INSA INSTITUT NATIONAL DES SCIENCES APPLIQUÉES TOULOUSE

Finance d'entreprise 4ème année

Diagnostic financier & rentabilité des investissements

Comprendre les chiffres pour décider



Chapitre 2 : L’analyse du compte de résultat

Comprendre comment l’entreprise transforme son activité en résultat.

<u>Objectif du chapitre</u> : analyser la formation du résultat pour identifier les sources de performance, les fragilités et la capacité de l’entreprise à créer de la valeur.

Chapitre 2 : L’analyse du compte de résultat

Comprendre la performance, la profitabilité et la capacité de l’entreprise à générer du cash.



Objectif : passer du résultat comptable à un diagnostic utile pour décider

Ce que ce chapitre doit vous permettre de faire

Une méthode simple pour lire, comprendre et interpréter le compte de résultat

À la fin du chapitre, vous devez savoir :

- distinguer résultat, profitabilité, rentabilité et trésorerie
- comprendre la structure du compte de résultat
- calculer et interpréter les principaux SIG
- analyser la formation du résultat et ses fragilités
- faire le lien entre résultat, CAF et autofinancement

Idée centrale

Le compte de résultat ne dit pas seulement si l'entreprise gagne ou perd de l'argent.

Il explique comment cette performance se construit : exploitation, financement, éléments exceptionnels, impôt,...

À retenir **Le diagnostic ne commence pas par les formules : il commence par la compréhension de la formation du résultat.**

Rappel : les 3 principaux états financiers

Trois documents liés, trois angles de lecture de l'entreprise

Bilan

Patrimoine à une date donnée

Ce que l'entreprise possède et ce qui finance ce qu'elle possède.

Compte de résultat

Performance sur une période

Comment se construit le résultat : produits, charges, marges, résultat net.

Tableau des flux

Trésorerie sur la période

Encaissements, décaissements et variations du cash.

Le triangle financier

- Une décision de gestion influence souvent deux documents, parfois les trois.
- Ce chapitre zoome sur le résultat, puis ouvre vers la CAF et le cash.

À retenir **Le résultat explique la performance, il doit ensuite être rapproché du bilan et de la trésorerie.**

Le compte de résultat : le film de l'activité

12 mois d'activité synthétisés dans un document dynamique

Produits

Ce que l'entreprise vend ou produit

- ventes de biens ou services
- production stockée ou immobilisée
- produits financiers ou exceptionnels.

Charges

Les ressources consommées

- achats et charges externes
- salaires, impôts et taxes
- intérêts, dotations, IS.

Résultat

La performance globale de la période

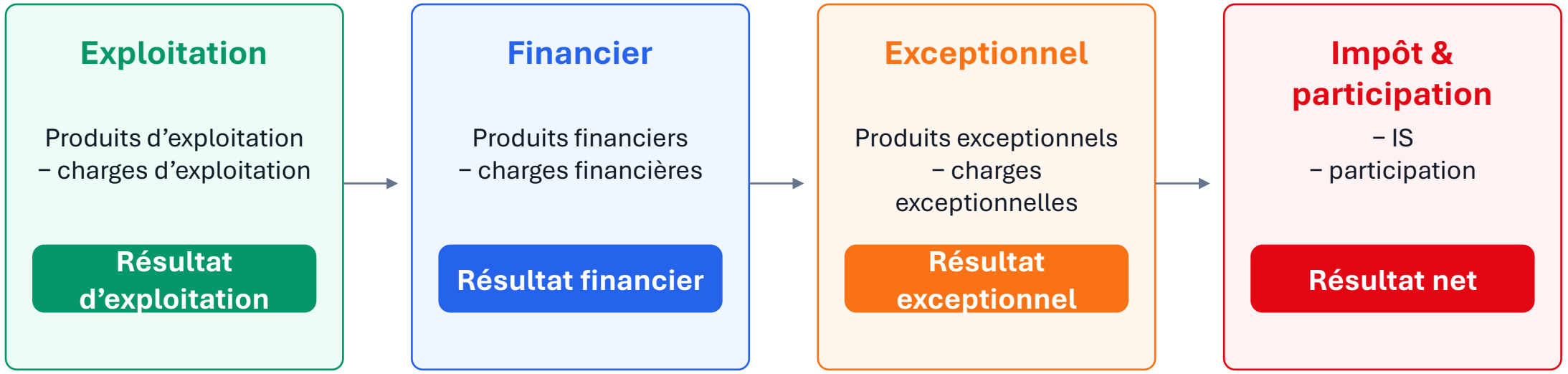
Résultat = Produits – Charges

Mais ce résultat doit être décomposé pour comprendre son origine.

À retenir **Le compte de résultat raconte le film de l'activité : il explique comment la performance globale a été obtenue.**

La structure du compte de résultat

Trois niveaux de résultat avant le résultat net



Question d'analyse

Le résultat net est-il porté par l'activité principale, par la finance, ou par un événement non récurrent ?

À retenir **Un résultat net positif peut cacher une activité fragile => il faut toujours analyser les niveaux intermédiaires.**

Décoder les différents niveaux de résultat

L'objectif : comprendre l'origine du résultat, pas seulement son montant

Indicateur	Question à poser	Lecture rapide
Résultat d'exploitation	Performance de l'activité d'exploitation	≥ 0 : favorable < 0 : potentielle alerte à expliquer
Résultat financier	Impact de la stratégie financière et de l'endettement	≥ 0 : favorable < 0 : potentielle alerte à expliquer
Résultat exceptionnel	Évènements non courants, non représentatifs de l'activité normale	≥ 0 : favorable < 0 : potentielle alerte à expliquer
Résultat net	Performance globale après financier, exceptionnel, participation et impôt	≥ 0 : favorable < 0 : alerte à expliquer

À retenir **Le bon diagnostic consiste à expliquer d'où vient le résultat : exploitation, financement, exceptionnel ou impôt.**

Comment vous situez-vous ?

Lire la combinaison exploitation / financier / résultat net

Gagneur	Expl. + Fin. + Net +	Situation idéale : le modèle économique et le financement tiennent ensemble.
Classique	Expl. + Fin. – Net +	L'activité gagne de l'argent, mais les frais financiers amputent le résultat.
Joker	Expl. – Fin. + Net +	La performance commerciale et/ou industrielle est fragile, masquée par un élément financier favorable.
Grand saut	Expl. – Fin. – Net –	Tous les clignotants sont à expliquer : plan d'action prioritaire.
Handicap	Expl. + Fin. – Net –	l'endettement pèse trop lourd sur le résultat global.
Mauvais augure	Expl. – Fin. + Net –	Un produit financier ne suffit pas à compenser une activité déficitaire.

À retenir Un même résultat net peut raconter des histoires très différentes selon la combinaison des niveaux de résultat.

Les Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG)

Une chaîne de lecture pour comprendre la formation du résultat

Les SIG découpent le compte de résultat en étapes successives. Chaque étape répond à une question simple.

Marge commerciale
Quelle marge sur l'activité commerciale ?

→

Production de l'exercice
Quelle activité industrielle a été produite ?

→

Valeur ajoutée
Quelle richesse créée par l'entreprise ?

→

EBE
Quel surplus avant dotations et financement ?

→

REX
Quelle performance de l'exploitation ?

→

RCAI
Quel résultat courant avant l'impôt ?

→

Résultat net
Quel résultat final après tout ?

Logique de lecture

On part de l'activité, puis on retire progressivement les consommations, salaires, impôts, dotations, charges financières et éléments exceptionnels.

À retenir **Les SIG transforment le compte de résultat en diagnostic : ils montrent où la performance se crée ou se détruit.**

CR : Les soldes intermédiaires de gestion (SIG)

Décomposer le résultat pour comprendre la performance

Les SIG sont calculés à partir du compte de résultat.
Ils découpent la formation du résultat net en étapes successives.

1. Lire la performance étape par étape

Du chiffre d'affaires au résultat net : on comprend où se crée, puis où se perd éventuellement, la rentabilité.

2. Identifier les fonctions qui pèsent

Commercial, production, achats, personnel, financement, exceptionnel : chaque bloc raconte une partie de l'activité.

3. Agir sur les bons leviers

Les SIG aident à repérer rapidement les postes à améliorer pour renforcer la rentabilité.

Trois niveaux à distinguer

Exploitation normale

activité courante
production, ventes, achats

Financier

mode de financement
charges et produits financiers

Événements exceptionnels

opérations non courantes
effets ponctuels

Sources : Bpifrance, Qonto

À retenir : Les SIG transforment le compte de résultat en outil de pilotage : ils montrent où l'entreprise crée ou perd de la rentabilité.

CR : Les 9 SIG, la cascade du résultat

Du chiffre d'affaires au résultat net

Entreprise commerciale

1. Marge commerciale
Ventes de marchandises – coût d'achat des marchandises vendues

Entreprise de production

2. Production de l'exercice
Production vendue + stockée + immobilisée

3. Valeur ajoutée
Marge comm + prod de l'exercice **– consommations de l'exercice (achats hors négoce (Mat 1ères, consommable,…) + charges externes (ST, loyer, énergie, assurances,…)**

4. Excédent brut d'exploitation
Valeur ajoutée **+ subventions – impôts & taxes – charges de personnel**

5. Résultat d'exploitation
EBE **+ reprises & transferts de charges + autres produits – dotations – autres charges**

6. Résultat courant avant impôts
Résultat d'exploitation ± résultat financier

7. Résultat exceptionnel
Produits exceptionnels – charges exceptionnelles

8. Résultat net de l'exercice
Résultat courant ± résultat exceptionnel – participation – impôt sur les bénéfices (IS)

9. Plus / moins-values sur cession
Prix de cession – valeur comptable des éléments d'actif cédés

À retenir : les SIG lisent le résultat comme une chaîne de valeur => chaque solde explique une étape de la performance

Sources : Bpifrance, Qonto

La marge commerciale (activité de négoce)

Le premier indicateur des entreprises commerciales

Question simple

Combien reste-t-il après avoir payé les marchandises revendues ?

Marge commerciale = Ventes de marchandises – coût d'achat des marchandises vendues

Elle concerne surtout les entreprises qui achètent pour revendre sans transformer le produit.

Il est conseillé de calculer la marge commerciale pour chaque ligne de produit et mesurer ainsi celle qui contribue le plus à la formation de la marge commerciale globale de l'entreprise.

Exemple rapide

Ventes : 100 k€
Coût d'achat des marchandises vendues : 65 k€

Marge commerciale = 35 k€

Lecture : sur 100 k€ de ventes, 35 k€ restent pour couvrir les autres charges et dégager un résultat.

À retenir **La marge commerciale mesure la performance de l'activité d'achat-revente avant les autres charges.**

La production de l’exercice

Mesurer l’activité industrielle réellement produite

Indicateur qui est utilisé par les entreprises artisanales et industrielles, c’est-à-dire celles qui opèrent une transformation entre l’achat et la vente.

Production vendue

ce qui a été facturé aux clients

+

Production stockée

variation des produits fabriqués mais pas encore vendus

+

Production immobilisée

biens produits par l’entreprise pour elle-même

Production de l’exercice = production vendue + production stockée + production immobilisée

À retenir **La production de l’exercice mesure l’activité produite, qu’elle soit vendue immédiatement ou encore stockée.**

La valeur ajoutée (VA)

La richesse créée par l'entreprise au cours de l'exercice

L'idée

La valeur ajoutée mesure ce que l'entreprise ajoute par son travail, son organisation et son savoir-faire.

VA = Production de l'exercice – consommations externes

Consommations externes : achats consommés, services extérieurs, sous-traitance, énergie, loyers…

Pourquoi c'est important ?

La VA est une mesure de **la richesse créée par l'entreprise** avant son partage.

Le montant de la valeur ajoutée doit être le plus élevé possible pour pouvoir :
- rémunérer le personnel (salaires + charges sociales),
- payer les impôts et taxes,
- distribuer les dividendes aux associés,
- assurer l'autofinancement de l'entreprise.



À retenir **La VA répond à une question simple : quelle richesse l'entreprise a-t-elle réellement créée ?**

Le partage de la valeur ajoutée

Une lecture économique et sociale de la performance

La valeur ajoutée n’est pas seulement un chiffre : elle va répartir entre plusieurs parties prenantes.



VA – impôts et taxes – charges de personnel + subventions = EBE

À retenir **La valeur ajoutée montre comment la richesse créée est partagée avant d’arriver à l’EBE.**

L’Excédent Brut d’Exploitation (EBE)

La profitabilité avant dotations, financement et impôt

Ce que mesure l’EBE

L’EBE mesure le surplus dégagé par l’exploitation avant les choix d’amortissement, de financement et d’imposition.

EBE = VA + subventions – impôts & taxes – charges de personnel

Cet indicateur traduit la performance de l’entreprise après paiement des salaires et impôts indirects. **Il permet de financer l’entreprise et de rémunérer les apporteurs de capitaux.**

Il est proche de l’EBITDA (earnings before interest Taxes Depreciation & Amortization) utilisé dans les entreprises internationales.

EBITDA = EBE + impôts et taxes (hors IS) – dépréciations des actifs circulants – participation des salariés au résultat.

Pourquoi c’est un indicateur fort ?

C'est **l'indicateur privilégié pour la comparaison inter-entreprises** dans la mesure où **il ne tient pas compte des choix des dirigeants** en matière de politique :

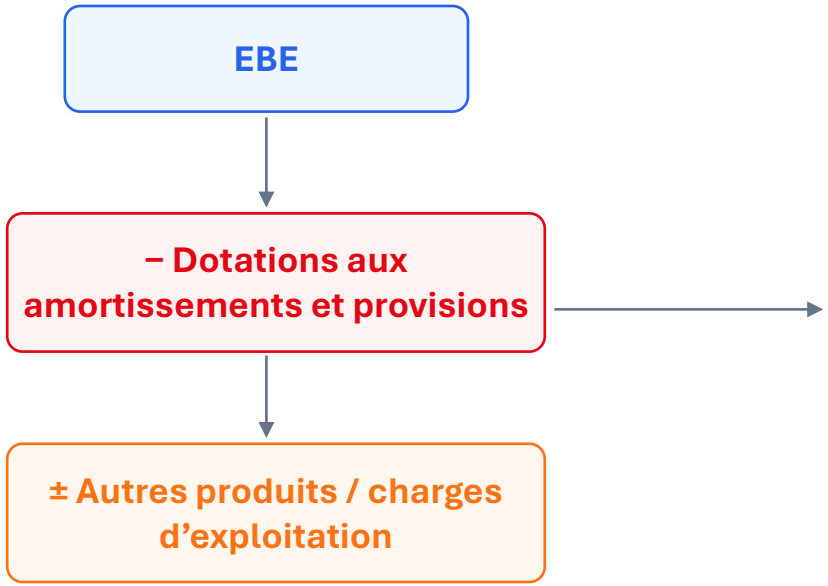
- **de financement** (charges financières),
- **d’investissement** (choix de la durée d’amortissement),
- **d’événements exceptionnels** (vente d’un matériel suite à une décision de désinvestissement par exemple),
- **de distribution de dividendes et de mode d’imposition**.

Question dirigeant : l’activité génère-t-elle un surplus suffisant avant les choix financiers et comptables ?

À retenir **L’EBE est un indicateur de profitabilité : il montre ce que l’exploitation génère avant les grands choix financiers et comptables.**

De l’EBE au résultat d’exploitation (REX)

Intégrer les dotations et les autres éléments d’exploitation



Résultat d’exploitation (REX ou EBIT)

Lecture

Le REX mesure la performance de l’exploitation après usure des immobilisations et risques d’exploitation.

EBE = avant dotations
REX = après dotations

Résultat d’exploitation = EBE + Reprises sur charges d’exploitation + Transferts de charges d’exploitation + Autres produits de gestion - Dotations aux amortissements et aux provisions - Autres charges de gestion

À retenir **Le REX mesure la performance de l’activité normale, sans tenir compte du financement ni de l’impôt.**

Le résultat d’exploitation (REX ou EBIT)

La performance de l’activité normale de l’entreprise

Question clé : **L’entreprise gagne-t-elle de l’argent grâce à son activité principale ?**

Produits d’exploitation – **Charges d’exploitation**

REX = Produits d’exploitation – Charges d’exploitation

Le REX représente la performance nette d’exploitation de l’entreprise dans la mesure où il ne tient pas compte de la politique financière mais reste influencé par la politique d’amortissement des investissements.

À retenir **Le REX est le résultat du métier de l’entreprise : il doit être analysé avant le financier et l’exceptionnel.**

Résultat financier et RCAI

Mesurer le poids du financement sur la performance courante

Résultat financier

Il mesure l'impact des choix de financement et des placements.

Résultat financier = Produits financiers – Charges financières

Exemples : intérêts d'emprunt, escomptes, produits de placement, dividendes reçus.

RCAI

Le résultat courant avant impôt combine l'exploitation et le financier, hors exceptionnel.

RCAI = REX + Résultat financier

Il mesure la performance des activités d'exploitation et financière de l'entreprise.

Contrairement au résultat d'exploitation, **il reflète la politique de financement dans la mesure où il tient compte du résultat financier.**

À retenir **Comparer REX et RCAI permet de mesurer l'effet de la structure financière sur la performance courante.**

Résultat exceptionnel et résultat net

Distinguer performance récurrente et résultat final

Résultat exceptionnel

Il **regroupe des évènements non courants à caractère exceptionnel** : cessions d'actifs, litiges, pénalités, éléments inhabituels.

Depuis les exercices ouverts au 1er janvier 2025, le résultat exceptionnel regroupe principalement les produits et charges liés à des événements à la fois majeurs et inhabituels. Une opération rare n'est donc pas automatiquement exceptionnelle.

À interpréter avec prudence : il peut améliorer ou dégrader fortement le résultat net sans refléter le métier.

Résultat net

RN = RCAI + Résultat exceptionnel – IS – participation

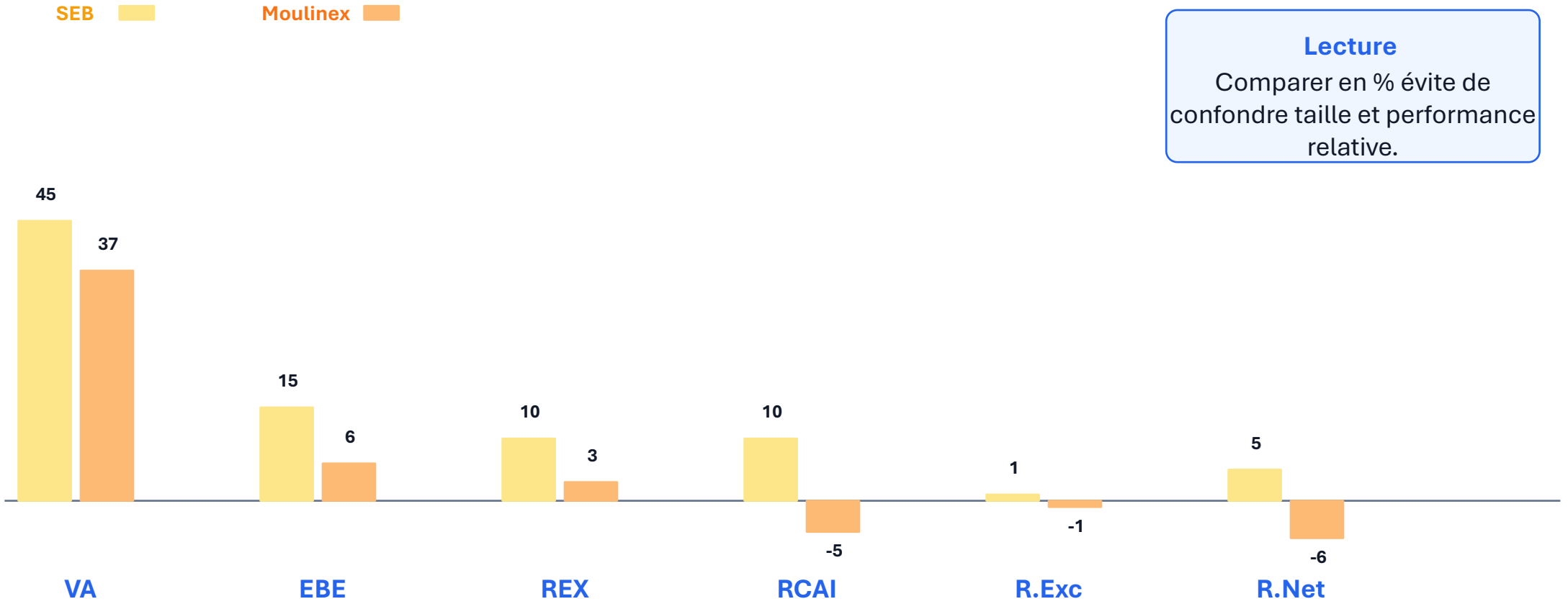
Le résultat net synthétise la performance globale de l'exercice après tous les éléments du compte de résultat.

Il représente **ce qui reste à la disposition de l'entreprise après le versement de la participation des salariés et de l'impôt sur les bénéfices (IS)**.

À retenir **Le résultat net est indispensable, mais il faut regarder ce qui le compose pour comprendre s'il est durable.**

Comparer deux entreprises concurrentes

Les SIG exprimés en % du chiffre d'affaires rendent la comparaison plus parlante



Lecture
Comparer en % évite de confondre taille et performance relative.

À retenir **Les SIG en % du CA permettent d'identifier où chaque entreprise crée ou perd de la performance.**

Profitabilité et rentabilité : deux notions à ne pas confondre

Les marges regardent les ventes, la rentabilité regarde les capitaux engagés

Ratios de profitabilité

Ils mesurent la part du chiffre d'affaires transformée en marge ou en résultat.

Taux d'EBE = EBE / CA

Marge nette = Résultat net / CA

Question : sur 100 € de CA, combien reste-t-il ?

Ratios de rentabilité

Ils mesurent le résultat obtenu au regard des capitaux mobilisés.

ROE (Return on equity) **= Résultat net / Capitaux propres**

ROCE (return on capital employed) **= REX / Actif économique** (Capitaux propres + dettes LT)

Question : les capitaux engagés sont-ils efficacement rémunérés ?

À retenir **Profitabilité = performance rapportée aux ventes -- Rentabilité = performance rapportée aux capitaux engagés.**

Résultat ≠ trésorerie : préparer la CAF

Le compte de résultat mélange des flux monétaires et des écritures comptables

Le résultat comptable

Il intègre tous les produits et toutes les charges, y compris des éléments sans encaissement ou décaissement immédiat.

Résultat = Produits – Charges

Exemples : amortissements, provisions, ventes non encaissées, achats non encore payés.

La Capacité d'Auto-Financement (CAF)

Elle cherche à mesurer les ressources internes générées par l'activité, avant les décisions de distribution.

CAF ≈ produits encaissables – charges décaissables

La CAF n'est pas encore la trésorerie nette : il faudra tenir compte des délais clients, stocks, fournisseurs.

À retenir **Le résultat mesure une performance comptable ; la CAF approche la capacité interne à générer des ressources.**

La capacité d’autofinancement (CAF)

La CAF est le surplus monétaire potentiel dégagé par l’activité de l’entreprise au cours d’un exercice.

Les ressources de financement de l’entreprise

Ressources externes

Apports en capital, emprunts, subventions

Ressources internes

CAF générée par l’activité

À quoi sert la CAF ?

- Rémunérer les associés
- Renouveler et accroître les investissements
- Augmenter le fonds de roulement
- Rembourser les dettes financières
- Mesurer le développement et l’indépendance financière
- Couvrir les pertes probables et les risques

CAF = ressources potentielles et non trésorerie disponible

Comprendre intuitivement la CAF

Pourquoi ajouter les amortissements au résultat net ?

Un amortissement diminue le résultat, mais ne crée pas une nouvelle sortie de cash.

Résultat net

Il inclut les charges comptables, y compris les dotations.

→

Dotations

Elles constatent une usure ou un risque, mais ne correspondent pas à une sortie d'argent de l'année.

→

CAF

Elle réintègre ces charges non décaissées pour approcher les ressources générées.

À retenir **La CAF n'annule pas l'amortissement : elle neutralise seulement son effet non décaissé pour raisonner en ressources internes.**

La capacité d’autofinancement (CAF)

Le flux potentiel de ressources généré sur un exercice

Définition simple

La CAF représente les ressources dégagées par l’entreprise au cours de l’exercice grâce à ses opérations de gestion.

Méthode additive simplifiée : CAF = Résultat net + dotations aux amortissements et provisions – reprises

Résultat net

\+

Charges non décaissées

Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions

–

Produits non encaissés

Reprises sur amortissements, dépréciations et provisions

=

CAF

À retenir **La CAF doit** si possible **être positive : elle mesure la capacité interne à financer l’activité, les investissements et le remboursement de dette.**

Dotations et reprises : comprendre les écritures

Amortissements, dépréciations et provisions

Écriture	Ce que l'entreprise enregistre	Effet sur le résultat
Dotation	Une charge pour constater une consommation, une perte de valeur ou une obligation probable.	Diminue le résultat Sans décaissement à cette écriture
Reprise	Un produit pour réduire ou annuler une dépréciation ou une provision devenue excessive ou sans objet.	Augmente le résultat Sans encaissement à cette écriture

Trois notions différentes

Terme	Ce que l'entreprise constate	Exemple de dotation	Exemple de reprise
Amortissement	La consommation progressive d'un bien utilisé sur plusieurs années.	Machine : 50 000 € sur 5 ans = 10 000 € de charge par an[1]	Pas de reprise en principe pour l'amortissement ordinaire.
Dépréciation	La valeur d'un actif devient inférieure à sa valeur comptable.	Stock : 20 000 €, valeur 12 000 € = 8 000 € de charge	Valeur remontée à 15 000 € = reprise de 3 000 €.
Provision	Dépense probable envers un tiers, montant ou échéance incertain(e).	Litige : indemnité estimée à 15 000 € = 15 000 € de charge	Le risque disparaît = reprise de 15 000 €.

Une dotation ne met pas d'argent de côté. Une reprise ne fait pas entrer d'argent.

[1] Amortissement linéaire, années complètes et valeur résiduelle nulle.

La CAF : atouts et points de vigilance

La CAF est un indicateur très utile, mais elle ne raconte qu'une partie de l'histoire.

Atouts de la CAF	Limites et points de vigilance
Mesure la capacité à générer des ressources internes sans faire appel immédiatement à de nouveaux capitaux ou emprunts.	**CAF ≠ trésorerie.** Une vente non encaissée peut contribuer à la CAF alors que le cash n'est pas encore en banque.
Mesure l'autonomie financière : plus l'entreprise génère elle-même ses ressources, moins elle dépend des financeurs externes.	**Le BFR peut absorber la CAF.** Une forte croissance des stocks ou des créances clients peut transformer une bonne CAF en tension de trésorerie.
Aide à financer les investissements et le renouvellement des équipements.	**La CAF ne déduit pas les investissements.** Une entreprise peut afficher une belle CAF tout en ayant d'énormes besoins de renouvellement de ses machines.
Aide à rembourser les emprunts. C'est pourquoi les banques regardent fortement cet indicateur.	**La CAF ne déduit pas le remboursement du capital des emprunts.** Une CAF positive peut donc être insuffisante face aux échéances de dette.
Permet de suivre l'évolution de la santé financière dans le temps : une CAF régulière et croissante est généralement rassurante.	**Une année seule ne suffit pas.** Une CAF élevée ponctuellement peut masquer une tendance dégradée. Il faut regarder plusieurs exercices.
Souvent plus parlante que le résultat net pour apprécier la capacité financière, car elle neutralise les amortissements, provisions et autres éléments calculés.	**Elle reste calculée à partir du compte de résultat** : c'est une mesure comptable et historique, pas une prévision des cash-flows futurs.

À retenir : rapprocher la CAF du BFR, des investissements, de la dette et de la trésorerie.

CAF et autofinancement : deux notions liées mais différentes

La CAF est générée => l'autofinancement est conservé dans l'entreprise

CAF

Ressources internes dégagées par l'activité au cours de l'exercice.

CAF = RN + dotations – reprises

–

Dividendes

Part distribuée aux associés ou actionnaires.

Distribution

=

Autofinancement

Part de la CAF conservée pour financer l'entreprise.

Autofinancement = CAF – dividendes

À retenir **Une entreprise peut générer une CAF ++, mais s'autofinancer moins si elle distribue beaucoup de dividendes.**

Autofinancement : maintien et croissance

Ce que l'entreprise garde pour renouveler et développer ses moyens

Autofinancement de maintien

Il correspond à la capacité à renouveler les investissements existants.

Souvent rapproché des dotations aux amortissements

Idée : les amortissements préparent comptablement le renouvellement du matériel.

Autofinancement de croissance

Il correspond aux ressources conservées pour financer le développement.

Résultat non distribué = réserves

Idée : les bénéfices conservés renforcent les capitaux propres et les moyens d'action.

À retenir **La CAF devient un levier stratégique lorsqu'elle est conservée pour financer le renouvellement et la croissance.**

Autofinancement : maintien et croissance

Autofinancement = CAF – dividendes : les ressources que l'entreprise conserve

Autofinancement de maintien

Renouveler le matériel pour continuer à produire dans les mêmes conditions.

Maintenir la capacité de production

Exemple : remplacer une machine usée par une machine de même capacité.

Lien avec les amortissements : ils mesurent comptablement l'usure du matériel. Ils ne mettent pas d'argent de côté et ne garantissent pas le financement du remplacement.

Autofinancement de croissance

Financer des moyens supplémentaires pour développer l'activité.

Augmenter la capacité de production

Exemple : acheter une deuxième machine pour produire davantage.

Lien avec les bénéfices conservés : ils renforcent les capitaux propres, notamment via les réserves. Ces réserves ne sont pas une somme disponible sur le compte bancaire.

À retenir **Maintien : remplacer l'existant. Croissance : financer des moyens supplémentaires.**

Exemple : de la CAF à l'autofinancement

Un calcul simple pour distinguer ressources générées et ressources conservées

Données

Résultat net	**300**
Dotations aux amortissements	**50**
Distribution de dividendes	**25 % du résultat net = 75**
Mise en réserves	**75 % du résultat net = 225**

CAF = 300 + 50 = 350

Autofinancement = 350 − 75 = 275

Dont 225 de réserves pour la croissance et 50 liés aux dotations pour le maintien.

À retenir **L'autofinancement correspond à la part de la CAF qui reste réellement à disposition de l'entreprise après distribution.**

Méthode d’analyse du compte de résultat

Une démarche simple à appliquer à toute entreprise

1 **Observer**

CA, charges, résultat net

2 **Décomposer**

SIG et niveaux de résultat

3 **Comparer**

N / N−1, secteur, concurrents

4 **Interpréter**

marge, EBE, REX, financier

5 **Relier au cash**

CAF, BFR, trésorerie

6 **Recommander**

leviers d’action cohérents

À retenir **Analyser un compte de résultat, c’est transformer une liste de charges et produits en diagnostic et en décisions.**

Les bonnes questions à poser

Une grille rapide pour éviter une lecture superficielle

Activité	Le chiffre d'affaires progresse-t-il ? À quel rythme ?	**Marge**	La marge tient-elle malgré les volumes et les prix ?
Charges	Les charges fixes ou externes dérivent-elles ?	**EBE**	L'exploitation génère-t-elle un surplus suffisant ?
Financier	La dette pèse-t-elle sur la performance courante ?	**Cash**	La CAF est-elle suffisante pour financer l'avenir ?

À retenir **La performance se comprend par enchaînement : activité → marges → charges → exploitation → financier → cash.**

Synthèse du chapitre 2

Ce que vous devez savoir faire

- expliquer la logique du compte de résultat
- distinguer exploitation, financier, exceptionnel et résultat net
- calculer et interpréter les principaux SIG
- différencier profitabilité, rentabilité, résultat et CAF
- identifier les fragilités et formuler des leviers d'action

Question finale du chapitre

L'entreprise crée-t-elle une performance solide, durable et capable de générer des ressources pour financer son avenir ?

Prochaine étape : relier encore plus finement résultat, cash et décisions d'investissement.

À retenir **Calculer est utile. Comprendre la formation du résultat est indispensable pour décider.**

INSA INSTITUT NATIONAL DES SCIENCES APPLIQUÉES TOULOUSE

www.insa-toulouse.fr