement la façon dont vous envisagez la relance de votre activité, de même que votre plan de trésorerie 2021.

## **Quelques conseils de bon sens**

Pour réussir votre rendez-vous, soyez clair et veillez à ne pas noyer votre interlocuteur dans des détails, et surtout à ne pas donner l'impression que vous cachez quelque chose. La transparence est primordiale, particulièrement en cette période. Et à toute question du banquier, vous devez apporter une réponse. Si celle-ci n'est pas immédiate, notez-la et prenez soin d'envoyer à votre interlocuteur un petit courriel d'explications dans les plus brefs délais, après avoir pris soin d'interroger, au besoin, le cabinet.