

Les chiffres clés d'une entreprise

Description

Les chiffres clés d'une entreprise, quel qu'en soit le [type](#), donnent une meilleure vision de sa santé financière. Grâce à ces informations, l'entrepreneur connaît en détail les dépenses journalières, mensuelles et annuelles, l'évolution du chiffre d'affaires et les faits marquants.

Elles l'aident à comprendre les impacts des décisions qu'il a prises et la modification de l'environnement sur l'entreprise, c'est-à-dire l'évolution de la fiscalité, la modification des prix et le recrutement de personnel.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Quels sont les chiffres clés d'une entreprise à analyser ?

Les chiffres en question constituent **des indicateurs de gestion indispensables qu'il convient d'analyser pour mener à bien son activité**. Ils permettent à l'entrepreneur d'analyser les causes de la dégradation d'une trésorerie. De même, ils lui donnent la possibilité d'identifier les possibilités d'emprunter et d'investir.

L'analyse des chiffres clés est menée au cours d'une étude de l'entreprise, quelle que soit sa [forme juridique](#). À partir de celle-ci, **la réalité sera comparée avec les données chiffrées** pour connaître la véritable situation de la structure en question. En effet, il est nécessaire qu'elles soient fiables et complètes pour ne pas se tromper dans les comptes.

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires (CA) mesure avant tout le niveau de l'activité et l'attractivité de l'offre. Le gérant de l'entreprise doit s'assurer continuellement qu'il reste suffisant pour couvrir les charges fixes nécessaires à la bonne marche de l'activité. C'est un indicateur important qui **permet d'avoir une vision claire sur les ventes réalisées sur une certaine période**.

Cependant, **l'étude du chiffre d'affaires est généralement incomplète**. En effet,

elle ne donne aucune indication sur la capacité à générer de l'argent et il est possible qu'une entreprise continue à perdre de l'argent même si son CA augmente de manière considérable.

Bon à savoir : l'élaboration d'un rapport d'activité permet une meilleure gestion des budgets de l'entreprise, sont des missions réalisées par un [mandataire social](#).

Rentabilité

C'est en étudiant la rentabilité qu'il est possible d'engager des actions correctrices et d'améliorer la situation financière de l'entreprise. Pour ce faire, il est tout d'abord nécessaire de déterminer le point mort de cette dernière. Il s'agit du seuil à partir duquel elle devient rentable. En effet, il est important d'en effectuer régulièrement le calcul.

Bon à savoir : le seuil de rentabilité peut être amené à évoluer selon l'évolution des frais généraux, ainsi que les coûts directs de l'entreprise. Il désigne le niveau de CA au-delà duquel l'activité commence vraiment à générer un bénéfice.

Il est recommandé d'**analyser la rentabilité d'un client pour savoir s'il coûte plus d'argent à l'entreprise qu'il ne lui en rapporte**. En effet, une étude détaillée donne au dirigeant le moyen de :

- Supprimer les coûts inutiles ;
- Diminuer les postes de dépenses trop élevés.

Il convient de savoir que tous les ans, **l'entreprise a un chiffre d'affaires à atteindre** pour pouvoir continuer à subvenir aux :

- [Frais généraux](#);
- Charges de personnel ;
- Autres charges.

À noter : une fois l'objectif dépassé, l'entreprise deviendra bénéficiaire.

Marge brute

La marge brute **compte également parmi les principaux chiffres clés d'une entreprise**. Elle mesure le premier niveau de résultat, avant que les différentes charges précédemment citées soient prises en compte.

Bon à savoir : après analyse, toute dégradation de la marge doit autant que possible faire l'objet d'une correction.

Trésorerie

C'est ce qui donne à l'entreprise le moyen de **financer de manière partielle son développement**. Il convient de préciser qu'elle en dégage toujours en cours de vie sociale lorsque son activité est rentable.

Bien gérer la trésorerie de l'entreprise, ce n'est pas seulement prendre le soin de suivre ses entrées et sorties d'argent pour éviter de mettre l'activité en péril. Il s'agit également de **surveiller plusieurs autres indicateurs** afin de connaître la stratégie à adopter. Ils sont les suivants :

- Investissement ;
- Emprunt.

Montant du poste clients

Le poste clients correspond aux **sommes d'argent que les clients doivent à l'entreprise**. Et s'assurer que ces créances rentrent bien dans les délais convenus fait partie des missions du gérant de la structure.

Quels sont les autres indicateurs importants de la santé de l'entreprise ?

Analyser les dépenses professionnelles de manière précise permet au dirigeant d'améliorer la rentabilité. Surveiller le poste clients lui donne le moyen d'éviter les impayés. Mais d'autres indicateurs importants de la santé de l'entreprise existent encore. Il est tout aussi **nécessaire de les connaître afin de mieux gérer la structure**.

Portefeuille commercial

Tout aussi important que la marge brute et le seuil de rentabilité comme indicateur financier, le portefeuille commercial sert surtout à mesurer comme le suggère son nom, l'**efficacité de la dynamique commerciale**. Dans le cas où son montant serait satisfaisant, le gérant de l'entreprise peut s'attendre à une augmentation du chiffre d'affaires. S'il évolue à la baisse, il devra étudier la situation en détail :

- Départ d'un commercial compétent ;
- Concurrence ;
- Démotivation au sein de l'équipe.

Aussi, il bénéficie d'une **longueur d'avance en analysant le portefeuille commercial** de l'entreprise. En effet, il pourra ensuite prendre les décisions qu'il jugera les plus pertinentes en fonction de la situation.

Charges de fonctionnement

Tous les mois, il est essentiel d'analyser chaque dépense courante, ainsi que leur évolution. Elles correspondent aux charges de fonctionnement, qui **se distinguent par le fait qu'elles sont régulières**. En économisant sur les dépenses, le dirigeant parviendra à améliorer de manière sensible la rentabilité de l'entreprise. Une analyse de ROI devra justifier toute augmentation. Il faudra en profiter pour prendre en considération les échéances contractuelles :

- Loyer ;
- Contrat de service ;
- Appels d'offres.

Salaire

Les salaires **font généralement partie des postes de dépenses les plus importants** d'une entreprise. C'est un indicateur qu'il convient de surveiller de manière attentive. En cas de dérapage, les conséquences peuvent être particulièrement lourdes.

De la même manière que pour les charges de fonctionnement, **une étude détaillée des salaires doit être réalisée tous les mois**. Il s'agit d'effectuer l'analyse des dépenses par :

- Département ;
- Collaborateur ;
- Activité.

Bon à savoir : en cas de recrutement, il est particulièrement important d'effectuer une analyse détaillée des résultats des nouveaux collaborateurs.

Frais de déplacement

Un **contrôle mensuel des frais de déplacement** permet d'éviter une tendance haussière. Pour lui faciliter la tâche, le dirigeant doit s'assurer que tous les collaborateurs qui doivent se déplacer dans le cadre de leur travail se conforment bien à la politique imposée par l'entreprise.

Afin de bien gérer les dépenses professionnelles des collaborateurs, il est toujours préférable de leur **demander les justificatifs et de vérifier leur conformité** pour garder une trace des frais de déplacement qui en résultent.

Pourquoi il est important de connaître les chiffres clés de l'entreprise ?

Pour de multiples raisons, il est important de connaître les chiffres clés de l'entreprise. En plus d'aider le dirigeant à mieux comprendre le [résultat](#) obtenu, ces données lui permettent de prendre des décisions pertinentes concernant les actions à mener. Grâce à elles, il pourra réagir également rapidement aux situations urgentes.

L'idéal serait de réunir les chiffres clés de l'entreprise au moins tous les mois pour effectuer l'analyse de leur évolution afin de pouvoir rester à jour. **Les retards sont aussi problématiques que les données erronées** dans le cadre de l'opération, parce qu'ils risquent de fausser les interprétations.

Il convient de souligner que parmi les **indicateurs indispensables**, on peut citer encore :

- L'encours client ;
- La [comptabilité analytique](#).

La qualité de l'activité peut **se refléter à travers un encours client maîtrisé**. Il en est de même pour celle de la :

- Maîtrise des processus de gestion ;
- Satisfaction des clients.

Un encours client maîtrisé **reflète aussi une société en bonne santé**. En effet, les clients constituent souvent la seule source de revenus de l'entreprise. D'où l'importance de vérifier s'ils respectent bien les délais de paiement prévus par les deux parties.

Pour **anticiper d'éventuels problèmes de trésorerie**, il est alors nécessaire de dresser la liste des clients litigieux. Afin de diminuer les risques d'impayés, il est conseillé d'effectuer des relances dès que l'on constate des retards de paiement. Il est tout aussi important de soigner les formulations. Une telle précaution contribuera de manière considérable à la diminution du nombre de factures non réglées.

Au sujet de la **comptabilité analytique**, elle permet au dirigeant de mener une analyse en profondeur des performances de l'entreprise. En effet, elle donne une vision encore plus complète des résultats. Pour ce faire, il serait par exemple intéressant de décomposer l'activité par :

- Gamme de produits ;
- Agence ;
- Secteur d'activité.

La rentabilité pouvant cacher la sous-performance d'une autre activité, mieux vaut **les étudier de façon indépendante**. Une telle mesure permet d'opter pour les actions correctives adéquates. Le patron de l'entreprise en question aura ainsi tout ce dont il a besoin pour avoir une vision précise de l'activité et en piloter la rentabilité et la croissance aussi bien sur le court que le long terme.

Lire aussi: [le taux de marque](#)

FAQ

Le chiffre d'affaires est-il un bon indicateur de performance ?

Bien qu'assez incomplet comme indicateur, le chiffre d'affaires ou CA figure parmi les principaux chiffres clés d'une entreprise. Il permet surtout d'estimer la performance des ventes par rapport à un objectif donné. D'autre part, il donne aussi à l'entrepreneur la possibilité de mieux se positionner par rapport à la concurrence.

Quels sont les différents types d'entreprises ?

Aujourd'hui, les personnes désireuses de créer toutes seules une entreprise ont le choix entre une :

- EURL ;
- SASU ;
- Entreprise individuelle.

Pour pouvoir lancer une activité à plusieurs, les futurs entrepreneurs peuvent par ailleurs choisir entre autres la :

- SARL
- SA ;
- SAS ;
- SCI ;
- SNC.

Quelles sont les principales caractéristiques d'une entreprise ?

Une entreprise peut avoir des caractéristiques qui lui sont propres. Sa forme juridique et son siège en font par exemple partie. Dans la liste, on distingue également :

- La durée de l'entreprise ;
- L'objet social ;
- Le capital.

Il convient de savoir que chacune des caractéristiques de l'entreprise doit apparaître dans ses statuts constitutifs.