

Guide des fondements
financiers de la petite
entreprise :

les termes financiers



BUSINESSLINK

Actifs à court terme (Short-Term Assets)

Les actifs à court terme sont composés de l'encaisse, des valeurs mobilières, des comptes de banque, des comptes débiteurs, des stocks et de l'équipement. Il s'agit d'éléments d'actif qui durent moins d'un an ou qui sont amortis sur des durées de moins d'un an. Les actifs à court terme sont également appelés actifs courants.

Actifs à long terme (Long-Term Assets)

Les actifs à long terme sont des éléments d'actif comme les immobilisations de production qui sont amortis sur des durées de plus de cinq ans et qui sont également susceptibles de durer pendant tout aussi longtemps.

Actifs courants (Current Assets)

Les actifs courants sont également les actifs à court terme.

Amortissement (Depreciation)

L'amortissement est un concept comptable et fiscal utilisé pour estimer la perte de valeur des actifs au fil du temps. Par exemple, les voitures perdent de la valeur et doivent faire l'objet d'un amortissement.

Analyse du seuil de rentabilité (Breakeven Analysis)

L'analyse du seuil de rentabilité sert à évaluer la rentabilité prévue d'une entreprise ou d'un produit particulier. Cette analyse vous aide à déterminer le niveau des ventes nécessaire pour que vos revenus et vos charges soient égaux.

Habituellement, la rentabilité est exprimée en termes de nombre d'unités que vous devrez vendre ou de revenus que vous devrez générer.

L'analyse du seuil de rentabilité s'appuie sur trois hypothèses afin de déterminer le point de rentabilité, soit les coûts fixes, les coûts variables et le prix de l'unité. Les coûts fixes et les coûts variables sont tous deux définis dans ce glossaire. Le prix de l'unité, c'est le revenu moyen par unité de vente.

La formule du seuil de rentabilité en montant des ventes est :

$$\text{seuil de rentabilité} = \frac{\text{coûts fixes}}{(\text{prix de l'unité} - \text{coûts variables})}$$

Il arrive souvent que l'analyse du seuil de rentabilité soit confondue avec la période de récupération (également définie dans ce glossaire) parce que bien des personnes considèrent que le seuil de rentabilité consiste à récupérer le coût de l'investissement initial. Cependant, ce n'est pas à cela que sert l'analyse du seuil de rentabilité. Malgré l'utilisation courante et plus générale de l'expression « seuil de rentabilité », l'analyse financière a une définition exacte, telle qu'expliquée ci-dessus.

Un inconvénient important de l'analyse du seuil de rentabilité, c'est qu'il faut estimer un seul coût variable unitaire, et un seul prix ou revenu par unité, pour toute l'entreprise. Ce concept est difficile à estimer pour une entreprise normale qui vend une variété de produits et de services.

Un autre inconvénient de l'analyse du seuil de rentabilité, c'est la préférence accordée aux ventes et au coût variable des ventes en unités. Bien des entreprises, surtout celles faisant partie du secteur des services, ne pensent pas aux ventes en termes d'unité, mais plutôt en termes d'argent. Dans de tels cas, l'analyse du seuil de rentabilité devrait considérer le dollar comme l'unité, et déclarer l'état des coûts variables par unité comme les coûts variables par dollar de ventes.

Vous pouvez apprendre à calculer votre seuil de rentabilité avec notre guide sur [l'analyse du seuil de rentabilité](#).

Apport en capital (Capital Input)

L'apport en capital peut également s'appeler investissement, ou nouvel investissement. Il s'agit de nouveaux fonds injectés dans l'entreprise, non pas sous la forme de prêts ou de remboursement de prêts, mais plutôt sous la forme de fonds investis dans le droit de propriété.

Ces fonds sont assujettis à des risques. Si l'entreprise devient prospère, l'apport en capital prend de la valeur. En revanche, si l'entreprise régresse, il perd de la valeur. L'apport en capital est étroitement lié au concept du capital d'apport qui figure au tableau du bilan. Le capital d'apport correspond à la somme investie dans l'entreprise sous la forme de fonds ou de chèques émis par les investisseurs. Le capital d'apport augmente seulement lorsqu'il y a de nouveaux investissements. Il diffère des bénéfices non répartis.

Autre passif à court terme (Other Short-Term Liabilities)

Les autres éléments de passif à court terme correspondent aux dettes à court terme qui ne sont pas assorties d'intérêts débiteurs, aussi appelés charges d'intérêt. Par exemple, il pourrait s'agir de prêts accordés par les fondateurs de l'entreprise ou de dettes fiscales (impôts dus, déjà encourus, mais toujours impayés).

Bénéfice avant intérêts et impôts - BAI (Earnings Before Interest and Taxes - EBIT)

Le BAI correspond au bénéfice enregistré avant le paiement des intérêts et des impôts.

Bénéfice avant intérêts, impôts et dotations aux amortissements - BAIIDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization - EBITDA)

Le BAIIDA, ou le bénéfice avant intérêts, impôts et dotations aux amortissements, permet de mesurer le rendement financier général d'une entreprise. Dans certaines circonstances, le calcul du BAIIDA remplace le calcul des revenus nets. Cependant, le BAIIDA peut porter à confusion parce qu'il supprime les coûts de l'investissement en capital comme ceux liés aux immobilisations corporelles.

Cette mesure exclut également les frais liés à la dette en rajoutant les intérêts et les impôts au bénéfice. Néanmoins, il s'agit d'un calcul plus précis de rendement de l'entreprise parce qu'il permet d'indiquer le bénéfice avant l'influence des déductions comptables et financières.

Autrement dit, le BAIIDA est une mesure de rentabilité.

Bénéfices (Earnings)

Les bénéfices sont également appelés revenus ou profits. Ils correspondent au résultat net, soit les ventes moins le coût des ventes et les charges ou dépenses.

Bénéfices non répartis (Retained Earnings)

Les bénéfices non répartis sont les bénéfices qui ont été réinvestis dans l'entreprise, et non pas versés aux propriétaires sous la forme de dividendes. Lorsque les bénéfices non répartis sont négatifs, cela signifie que l'entreprise a cumulé des pertes.

Bilan (Balance Sheet)

Le bilan est l'une des trois composantes essentielles qui forment le fondement des états financiers d'une entreprise : le flux de trésorerie, le bilan et l'état des résultats. Le bilan illustre les actifs, le passif et les capitaux propres du propriétaire à un certain moment donné. Il indique ce qui appartient à l'entreprise (actifs), ce qu'elle doit (passif) et le montant que les propriétaires et les actionnaires ont investi (capitaux propres). Le bilan doit toujours s'équilibrer :

$$\text{actifs} = \text{passif} + \text{capitaux propres}$$

Billets à court terme (Short-Term Notes)

Les billets à court terme sont les mêmes que les prêts à court terme. Il s'agit de dettes échelonnées sur cinq ans ou moins.

Budget de trésorerie (Cash Flow Budget)

Le budget de trésorerie est un budget qui donne une vue d'ensemble des encaissements et des décaissements pendant une période donnée. Souvent, ce budget s'appelle trésorerie, ou budget de caisse.

Tout comme la trésorerie est l'un des éléments les plus importants d'une entreprise, les prévisions de trésorerie, ou le tableau de trésorerie, sont l'un des aspects les plus importants du plan d'affaires.

Capital d'apport (Paid-In Capital)

Le capital d'apport se rapporte aux sommes réelles versées dans l'entreprise sous la forme d'investissements. Il ne faut pas confondre le capital d'apport avec la valeur nominale des actions, ou le cours des actions. Il s'agit des sommes réelles versées à l'entreprise sous la forme d'investissements en actions par les propriétaires.

Capital de lancement (Seed Capital)

Le capital de lancement est un investissement effectué à un stade très précoce d'une nouvelle entreprise. Généralement, il s'agit de petites sommes. Le capital de lancement précède même le « premier volet » du capital de risque.

Apprenez-en plus sur le capital de lancement dans [Investopedia](#) (site en anglais seulement).

Capital de risque (Venture Capital)

Le capital de risque est le capital nécessaire aux premiers stades de la création d'une entreprise, avant que le produit ou le service soit prêt à vendre.

Capitaux d'emprunt et capitaux propres (Debt and Equity)

Les capitaux d'emprunt et les capitaux propres représentent la somme du passif et du capital. Ce montant devrait toujours être égal au total des actifs.

Charges ayant un effet sur la trésorerie (Cash Spending)

Les charges ayant un effet sur la trésorerie correspondent à l'argent qu'une entreprise dépense quand elle s'acquitte de ses obligations immédiatement au lieu d'attendre pendant quelques jours.

Charges d'exploitation (Operating Expenses)

Les charges d'exploitation se rapportent aux dépenses engagées dans le cours normal de l'exploitation d'une entreprise. Ces charges peuvent comprendre les traitements, les salaires ainsi que les coûts d'administration, de recherche et de développement. Elles excluent cependant les intérêts, les dotations aux amortissements et les impôts.

Charges impayées (Unpaid Expenses)

Les charges ou dépenses impayées correspondent aux sommes dues aux fournisseurs pour les dépenses engagées, mais qui ne sont pas encore payées. Dans les domaines de la tenue des comptes et de la comptabilité, il s'agit de comptes créditeurs. Les charges de publicité découlant de publicité déjà faite, mais pas encore payées par l'annonceur, constitueraient un exemple simple de charges impayées.

Charges ou dépenses (Expense)

Aux fins de la comptabilité d'entreprise, les charges, aussi appelées dépenses, sont déductibles du revenu imposable. Parmi les charges ou dépenses usuelles, notons le loyer, les salaires, la publicité, les déplacements et ainsi de suite.

L'état des résultats tient compte des revenus et des charges d'une entreprise pendant une certaine période afin de fournir le portrait de sa rentabilité. Généralement, les états des résultats placent les charges ou dépenses dans six catégories, soit le coût des produits vendus; les coûts liés aux ventes, aux aspects généraux et à l'administration; les dotations aux amortissements; les autres charges d'exploitation; les intérêts débiteurs ou charges d'intérêt et les impôts sur le revenu. Toutes ces charges peuvent être considérées comme des charges d'exploitation. Cependant, pour déterminer le bénéfice d'exploitation à l'aide d'un état des résultats, il faut exclure les intérêts débiteurs et les impôts sur le revenu.

Souvent, il est difficile de faire la différence entre un actif et une charge. Le meilleur exemple d'un actif par opposition à une charge, c'est celui d'une hypothèque par opposition à un loyer. Le montant affecté à votre hypothèque ou à votre loyer peut être pareil. Cependant, son effet sur votre **valeur nette** – soit le montant total de ce que vous possédez moins ce que vous devez – peut être considérable.

Dans le cas d'une hypothèque, la valeur de possession de votre propriété augmente mensuellement, chaque fois que vous faites un paiement. Cela s'explique du fait qu'une partie de votre paiement consiste en principal, ce qui réduit la valeur de votre emprunt et augmente votre taux de possession. Le reste du paiement est composé de l'intérêt, ce qui constitue une charge ou une dépense. Avec une hypothèque, vous pouvez vendre votre droit de propriété dans le bien qui vous appartient ou obtenir un autre bien en échange de celui-ci à un moment donné. Toutefois, si vous payez un loyer, il ne vous restera rien à la fin du mois. Il n'y a pas de valeur cumulative.

Coefficient d'imputation des coûts indirects (Burden Rate)

Le coefficient d'imputation des coûts indirects se rapporte aux coûts indirects en personnel, la somme des coûts de l'employeur en sus des salaires (y compris les impôts de l'employeur, les avantages sociaux et ainsi de suite).

Commission (Commission)

Dans le domaine des affaires, une commission c'est la rémunération versée à une personne ou à une entité pour la vente d'un produit. Généralement, la commission est calculée en fonction d'un pourcentage.

Comptabilité d'exercice (Accrual-Based Accounting)

La comptabilité d'exercice est une méthode comptable standard qui présume qu'il y aura des comptes créditeurs (des factures à payer dans le cours normal des affaires) et/ou des ventes à crédit (ventes à crédit; livraisons avec factures à payer plus tard), par opposition à la comptabilité de trésorerie.

Par exemple, la plupart des entreprises ont des factures courantes (comme pour le loyer, les services publics et les acquisitions de stocks) qui ne sont pas payées au moment exact de l'achat, mais qui sont facturées. La plupart des entreprises ne peuvent pas se faire payer comptant immédiatement pour les ventes effectuées, mais elles envoient une facture à l'acheteur ou s'attendent au paiement d'au moins un certain pourcentage de leurs ventes (le pourcentage exact varie d'une industrie à l'autre).

Comptabilité de trésorerie (Cash Basis)

La comptabilité de trésorerie est une méthode comptable autre que la comptabilité d'exercice. Cette méthode n'inscrit que les encaissements et les décaissements, sans présumer le montant des ventes à crédit (ventes à crédit; livraisons avec factures à payer plus tard) ou les comptes créditeurs (les factures à payer dans le cours normal des affaires).

Comptes créditeurs (Accounts Payable)

Les comptes créditeurs représentent les factures à payer dans le cours normal des affaires. Il s'agit d'un terme comptable standard. C'est l'un des éléments de passif les plus courants. Habituellement, les comptes créditeurs figurent dans la liste des éléments de passif du bilan. Les entreprises reçoivent des biens ou des services de la part de fournisseurs, puis elles reçoivent des factures. Tant que les factures ne sont pas payées, elles sont inscrites comme comptes créditeurs.

Comptes débiteurs (Accounts Receivable)

Les comptes débiteurs sont des dettes dues à votre entreprise, généralement en raison de ventes à crédit. Pour l'entreprise, les comptes débiteurs sont des actifs. Il s'agit de la somme d'argent que les clients qui n'ont pas encore payé leurs factures vous doivent.

Pour les ventes d'entreprise à entreprise, la norme veut que lorsque des biens ou des services sont livrés, ces biens ou ces services soient accompagnés d'une facture à payer plus tard. Les clients d'affaires s'attendent à recevoir une facture et à la payer ultérieurement. Les sommes en question sont consignées à titre de comptes débiteurs dans les livres comptables du vendeur, et à titre de comptes créditeurs dans les livres de l'acheteur.

Compte de profits et pertes (Profit or Loss Statement)

Le compte de profits et pertes s'appelle aussi état des résultats. Il s'agit d'un état financier dans lequel sont indiqués les ventes, le coût des ventes, la marge bénéficiaire brute, les charges d'exploitation ainsi que les profits et les pertes. La marge bénéficiaire brute correspond aux ventes moins le coût des ventes, et les profits (ou les pertes) correspondent à la marge bénéficiaire brute moins les charges d'exploitation et les impôts. Si le résultat est positif, il s'agit de profits et s'il est négatif, il s'agit de pertes.

Contribution (Contribution)

La contribution peut prendre différents sens selon le contexte. Lorsque la contribution est appliquée à un produit ou à une gamme de produits, elle correspond à la différence entre le chiffre d'affaires total et l'ensemble des coûts variables. Sur le plan de l'unité de produit, elle correspond à la différence entre le prix de vente unitaire et le coût variable unitaire. Elle peut s'exprimer en pourcentages (marge de contribution) ou en dollars (contribution unitaire).

Court terme (Short-Term)

Normalement, l'expression court terme est employée pour faire la distinction entre le court terme et le long terme dans le contexte des actifs ou du passif. Les définitions varient parce que les entreprises et les comptables peuvent considérer le court terme et le long terme de diverses manières.

Les comptes créditeurs sont toujours des éléments de passif à court terme, tandis que l'encaisse, les comptes débiteurs et les stocks sont toujours des éléments d'actif à court terme. Pour la plupart des entreprises, les dettes échelonnées sur moins d'un an sont des dettes à court terme. Les actifs qui sont amortis sur plus de cinq ans (c'est-à-dire les immobilisations de production) sont habituellement des actifs à long terme.

Coût de renonciation (Opportunity Cost)

Le coût de renonciation se rapporte aux options d'utilisation des ressources qui sont abandonnées après avoir opté pour une possibilité parmi plusieurs autres. Ce coût représente les avantages potentiels qui ont été mis de côté après avoir choisi un autre plan d'action.

Coût des produits vendus – CPV (Cost of Goods Sold – COGS)

Habituellement, le coût des produits vendus représente les coûts des matériaux et de production des produits que vend une entreprise.

Pour une entreprise de fabrication, il s'agit des matériaux, de la main-d'œuvre et des coûts indirects de production. Pour un magasin de détail, il s'agit du montant que paye le magasin pour acheter les produits qu'il vend à ses clients.

Pour les entreprises de services, qui ne vendent pas de produits, ce concept s'appelle normalement « coût des ventes », à ne pas confondre avec « frais de vente et de marketing ». Dans ce cas-ci, le coût des ventes est directement comparable au coût des produits vendus. Pour une entreprise de consultation par exemple, le coût des ventes serait la rémunération versée aux consultants, auxquels s'ajoutent les coûts liés à la recherche, aux photocopies, à la préparation de rapports et aux présentations.

Coût des ventes (Cost of Sales)

Le coût des ventes se rapporte aux coûts liés à la production des ventes.

Ce terme est souvent employé de manière interchangeable avec « coût des produits vendus », surtout lorsqu'il s'agit d'une entreprise de fabrication, de détail, de distribution ou d'une entreprise qui vend des produits. Dans ces cas, le coût des produits vendus représente habituellement le coût des matériaux et de production des produits que vend une entreprise.

Coût direct des ventes (Direct Cost of Sales)

Le coût direct des ventes est un raccourci pour le coût des produits vendus. Habituellement, il s'agit du coût des matériaux et de production des produits que vend une entreprise, ou encore, du coût de rendre un service pour une entreprise de service.

Coûts d'acquisition (Acquisition Costs)

Les coûts d'acquisition sont les coûts différentiels liés à l'obtention d'un nouveau client.

Coût irrécupérable (Sunk Cost)

Le coût irrécupérable se rapporte aux dépenses antérieures liées à une activité donnée et qui ne sont généralement pas pertinentes, en totalité ou en partie, dans le cadre des décisions futures. Le « biais des coûts irrécupérables » est une tentative de récupérer l'argent dépensé en affectant encore plus d'argent à l'avenir.

Coût pertinent (Relevant Cost)

Le coût pertinent se rapporte aux dépenses susceptibles d'être engagées à l'avenir en raison d'efforts de marketing, et il diffère parmi d'autres activités de marketing potentielles.

Coût variable unitaire (Unit Variable Cost)

Le coût variable unitaire correspond à la main-d'œuvre et aux matériaux précisément associés à une seule unité de produit vendu. Cela ne comprend pas les charges indirectes.

Coûts discutables (Questionable Costs)

Les coûts discutables sont des coûts qui peuvent être considérés comme des coûts variables ou fixes, selon les particularités de la situation. Par exemple, pour une entreprise de fabrication, les salaires des cadres peuvent être considérés comme des coûts fixes parce que ces employés sont rémunérés, que la capacité de production de l'entreprise soit à plein régime ou non. Les salaires des employés des travailleurs du secteur de la production seraient considérés comme des coûts variables parce que ces employés

peuvent être mis à pied en cas de ralentissement de la production, ce qui a pour effet de baisser les charges salariales.

Coûts fixes (Fixed Cost)

Les coûts fixes sont les coûts qui prennent du temps à réduire progressivement. En général, il s'agit du loyer, des charges indirectes et de certains salaires. Du point de vue technique, les coûts fixes, ce sont les coûts que l'entreprise devrait continuer de payer même si elle faisait faillite.

En réalité, les coûts fixes sont habituellement considérés comme les coûts de fonctionnement. Il s'agit de charges ou de dépenses qui ne fluctuent pas en fonction du volume de production. Elles s'amointrissent progressivement par unité de production à mesure que le volume augmente.

Les coûts fixes constituent une hypothèse importante de l'analyse du seuil de rentabilité. La formule standard du seuil de rentabilité estime un point de rentabilité des ventes en fonction d'un prix unitaire ou d'un revenu, des coûts variables par unité et des coûts fixes.

Coûts indirects (On-Costs)

Les coûts indirects sont les coûts de la main-d'œuvre en plus des salaires et traitements, c'est-à-dire les charges sociales, les indemnités pour accidents du travail et d'autres assurances responsabilité civile, le coût des services subventionnés aux employés, les coûts de formation et ainsi de suite.

Coûts indirects en personnel (Payroll Burden)

Les coûts indirects en personnel comprennent les charges sociales et les avantages sociaux. Ils sont calculés au moyen d'un pourcentage hypothétique appliqué à la masse salariale.

Par exemple, si la masse salariale est de 1 000 \$ et que le coefficient d'imputation des coûts indirects est de 10 pour cent, les coûts indirects en personnel sont de 100 \$ de plus. Les coefficients d'imputation des coûts indirects en personnel acceptables varient en fonction du marché, de l'industrie et de l'entreprise.

Coûts variables (Variable Cost)

Les coûts variables sont les coûts qui fluctuent de manière directement proportionnelle au volume d'unités produites. Les meilleurs exemples sont les coûts des produits vendus (CPV) et les coûts directs comme ceux des matériaux, des produits achetés à des fins de revente, des coûts de production, des coûts indirects et ainsi de suite.

Au sein d'une entreprise, le concept des coûts variables est une composante importante du risque. De manière générale, les coûts variables comportent moins de risques que les coûts fixes parce que les coûts variables sont engagés seulement s'il y a des ventes et de la production. Les concepts de l'analyse du seuil de rentabilité, des coûts fixes et de la contribution sont connexes aux coûts variables.

Créditeurs (Payables)

Le terme « créditeurs » est la forme abrégée des comptes créditeurs, soit les factures à payer dans le cours normal des affaires. Il s'agit d'un terme comptable standard et de l'un des éléments de passif les plus courants. Habituellement, il figure dans la liste des éléments de passif du bilan.

Les entreprises reçoivent des biens ou des services de la part de fournisseurs, puis elles reçoivent des factures. Tant que les factures ne sont pas payées, elles sont inscrites en tant que comptes créditeurs.

Cumul des amortissements (Accumulated Depreciation)

Le total du cumul des amortissements réduit la valeur comptable officielle des actifs. Chaque mois, le solde du cumul des amortissements correspond au solde du cumul du mois précédent, auquel s'ajoute la valeur des amortissements du mois en cours.

Débiteurs (Receivables)

Le terme « débiteurs » est la forme abrégée des comptes débiteurs. Il s'agit de dettes dues à votre entreprise, généralement en raison de ventes à crédit. Les débiteurs sont considérés comme des actifs de l'entreprise. Il s'agit de la somme d'argent que les clients qui n'ont pas encore payé leurs factures vous doivent.

Pour les ventes d'entreprise à entreprise, la norme veut que lorsque des biens ou des services sont livrés, ces biens ou ces services soient accompagnés d'une facture à payer plus tard. Les clients d'affaires s'attendent à recevoir une facture et à la payer ultérieurement. Les sommes en question sont consignées à titre de comptes débiteurs dans les livres comptables du vendeur, et à titre de comptes créditeurs dans les livres de l'acheteur.

Dépenses en immobilisations (Capital Expenditure)

Il s'agit de toutes les dépenses affectées aux immobilisations (aussi appelées immobilisations de production, ou biens immobilisés, ou actifs à long terme).

Dettes courante (Current Debt)

La dette courante correspond à la dette à court terme et au passif à court terme.

Dettes à court terme (Floating Liabilities)

Les dettes à court terme sont des sommes qui doivent être remboursées. Par opposition aux dettes à long terme, les dettes à court terme sont garanties par des actifs dont la valeur change constamment, comme les comptes débiteurs de l'entreprise (les débiteurs). Il s'agit généralement de prêts à court terme.

Dettes à long terme (Fixed Liabilities)

Les dettes à long terme sont des sommes qui doivent être remboursées. En général, il s'agit de dettes qui sont échelonnées sur plus de cinq ans. Les dettes à long terme s'appellent aussi passif à long terme.

Dividendes (Dividends)

Les dividendes se rapportent aux sommes distribuées aux propriétaires d'une entreprise sous la forme de profits.

Encaisse (Cash)

Normalement, l'encaisse se rapporte aux billets de banque et aux pièces de monnaie, bref à l'argent en espèces. Toutefois, dans le plan d'affaires, ce terme est employé pour représenter le solde bancaire ou le solde du compte de chèques.

État des résultats (Income Statement)

L'état des résultats s'appelle aussi compte de profits et pertes. Il s'agit d'un état financier dans lequel sont indiqués les ventes, le coût des ventes, la marge bénéficiaire brute, les charges d'exploitation ainsi que les profits et les pertes. La marge bénéficiaire brute correspond aux ventes moins le coût des ventes, et les profits (ou les pertes) correspondent à la marge bénéficiaire brute moins les charges d'exploitation et les impôts. Si le résultat est positif, il s'agit de profits et s'il est négatif, il s'agit de pertes.

État des résultats pro forma (Pro Forma Income Statement)

L'état des résultats pro forma, c'est un état des résultats projeté. Dans ce contexte, pro forma signifie « projeté ». L'état des résultats s'appelle aussi compte de profits et pertes. Il s'agit d'un état financier dans lequel sont indiqués les ventes, le coût des ventes, la marge bénéficiaire brute, les charges d'exploitation ainsi que les profits et les pertes.

État du flux de trésorerie (Cash Flow Statement)

L'état du flux de trésorerie est l'un des trois états financiers principaux (avec l'état des résultats et le bilan) qui illustrent la situation financière et la santé d'une entreprise.

L'état du flux de trésorerie montre les encaissements et les décaissements d'une entreprise sur une période donnée, habituellement un mois ou un trimestre. Il compare ensuite l'argent reçu à l'argent dépensé afin de déterminer si le flux de trésorerie de l'entreprise est négatif ou positif. Souvent, l'état du flux de trésorerie donne aussi un aperçu de l'encaisse d'une entreprise à la fin d'une certaine période.

Une entreprise dont le flux de trésorerie est positif reçoit plus d'argent qu'elle n'en dépense. Par contre, une entreprise dont le flux de trésorerie est négatif dépense plus d'argent qu'elle n'en reçoit.

Deux types d'états du flux de trésorerie différents peuvent être produits par une entreprise, soit un état du flux de trésorerie indirect et un état du flux de trésorerie direct.

État du flux de trésorerie indirect (Indirect cash flow statement)

La méthode indirecte commence par les revenus nets indiqués dans l'état des résultats, aussi appelé compte de profits et pertes, dans lequel des additions ou des soustractions sont faites à ce nombre pour arriver au flux de trésorerie.

L'état du flux de trésorerie indirect est plus populaire parce qu'il peut être facilement généré à partir de rapports préparés par le logiciel de comptabilité. Cela dit, il peut être plus difficile à utiliser pour les prévisions du flux de trésorerie.

État du flux de trésorerie direct (Direct cash flow statement)

La méthode directe additionne tout simplement l'argent reçu et l'argent dépensé, puis elle compare les deux nombres afin d'aboutir à un montant du flux de trésorerie.

Excédent ou déficit (Surplus or Deficit)

Les termes excédent ou déficit sont employés par les organismes sans but lucratif. Dans le plan d'une entité à but lucratif, il s'agit aussi du compte de profits et pertes ou de l'état des résultats.

C'est un état financier qui illustre le financement, le coût du financement, l'excédent brut, les charges d'exploitation ainsi que l'excédent ou le déficit. L'excédent brut correspond au financement moins le coût du financement, et l'excédent (ou le déficit) correspond à l'excédent brut moins les charges d'exploitation et les impôts. Si le résultat est positif, il s'agit d'un excédent et s'il est négatif, d'un déficit.

Exercice financier (Fiscal Year)

L'exercice financier est une pratique comptable normalisée qui permet à l'année comptable de commencer pendant n'importe quel mois. Les exercices financiers sont numérotés en fonction de l'année à laquelle ils se terminent. Par exemple, un exercice financier se terminant en février 2018 porterait le nom d'exercice financier 2018 même si une grande partie de l'exercice était réparti en 2017.

Financement par actions (Equity Financing)

Le financement par actions, aussi appelé financement par capitaux propres, se rapporte à la vente d'une partie du droit de propriété d'une entreprise en vue d'obtenir du capital supplémentaire pour financer son démarrage ou sa croissance.

Flux de trésorerie (Cash Flow)

La trésorerie, c'est l'élément vital de toute entreprise. La principale raison pour laquelle les entreprises échouent, c'est en raison de manque de trésorerie. Même si vous concluez beaucoup de ventes, si votre trésorerie est insuffisante en banque, votre entreprise ne pourra pas payer ses factures et demeurer ouverte. C'est pour cette raison qu'il est très important que les entreprises comprennent les fondements du flux de trésorerie et des prévisions de trésorerie.

Le flux de trésorerie mesure les quantités d'argent qui entrent et sortent de votre entreprise pendant une période donnée. Les entreprises génèrent de l'argent au moyen des ventes, du rendement des investissements, d'emprunts et d'investissements. Il s'agit des mouvements de liquidités entrants.

Les entreprises dépensent de l'argent pour acheter des fournitures et des services, auxquels s'ajoutent les impôts, les remboursements de prêts, les services publics et d'autres factures. Il s'agit des mouvements de liquidités sortants.

Calcul du flux de trésorerie

La formule la plus simple du calcul du flux de trésorerie est la suivante :

$$\text{encaissements} - \text{décaissements} = \text{flux de trésorerie net}$$

Si le résultat du calcul de votre flux de trésorerie net est positif, cela signifie que votre entreprise a un flux de trésorerie positif et qu'elle accumule des fonds en banque.

Si le résultat du calcul de votre flux de trésorerie net est négatif, votre entreprise a un flux de trésorerie négatif et vous avez moins d'encaisse à la fin du mois qu'au début.

Différence entre encaisse et profit

Croyez-le ou non, il est possible que votre entreprise soit rentable même si son encaisse est insuffisante. Au début, ce concept n'est peut-être pas intuitif, mais c'est parce que l'encaisse et les profits sont deux choses très différentes. Voici pourquoi : les profits peuvent comprendre les ventes que vous avez conclues, mais dont les factures n'ont toujours pas été payées.

En revanche, l'encaisse, c'est la somme d'argent que vous avez dans votre compte de banque à l'heure actuelle. Elle représente la liquidité de votre entreprise. En principe, si vous ne pouvez pas vous en servir au moment même pour payer vos factures, ce n'est pas de l'encaisse.

Par exemple, si vos ventes sont bonnes, mais que vos clients vous paient « net dans 30 jours » après facturation, ou dans les 30 jours suivant la réception de la facture, vous pourriez avoir de bons revenus sur papier, mais pas beaucoup d'argent en banque parce que vos clients ne vous ont toujours pas payé. Ces ventes ne figureront que sur votre état des résultats.

Si l'argent qui vous est dû par vos clients n'est toujours pas dans votre compte de banque, il n'apparaîtra pas sur votre état du flux de trésorerie pour l'instant. Cet argent n'est pas à la disposition de votre entreprise. Il est toujours entre les mains de vos clients même si vous les avez facturés. Vos comptes débiteurs vous permettent de savoir combien d'argent vos clients vous doivent.

Entre-temps, vous ne pouvez payer vos propres factures qu'avec l'encaisse de votre compte de banque. Sans encaisse, vous aurez de la difficulté à remplir vos commandes, à verser les payes de vos employés et à payer votre loyer. C'est pour cela qu'il est très important de connaître votre flux de trésorerie. Pour rester en affaires, vous devez avoir une bonne idée de ce qui entre et de ce qui sort de votre entreprise tous les mois, et faire tout en votre pouvoir pour que votre flux de trésorerie reste positif.

Flux net de trésorerie (Net Cash Flow)

Le flux net de trésorerie correspond à la variation projetée de la position de trésorerie, soit une augmentation ou une diminution du solde de trésorerie.

Fonds de roulement (Working Capital)

Le fonds de roulement est composé des ressources accessibles et nécessaires au soutien de l'exploitation quotidienne d'une organisation.

De manière générale, le fonds de roulement prend la forme de l'encaisse et des actifs courants (à court terme), y compris les comptes débiteurs, les dépenses prépayées moins les comptes créditeurs pour les biens et services, et les impôts sur le revenu courants et impayés.

Immobilisations (Capital Assets)

Les immobilisations se rapportent aux actifs à long terme, aussi appelés biens immobilisés. Ces termes sont interchangeable. Généralement, les actifs sont divisés en actifs à court terme et en actifs à long terme. La différence entre ces deux types d'actifs a trait à leur durée.

Ordinairement, la différence entre court terme et long terme relève d'une question de politique comptable et financière. Le point de division le plus fréquent est probablement de cinq ans, ce qui signifie que les actifs amortis sur plus de cinq ans sont des actifs à long terme. Les périodes de dix ans et de trois ans sont également courantes.

Intérêts débiteurs (Interest Expense)

Les intérêts débiteurs, aussi appelés charges d'intérêts, sont les intérêts versés sur les dettes. Les intérêts débiteurs sont déduits des profits à titre de charge. Ces intérêts peuvent être à long terme ou à court terme.

Marge bénéficiaire brute (Gross Margin)

La marge bénéficiaire brute, aussi appelée bénéfice brut, c'est la différence entre le chiffre d'affaires total et le coût total des produits vendus (aussi appelé coût total des ventes). La marge bénéficiaire brute est exprimée par unité, sous la forme de la différence entre le prix de vente unitaire et le coût unitaire des produits vendus. La marge bénéficiaire brute peut être exprimée en dollars ou en pourcentages.

Marge de contribution (Contribution Margin)

Souvent, la contribution est exprimée en tant que marge de contribution pour une entreprise dans son ensemble ou pour un groupe ou une gamme de produits, dans lequel cas il s'agit de la marge bénéficiaire brute moins les dépenses liées aux ventes et au marketing. **Apprenez-en** (site en anglais seulement) plus sur la façon dont la marge de contribution peut servir dans le cadre de l'analyse du seuil de rentabilité.

Masse salariale (Payroll)

La masse salariale comprend les traitements, les salaires ou les rémunérations des employés.

Passif (Liabilities)

Le passif prend la forme de dettes, soit des sommes qui doivent être remboursées. Habituellement, les dettes échelonnées sur moins de cinq ans constituent du passif à court terme, tandis que celles échelonnées sur plus de cinq ans constituent du passif à long terme.

Passif à court terme (Short-Term Liabilities)

Le passif à court terme est composé de dettes échelonnées sur cinq ans ou moins. Le passif à court terme s'appelle également passif courant, prêts à court terme ou dettes à court terme (courantes). Il peut également comprendre les dettes à court terme qui ne sont pas assorties d'intérêts débiteurs, aussi appelés charges d'intérêt. Par exemple, il pourrait s'agir de prêts accordés par les fondateurs de l'entreprise ou de dettes fiscales (impôts dus, déjà encourus, mais toujours impayés).

Passif à long terme (Long-term Liabilities)

Le passif à long terme et les dettes à long terme sont pareils. La plupart des entreprises considèrent que le passif est à long terme lorsque sa durée est échelonnée sur cinq ans ou plus. Le passif à long terme s'appelle aussi dettes à long terme.

Passif courant (Current Liabilities)

Le passif courant correspond à la dette à court terme et au passif à court terme.

Perte (Loss)

La perte est un concept comptable. Il s'agit du contraire exact du profit. Normalement, il s'agit du résultat net indiqué sur l'état des résultats. Il faut commencer par les ventes, puis soustraire le coût des ventes et toutes les charges ou dépenses pour obtenir le profit avant impôts. La soustraction des impôts donne le profit net. Si le résultat est négatif, il ne s'agit alors pas d'un profit, mais plutôt d'une perte.

Pourcentage du taux d'imposition (Tax Rate Percent)

Le pourcentage du taux d'imposition est un pourcentage présumé appliqué au revenu avant impôts afin de déterminer le montant des impôts.

Profit (Profit)

Le profit est un concept comptable. Il s'agit normalement du résultat net indiqué sur l'état des résultats. Il faut commencer par les ventes, puis soustraire le coût des ventes et toutes les charges ou dépenses pour obtenir le profit avant impôts. La soustraction des impôts donne le profit net.

Profit avant intérêts et impôts (Profit Before Interest and Taxes)

Le profit avant intérêts et impôts s'appelle aussi bénéfice avant intérêts et impôts (BAII). Il s'agit de la marge bénéficiaire brute, moins les charges d'exploitation.

Profit net (Net Profit)

Le profit net correspond au bénéfice d'exploitation, moins les impôts et les intérêts. Le profit net est l'équivalent du bénéfice, ou des revenus nets.

Ratio de la marge bénéficiaire brute (Gross Margin Percent)

Le ratio de la marge bénéficiaire brute correspond à la marge bénéficiaire brute divisée par les ventes. Il s'exprime en pourcentage. Les taux acceptables dépendent de la nature de l'entreprise.

Ratio de liquidité relative (Acid Test)

La liquidité relative correspond aux actifs à court terme, moins les comptes débiteurs et les stocks, divisés par le passif à court terme.

$$\frac{\text{actifs à court terme} - (\text{comptes débiteurs} + \text{stocks})}{\text{passif à court terme}}$$

Ce ratio permet à une entreprise de connaître ses besoins immédiats en liquidités. Il s'agit de l'un des ratios les plus souvent utilisés par les analystes financiers.

Rendement des actifs (Return on Assets)

Le rendement des actifs correspond au profit net divisé par le total des actifs. Il s'agit d'une mesure de rentabilité.

Rendement du capital investi – RCI (Return on Investment – ROI)

Le rendement du capital investi, ou RCI, se rapporte à votre profit net, divisé par la valeur nette ou le total des capitaux propres. Il s'agit d'une mesure de rentabilité. Les investisseurs et les actionnaires s'en servent pour mesurer votre efficacité par rapport aux autres entités de votre industrie. Apprenez-en plus [ici](#).

Rentabilité des ventes (Return on Sales)

La rentabilité des ventes correspond au profit net divisé par les ventes. Il s'agit d'une mesure de rentabilité.

Rotation des comptes clients (Receivables Turnover)

La rotation des comptes clients se rapporte aux ventes à crédit pendant une période comptable donnée, divisée par le solde moyen des comptes débiteurs.

Taux de croissance moyen composé – TCMC (Compound Average Growth Rate – CAGR)

Le taux de croissance moyen composé (TCMC ou CAGR en anglais) est le taux de rendement qui serait nécessaire pour qu'un investissement affiche une croissance, depuis son solde de début jusqu'à son solde de clôture, si vous réinvestissez les profits tous les ans. La formule standard du taux de croissance moyen composé est la suivante :

$$\text{TCMC} = (\text{solde de clôture} / \text{solde de début})^{(1 / \text{périodes})} - 1$$

ou

$$\text{TCMC} = \left(\frac{\text{solde de clôture}}{\text{solde de début}} \right)^{1/n} - 1$$

« n » correspondant au nombre d'années à examiner.

Taux d'imposition effectif (Effective Tax Rate)

Le taux d'imposition effectif est une comparaison des paiements définitifs des impôts et du bénéfice réel. Habituellement, le taux d'imposition effectif est inférieur au taux d'imposition nominal en raison des déductions, des crédits et ainsi de suite.

Taux d'intérêt à long terme (Long-Term Interest Rate)

Le taux d'intérêt à long terme est le taux d'intérêt prélevé sur la dette ou le passif à long terme.

Valeur actualisée nette – VAN (Net Present Value – NPV)

La valeur actualisée nette est une méthode consistant à actualiser les sources de revenus au moyen d'un taux de rendement attendu pour évaluer la valeur actuelle des bénéfices escomptés. La VAN permet de calculer des valeurs futures en dollars actuels. Elle peut servir à déterminer la valeur actuelle d'une entreprise à vendre ou sa valeur capitalisée.

Valeur nette (Net Worth)

La valeur nette, c'est la valeur du total des actifs d'une entreprise, moins le total de son passif.

Ventes au comptant (Cash Sales)

Les ventes au comptant comprennent les ventes payées en espèces, par carte de crédit ou par chèque. Il s'agit du contraire des ventes à crédit (ventes à crédit, livraisons avec factures à payer plus tard).