

# Comment interpréter et présenter vos comptes 2024



© 2025 Les Echos Publishing

Vous êtes maintenant nombreux à disposer ou à être sur le point de disposer des comptes de votre exercice 2024, un exercice qui n'aura pas été simple, notamment la dernière partie de l'année, en particulier en raison du contexte économique et politique difficile, qui a marqué l'année écoulée. Ces comptes vont maintenant permettre au Cabinet de remplir vos obligations fiscales et de déclarer à l'administration votre résultat. Mais leur utilité va bien au-delà de ces aspects déclaratifs. Ils vous offrent d'abord la possibilité d'analyser avec précision votre résultat 2024, autrement dit de savoir quelle performance exacte vous êtes parvenu à réaliser. Puis, étape très importante en ce moment, ils vous permettent de communiquer sur cette performance et de la détailler à votre partenaire financier, à savoir votre banquier.

## Interprétez la performance de votre entreprise en 2024

Les comptes qui vous ont été remis sont composés de trois documents : le compte de résultat, le bilan et l'annexe. Et vous le savez, 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 2024, 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, d'énergie ou de marchandises à revendre, de frais de personnel, des impôts et taxes ou encore 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 en 2024. 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. Ainsi, une perte importante n'aura pas du tout la même signification si elle est due à la destruction d'un bien par une tempête (événement exceptionnel) ou si elle est associée à une forte baisse de la marge commerciale (liée à l'exploitation).

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.

Finalement, c'est le cumul de ces trois

résultats (d'exploitation, financier et exceptionnel), diminué de l'impôt sur les bénéfices, 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

– Impôts sur les bénéfices

= RÉSULTAT NET

## Procédez à l'analyse pluriannuelle

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. Et surtout, la comparaison entre l'année 2024 et l'année 2023 est essentielle. Elle vous permettra d'expliquer les principales incidences du ralentissement économique que nous traversons sur vos différents postes comptables.

L'idéal consiste même à procéder à une comparaison de votre performance 2024 avec celles des deux années précédentes et avec celle que vous anticipez pour 2025, dans le cadre de votre prévisionnel 2025. Ainsi, vous pourrez montrer comment votre entreprise devrait surmonter les difficultés liées à la conjoncture actuelle 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**

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 2025.

Cette démarche est importante, car elle vous permet de créer et de maintenir un climat de confiance entre lui et vous, ce qui se révèle particulièrement nécessaire lorsque des tensions apparaissent s'agissant de l'octroi de concours bancaires.

## **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 étant primordiale, à toute question du banquier, vous devez apporter une réponse. Si celle-ci n'est pas immédiate, notez-la et prenez soin de lui envoyer un petit courriel d'explications dans les plus brefs délais, après avoir pris soin d'interroger, au besoin, le Cabinet.

Les points à mettre en avant cette année

En raison du contexte international, politique et économique, l'année 2024 n'a pas été simple et doit orienter votre discours vers une série de points très spécifiques concernant la gestion de votre entreprise. Vous devez, en effet, attirer l'attention de votre banquier sur :

- L'augmentation des charges que vous avez involontairement

subie en 2024 en raison de l'inflation, même si celle-ci a nettement reculé par rapport à 2023. Mais parallèlement, mettez l'accent sur les économies que vous avez pu réaliser pour contenir cette augmentation.

– Les incidences de l'augmentation de votre taux d'endettement. Si vous avez souscrit un PGE ces dernières années, 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. Et le fait que vous ayez commencé à le rembourser en 2024 est également de nature à apaiser ses craintes.

– Le chiffre d'affaires que vous êtes allé chercher pour compenser l'éventuelle baisse des commandes que vous avez subie en 2024, notamment en ayant revu votre stratégie commerciale (par exemple, facturation de nouveaux services).

– L'augmentation des prix des produits ou des services que vous vendez, qui vous a permis de préserver vos marges tout en ayant conservé la confiance et la fidélité de vos clients.

– Votre document prévisionnel 2025, ainsi que l'état de votre carnet de commandes en ce début d'année, et plus généralement la façon dont vous envisagez la consolidation voire le développement de votre activité, de même que votre plan de trésorerie 2025.