

Glossaire de gestion opérationnelle (BTS MCO, E7)

162 termes définis, avec leur formule et le cours de rattachement. Site espacecommercial.fr.

A

actif et passif (emplois et ressources)

Le passif, à droite, représente les ressources (d'où vient l'argent) : capitaux propres, provisions, dettes. L'actif, à gauche, représente les emplois (l'affectation de ces ressources) : actif immobilisé et actif circulant, chaque poste en valeur brute, amortissements et dépréciations, et valeur nette. Les deux colonnes ont le même total. Valeur nette = valeur brute - amortissements et dépréciations. Cours : bilan · Voir aussi : actif immobilisé et actif circulant, capitaux propres, bilan

actif immobilisé et actif circulant

L'actif immobilisé réunit les biens destinés à rester durablement : immobilisations incorporelles (fonds commercial, logiciel), corporelles (matériel, agencement, véhicule), financières (titres, dépôt de garantie). L'actif circulant se renouvelle avec le cycle d'exploitation : stocks, créances clients, valeurs mobilières de placement, disponibilités. Cours : bilan · Voir aussi : actif et passif (emplois et ressources), capitaux permanents et actif permanent, BFR

actualisation

Calcul de la valeur d'aujourd'hui d'un flux futur : un euro reçu dans cinq ans vaut moins qu'un euro disponible aujourd'hui, car on pourrait le placer et le temps comporte des risques. Chaque flux est multiplié par un coefficient qui dépend du taux d'actualisation et de l'année. Flux actualisé = flux de l'année $n \times (1 + t)^{-n}$. Cours : critères de choix d'investissement · Voir aussi : taux d'actualisation et coefficient d'actualisation, VAN

affacturation et cession Dailly

Deux façons de mobiliser les créances clients : l'affacturation les cède à un factor qui paie immédiatement contre une commission, sans recours en cas d'impayé et libre d'accepter ou non ; la cession Dailly présente à la banque un bordereau de créances qui ouvre un découvert ou un compte dédié, proche de l'escompte des effets. Cours : opérations de règlement, la trésorerie et le financement de l'exploitation · Voir aussi : escompte d'effets de commerce, découvert bancaire

ajustement linéaire (droite $y = ax + b$)

Détermination de l'équation de la droite qui résume la tendance d'une série, x étant le rang de la période (1, 2, 3...) et y la valeur de l'indicateur ; a est la pente (variation moyenne par période), b la valeur à l'origine. Trois méthodes : points extrêmes, Mayer, moindres carrés ; pour prévoir, on remplace x par le rang de la période à venir. $y = a \times x + b$; prévision = $a \times$ rang de la période à prévoir + b . Cours : méthodes de prévision des ventes · Voir aussi : points extrêmes et méthode de Mayer, moindres carrés, prévision

amortissement

Deux sens à distinguer : l'amortissement d'une immobilisation répartit son coût sur sa durée d'utilisation (charge non décaissée qui réduit l'impôt) ; l'amortissement d'un emprunt est la part de capital remboursée à chaque échéance, l'annuité moins les intérêts. Amortissement de l'emprunt = annuité - intérêts. Cours : financement de l'investissement · Voir aussi : dotation aux amortissements, annuité et taux proportionnel, tableau d'amortissement et capital restant dû

amortissement constant

Mode de remboursement où la même part de capital est remboursée à chaque échéance (capital ÷ nombre de périodes) ; les intérêts baissent avec le capital restant dû, les annuités sont décroissantes. Il coûte un peu moins d'intérêts que l'annuité constante mais la première échéance est plus lourde. Amortissement = capital emprunté ÷ nombre de périodes. Cours : financement de l'investissement · Voir aussi : annuité constante, annuité et taux proportionnel

annuité constante

Mode de remboursement où chaque annuité (ou mensualité) a le même montant : les intérêts baissent et l'amortissement du capital monte d'une échéance à l'autre. La formule utilise le taux de la période et le nombre de périodes ; arrondir au centime. $a = C \times i \div (1 - (1 + i)^{-n})$. Cours : financement de l'investissement · Voir aussi : annuité et taux proportionnel, amortissement constant

annuité et taux proportionnel

L'annuité (ou la mensualité) est le montant versé à chaque échéance : remboursement du capital (amortissement) plus intérêts calculés sur le capital restant dû. Le taux proportionnel est le taux de la période : taux annuel ÷ 12 pour un mois, ÷ 4 pour un trimestre ; le nombre de périodes suit (5 ans = 60 mensualités). Annuité = amortissement + intérêts ; taux mensuel = taux annuel ÷ 12. Cours : financement de l'investissement · Voir aussi : annuité constante, amortissement constant, tableau d'amortissement et capital restant dû

arrondi

Règle de présentation des résultats : montants en euros et taux à deux décimales, coefficients (actualisation, multiplicateur, CUMP) à quatre décimales ; on garde toutes les décimales dans les calculs intermédiaires et on n'arrondit qu'à la fin. Un seuil en volume s'arrondit toujours à l'unité supérieure. Voir aussi : actualisation, seuil de rentabilité

assurance

Transfert d'un risque à un assureur contre une prime : responsabilité civile professionnelle et multirisque (obligatoires ou fortement recommandées), perte d'exploitation, valeur vénale du fonds (facultatives). Le sinistre se déclare dans le délai du contrat, au moins 5 jours ouvrés, 2 jours en cas de vol. Cours : gestion des risques · Voir aussi : déclaration de sinistre et accident du travail, éviter, réduire, transférer, accepter

avoir

Facture d'avoir : document qui constate l'opération inverse de la facture de doit (retour de marchandises, erreur, rabais accordé après facturation) et vient en déduction de la dette du client. Il reprend les conditions de la facture d'origine

(mêmes réductions, même TVA). $\text{Avoir} = \text{quantité retournée} \times \text{prix unitaire net} + \text{TVA}$
Cours : documents commerciaux · Voir aussi : facture, remise, rabais, ristourne

B

bénéfice visé

Objectif de résultat fixé par le dirigeant ; le chiffre d'affaires nécessaire pour l'atteindre s'obtient en traitant le bénéfice comme une charge fixe supplémentaire à couvrir par la marge sur coût variable, puis en divisant par le prix de vente HT pour le nombre d'articles. $\text{CA nécessaire} = (\text{charges fixes} + \text{bénéfice visé}) \div \text{taux de MSCV}$
Cours : seuil de rentabilité, marge sur coût variable et taux de MSCV

BFR

Besoin en fonds de roulement : argent immobilisé par l'activité, c'est-à-dire la part des stocks et des créances clients qui n'est pas financée par les dettes fournisseurs. Exprimé en jours de chiffre d'affaires HT pour comparer dans le temps ; un BFR négatif signifie que l'activité dégage des ressources. $\text{BFR} = \text{stocks} + \text{créances clients} - \text{dettes fournisseurs}$; $\text{BFR en jours} = \text{BFR} \times 360 \div \text{CA HT}$
Cours : cycle d'exploitation · Voir aussi : FRNG, trésorerie nette, cycle d'exploitation

bilan

Document comptable qui photographie le patrimoine de l'entreprise à la clôture de l'exercice : à l'actif ce qu'elle possède (les emplois), au passif d'où vient l'argent (les ressources). Le total du passif est toujours égal au total net de l'actif ; le résultat de l'exercice y figure dans les capitaux propres. $\text{Total du passif} = \text{total net de l'actif}$
Cours : bilan · Voir aussi : actif et passif (emplois et ressources), bilan fonctionnel

bilan fonctionnel

Bilan comptable retravaillé en valeurs brutes et classé par cycle : actif permanent et capitaux permanents (long terme), actif circulant et passif circulant (exploitation), trésorerie active et passive. Les amortissements remontent aux capitaux permanents, les concours bancaires descendent en trésorerie passive ; chaque côté totalise le brut de l'actif.
Cours : bilan · Voir aussi : capitaux permanents et actif permanent, FRNG, trésorerie nette

budget de trésorerie

Aboutissement de la démarche budgétaire : tableau mensuel qui part de la trésorerie initiale, ajoute les encaissements, retire les décaissements et donne la trésorerie finale, reportée en trésorerie initiale du mois suivant. Il repère à l'avance les mois négatifs à financer. $\text{Trésorerie finale} = \text{trésorerie initiale} + \text{encaissements} - \text{décaissements}$
Cours : budgets · Voir aussi : trésorerie finale, budget des encaissements, budget des décaissements, trésorerie

budget de TVA et TVA due

Tableau qui calcule chaque mois la TVA due à l'État : TVA collectée sur les ventes moins TVA déductible sur les achats et sur les investissements. Au régime réel normal, la TVA due d'un mois est décaissée le mois suivant ; négative, elle devient un crédit de TVA reporté. $\text{TVA due} = \text{TVA collectée} - \text{TVA déductible sur achats} - \text{TVA déductible sur investissements}$
Cours : budgets · Voir aussi : TVA, budget des encaissements, budget des décaissements

budget des encaissements, budget des décaissements

Les deux tableaux qui placent chaque flux d'argent au mois de son paiement, en TTC : encaissements (part des ventes payée comptant, ventes des mois précédents payées à crédit, créances de début de période) et décaissements (fournisseurs selon le délai, investissements, salaires, charges sociales, loyer, emprunt, TVA à décaisser). Les amortissements n'y figurent pas.
Cours : budgets · Voir aussi : budget de trésorerie, budget de TVA et TVA due, charge sans sortie d'argent

budget des ventes, budget des achats

Premiers budgets de la démarche : le budget des ventes chiffre mois par mois les ventes prévues HT, leur TVA collectée et leur montant TTC ; le budget des achats fait de même pour les achats (TVA déductible). Ils alimentent le budget de TVA et les budgets d'encaissements et de décaissements. $\text{Montant TTC} = \text{montant HT} \times 1,20$; $\text{TVA} = \text{montant HT} \times 20\%$
Cours : budgets · Voir aussi : budget de TVA et TVA due, budget des encaissements, budget des décaissements, prévision

C

CAF (capacité d'autofinancement)

Argent dégagé par l'activité de l'exercice, à disposition de l'entreprise pour investir, rembourser ses emprunts ou rémunérer les associés sans aide extérieure : c'est la ressource de l'autofinancement. Elle ajoute au résultat les charges calculées (dotations), qui ne sortent pas de la caisse. $\text{CAF} = \text{résultat net} + \text{dotations aux amortissements et provisions} - \text{reprises} - \text{plus ou moins-values de cession}$
Cours : compte de résultat · Voir aussi : dotation aux amortissements, emprunt, crédit-bail, augmentation de capital, flux nets de trésorerie

capitaux investis

Ensemble des ressources qui financent l'exploitation : capitaux propres plus dettes financières, soit l'équivalent des immobilisations plus le besoin en fonds de roulement. C'est la base de la rentabilité économique, point de vue de l'entreprise. $\text{Capitaux investis} = \text{capitaux propres} + \text{dettes financières} = \text{immobilisations} + \text{BFR}$
Cours : rentabilité de l'activité · Voir aussi : rentabilité économique et rentabilité financière, capitaux propres

capitaux permanents et actif permanent

Les capitaux permanents (ressources stables) sont les capitaux propres, les provisions, les amortissements et dépréciations et les emprunts hors concours bancaires courants. L'actif permanent (emplois stables) est l'actif immobilisé en valeur brute. Leur différence est le fonds de roulement net global. $\text{Capitaux permanents} = \text{capitaux propres} + \text{provisions} + \text{amortissements et dépréciations} + \text{emprunts hors concours bancaires}$
Cours : bilan · Voir aussi : FRNG, bilan fonctionnel, ratios et autonomie financière

capitaux propres

Argent apporté ou laissé dans l'entreprise par ses propriétaires : capital, réserves (bénéfices conservés), résultat de l'exercice. Ils mesurent l'autonomie financière et servent de base à la rentabilité financière.
Cours : bilan · Voir aussi : actif

et passif (emplois et ressources), ratios et autonomie financière, rentabilité économique et rentabilité financière

causes internes et externes

Les causes internes d'un écart relèvent du manager (plannings, assortiment, ruptures, merchandising, accueil) et appellent une action corrective ; les causes externes s'imposent au magasin (météo, concurrence, travaux, calendrier, conjoncture) et demandent surtout d'anticiper. Cours : reporting · Voir aussi : commentaire constat cause action, plan d'action

centres d'analyse et unité d'œuvre

Les centres d'analyse compartimentent les charges indirectes : centres principaux (approvisionnement, distribution) et centres auxiliaires (personnel, entretien), vidés dans les principaux. L'unité d'œuvre mesure l'activité d'un centre principal (unité achetée, 100 € d'achats, article vendu, 100 € de CA) et sert à imputer ses charges aux produits. Coût de l'unité d'œuvre = total du centre après répartition secondaire ÷ nombre d'unités d'œuvre Cours : coût complet et la marge pour une unité commerciale · Voir aussi : répartition primaire et répartition secondaire, charges directes et charges indirectes

charge sans sortie d'argent

Charge calculée inscrite au compte de résultat sans aucun paiement, comme la dotation aux amortissements ou aux provisions. Elle ne figure jamais dans un budget de trésorerie ni dans un flux de trésorerie : seul le paiement de l'investissement compte, à sa date et en TTC. Cours : budgets · Voir aussi : dotation aux amortissements, CAF (capacité d'autofinancement), budget des encaissements, budget des décaissements

charges directes et charges indirectes

Les charges directes se rattachent sans calcul à un produit (prix d'achat, transport d'une commande, commission sur ses ventes). Les charges indirectes concernent plusieurs produits à la fois (loyer, acheteur, secrétariat, surveillance) : elles passent par un tableau de répartition en centres d'analyse avant d'être imputées grâce aux unités d'œuvre. Charges indirectes imputées = nombre d'unités d'œuvre du produit × coût de l'unité d'œuvre Cours : coût complet et la marge pour une unité commerciale · Voir aussi : centres d'analyse et unité d'œuvre, coût complet

charges et produits

Les charges appauvrissent l'entreprise : achats et variation de stock, charges externes, impôts et taxes, personnel, dotations (exploitation), intérêts (financier), conséquences d'un événement majeur (exceptionnel). Les produits l'enrichissent : ventes, production vendue, subventions, reprises (exploitation), revenus financiers, produits exceptionnels. Cours : compte de résultat · Voir aussi : compte de résultat, chiffre d'affaires, charges fixes, charges variables, charges mixtes

charges fixes, charges variables, charges mixtes

Les charges fixes (de structure) ne dépendent pas des ventes à court terme : loyer, assurances, salaires fixes, amortissements. Les charges variables évoluent avec le chiffre d'affaires : coût d'achat des marchandises vendues, commissions, emballages, livraison. Les charges mixtes ont une partie de chaque (fixe et prime, énergie) et se répartissent avant tout calcul. Cours : seuil de rentabilité · Voir aussi : compte de résultat différentiel, marge sur coût variable et taux de MSCV, seuil de rentabilité

chiffre d'affaires

Montant hors taxes des ventes de marchandises et des prestations de services réalisées sur une période. Il sert de base à tous les taux de profitabilité (SIG en % du CA), à l'entonnoir des ventes et aux délais clients (en TTC). CA HT = quantités vendues × prix de vente unitaire HT Voir aussi : HT et TTC, SIG, panier moyen

coefficient de rotation

Nombre de fois où le stock moyen est renouvelé sur la période : les quantités vendues (ou le coût d'achat des marchandises vendues) divisées par le stock moyen évalué de la même façon. Plus il est élevé, moins la trésorerie est immobilisée. Coefficient de rotation = ventes de la période ÷ stock moyen Cours : stocks · Voir aussi : durée de rotation, stock moyen

coefficient multiplicateur

Nombre qui permet de passer directement du prix d'achat HT au prix de vente TTC, ou l'inverse ; il intègre à la fois la marge et la TVA. Arrondi à quatre décimales. $CM = PV\ TTC \div PA\ HT$; $PV\ TTC = PA\ HT \times CM$; $PA\ HT = PV\ TTC \div CM$ Cours : fixation des prix · Voir aussi : prix de vente HT, prix de vente TTC, taux de marque

coefficient saisonnier

Indice qui compare la moyenne d'une période (trimestre, mois) à la moyenne générale des périodes ; supérieur à 1, la période est forte. La somme des coefficients vaut le nombre de périodes (4 pour des trimestres) et la prévision d'une période est la prévision moyenne multipliée par son coefficient. Coefficient saisonnier = moyenne de la période ÷ moyenne générale ; prévision de la période = (prévision annuelle ÷ nombre de périodes) × coefficient Cours : méthodes de prévision des ventes · Voir aussi : tendance, saisonnalité, aléas, prévision, point mort et activité saisonnière

commentaire constat cause action

Construction attendue de tout commentaire de tableau de bord ou de reporting : un constat chiffré (indicateur, valeur, écart), une cause interne ou externe, une action corrective datée et mesurable dont l'effet sera vérifié à la période suivante. Un commentaire sans chiffre ni action (« le mois a été difficile ») ne vaut rien. Cours : tableau de bord et les indicateurs de performance · Voir aussi : causes internes et externes, plan d'action, reporting (compte rendu d'activité)

compte de résultat

Document comptable obligatoire établi à la clôture de l'exercice, qui récapitule les charges et les produits de la période en trois niveaux (exploitation, financier, exceptionnel) et fait apparaître par différence le résultat : bénéfice ou perte, sans tenir compte des dates de paiement. Résultat = produits - charges Cours : compte de résultat · Voir aussi : charges et produits, SIG, résultat net

compte de résultat différentiel

Présentation du compte de résultat par comportement des charges : chiffre d'affaires HT, moins charges variables, égale

marge sur coût variable, moins charges fixes, égale résultat. Chaque ligne est aussi exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires. Cours : seuil de rentabilité · Voir aussi : marge sur coût variable et taux de MSCV, seuil de rentabilité

comptes annuels

Documents de synthèse établis à la clôture de chaque exercice : le bilan, le compte de résultat et l'annexe, qui forment un tout indissociable. Ils reposent sur l'inventaire et se conservent 10 ans. Cours : cadre juridique des opérations de gestion · Voir aussi : bilan, compte de résultat, inventaire

contribution

Poids d'un produit, d'une gamme ou d'un rayon dans le chiffre d'affaires ou dans la marge du magasin, en pourcentage du total. Rapprocher la contribution au CA de la contribution à la marge montre les gammes qui vendent sans rapporter. Contribution = montant de la gamme ÷ total × 100 Cours : tableau de bord et les indicateurs de performance · Voir aussi : taux de marque, marge au m²

contrôle budgétaire et écart réalisé prévu

Comparaison mensuelle du réalisé au prévu pour chaque poste du budget. Sur des encaissements ou un chiffre d'affaires, un écart négatif est défavorable ; sur des décaissements ou des charges, c'est un écart positif qui l'est. Le manager en cherche la cause (fréquentation, panier moyen, météo) et ajuste les budgets suivants. Écart = réalisé - prévu Cours : budgets · Voir aussi : démarche budgétaire, objectif et écart à l'objectif

coût complet

Méthode qui attribue à chaque produit la totalité des charges, directes et indirectes, en enchaînant coût d'achat, fiche de stock, coût de distribution et coût de revient. Elle sert à fixer les prix et à décider de garder, retirer ou renégocier une référence. Cours : coût complet et la marge pour une unité commerciale · Voir aussi : charges directes et charges indirectes, coût de revient

coût d'achat

Coût des marchandises achetées, calculé sur les quantités achetées : prix d'achat net plus frais d'achat directs (transport, assurance) plus charges indirectes d'approvisionnement. Il entre dans la fiche de stock ; sans frais d'approche, il se confond avec le prix d'achat net. Coût d'achat = prix d'achat net + frais d'achat directs + charges indirectes d'approvisionnement Cours : coût complet et la marge pour une unité commerciale · Voir aussi : prix d'achat net, coût de revient, coût d'achat des marchandises vendues

coût d'achat des marchandises vendues

Coût des seules marchandises sorties du stock pour être vendues pendant l'exercice : achats de la période corrigés de la variation de stock. Il sert à calculer la marge commerciale, la rotation et la durée de stockage. Coût d'achat des marchandises vendues = achats HT + stock initial - stock final Cours : cycle d'exploitation · Voir aussi : marge commerciale, durée de stockage, coût d'achat

coût de distribution

Charges engagées pour vendre les marchandises, calculées sur les quantités vendues : charges directes (commissions sur le chiffre d'affaires, emballages, livraison) et charges indirectes du centre distribution imputées par les unités d'œuvre. Coût de distribution = charges directes de distribution + charges indirectes de distribution Cours : coût complet et la marge pour une unité commerciale · Voir aussi : coût de revient, charges directes et charges indirectes

coût de revient

Coût total des marchandises vendues : coût d'achat des marchandises vendues (sorti de la fiche de stock au CUMP) plus coût de distribution, calculé sur les quantités vendues. Comparé au chiffre d'affaires HT, il donne le résultat du produit. Coût de revient = coût d'achat des marchandises vendues + coût de distribution Cours : coût complet et la marge pour une unité commerciale · Voir aussi : coût d'achat, coût de distribution, résultat par produit

coût du crédit

Ce que l'emprunt coûte à l'entreprise : le total des intérêts, plus frais de dossier et assurance s'il y a lieu ; jamais le capital remboursé. Il permet de comparer deux offres, deux modes de remboursement ou un emprunt et un crédit-bail. Coût du crédit = total des annuités - capital emprunté (+ frais et assurance) Cours : financement de l'investissement · Voir aussi : emprunt, crédit-bail, augmentation de capital, tableau d'amortissement et capital restant dû, intérêts d'un crédit court terme

coût probable d'un risque

Perte attendue d'un risque sur une période : montant de la perte s'il survient multiplié par sa fréquence, ou pourcentage du chiffre d'affaires (démarque). Comparé au coût d'une mesure, il permet de calculer l'économie annuelle et le délai de retour de la mesure. Économie annuelle = coût probable avant - coût probable après ; délai de retour = coût de la mesure ÷ économie annuelle Cours : gestion des risques · Voir aussi : démarque, prévention, marge additionnelle et retour sur investissement

couverture de stock

Nombre de jours de vente que représente le stock : valeur du stock divisée par le chiffre d'affaires journalier moyen. Indicateur de stocks du reporting, voisin de la durée de rotation ; trop élevé, il immobilise de la trésorerie, trop faible, il annonce des ruptures. Couverture de stock (en jours) = stock ÷ CA journalier moyen Cours : reporting · Voir aussi : durée de rotation, stock minimum, stock de sécurité, stock d'alerte

crédit client et crédit fournisseur

Le crédit client est le délai accordé aux clients, de la vente à l'encaissement : il crée une créance TTC et allonge le cycle. Le crédit fournisseur est le délai obtenu des fournisseurs, de l'achat au paiement : il crée une dette qui finance une partie du cycle, dans la limite de 60 jours après facture ou 45 jours fin de mois. Délai clients = créances clients × 360 ÷ CA TTC ; délai fournisseurs = dettes fournisseurs × 360 ÷ achats TTC Cours : cycle d'exploitation · Voir aussi : BFR, délais de paiement, ratios et autonomie financière

critères non financiers

Éléments qui complètent VAN, indice, délai et TIR pour décider : image, attentes des clients, conditions de travail,

environnement, compatibilité avec l'existant, évolution des technologies, aides publiques, et choix du mode d'acquisition (fonds propres, emprunt, location, crédit-bail). Cours : critères de choix d'investissement · Voir aussi : VAN, emprunt, crédit-bail, augmentation de capital

CUMP

Coût unitaire moyen pondéré : méthode de valorisation des sorties de stock au coût moyen des marchandises en stock, recalculé après chaque entrée ou une seule fois en fin de période (le stock initial comptant comme première entrée). Les sorties et le stock final sont évalués à ce coût. $CUMP = (valeur\ du\ stock + valeur\ des\ entrées) \div (quantité\ en\ stock + quantités\ entrées)$ Cours : stocks · Voir aussi : PEPS, fiche de stock

cycle d'exploitation

Ensemble des opérations courantes qui se renouvellent sans cesse : acheter, stocker, vendre, payer les charges, encaisser. Il commence à l'entrée des marchandises en stock et se termine à l'encaissement de leur vente ; sa durée en jours mesure le temps pendant lequel l'argent est immobilisé. $Durée\ du\ cycle = durée\ de\ stockage + délai\ de\ règlement\ des\ clients$ Cours : cycle d'exploitation · Voir aussi : durée de stockage, crédit client et crédit fournisseur, BFR

cycle d'investissement, cycle de financement

Les deux autres cycles de l'entreprise : le cycle d'investissement acquiert des biens durables (agencement, matériel, véhicule, local) inscrits à l'actif immobilisé ; le cycle de financement réunit les ressources durables qui les paient (apports des associés, emprunts et leurs remboursements, bénéfices conservés). Cours : cycle d'exploitation · Voir aussi : cycle d'exploitation, investissement, capitaux permanents et actif permanent

D

déclaration de sinistre et accident du travail

Démarches légales après un incident : le sinistre se déclare à l'assureur dans le délai du contrat (au moins 5 jours ouvrés, 2 jours pour un vol), preuves conservées, plainte en cas de vol ou d'agression ; l'accident du travail est déclaré par l'employeur à la caisse primaire sous 48 heures (le salarié l'informe sous 24 heures), puis le DUERP est mis à jour. Cours : gestion des risques · Voir aussi : assurance, DUERP

découvert bancaire

Crédit de trésorerie : la banque autorise le compte à être débiteur dans une limite et pour une durée convenues, contre des intérêts sur les sommes utilisées ; la facilité de caisse est un découvert de quelques jours. Un découvert négocié à l'avance évite les incidents de paiement. Cours : opérations de règlement, la trésorerie et le financement de l'exploitation · Voir aussi : trésorerie, intérêts d'un crédit court terme

délai de récupération

DRCI : temps au bout duquel le cumul des flux (actualisés ou non) couvre l'investissement ; plus il est court, moins le projet est risqué. On cumule les flux année après année puis on calcule la fraction de l'année de récupération ($\times 12$ pour les mois). Il ne dit rien de ce que rapporte le projet ensuite. $Fraction\ de\ l'année = montant\ restant\ à\ récupérer \div flux\ de\ cette\ année$ Cours : critères de choix d'investissement · Voir aussi : VAN, indice de profitabilité

délais de paiement

Entre professionnels, le règlement intervient à défaut d'accord 30 jours après la réception des marchandises ; un délai convenu ne peut dépasser 60 jours à compter de la date de la facture ou 45 jours fin de mois. Le non-respect est passible d'une amende administrative (75 000 € pour une personne physique, 2 millions d'euros pour une personne morale). Cours : cadre juridique des opérations de gestion · Voir aussi : pénalités de retard et indemnité forfaitaire de 40 €, crédit client et crédit fournisseur

démarche budgétaire

Suite de quatre temps : prévoir l'activité, la chiffrer dans des budgets enchaînés (ventes, achats, TVA, encaissements, décaissements, trésorerie), comparer chaque mois le réalisé au prévu, corriger les budgets des mois suivants. Cours : budgets · Voir aussi : budget des ventes, budget des achats, budget de trésorerie, contrôle budgétaire et écart réalisé prévu

démarque

Marchandises manquantes révélées par l'inventaire, écart entre le stock théorique et le stock réel : démarque connue (casse, promotions, dates dépassées) ou inconnue (vol, erreurs de caisse ou de réception). Elle s'exprime en pourcentage du chiffre d'affaires. $Taux\ de\ démarque = démarque \div chiffre\ d'affaires\ HT \times 100$ Cours : stocks · Voir aussi : inventaire, coût probable d'un risque, taux de démarque et taux de frais de personnel

destinataires et fréquence du reporting

Destinataires : direction régionale (comparer les magasins, répartir les moyens), siège et contrôle de gestion (consolider, décider), franchiseur (concept, redevances sur le CA), propriétaire ou associés (rentabilité), équipe en retour. Fréquence fixée par le réseau : quotidienne (CA, tickets, panier moyen), hebdomadaire (fréquentation, stocks), mensuelle (reporting complet, plan d'action), annuelle (bilan). Cours : reporting · Voir aussi : reporting (compte rendu d'activité)

devis, bon de commande, bon de livraison

Les documents qui précèdent la facture : le devis fixe la nature et le prix des travaux avant commande (surtout pour les services, avec durée de validité et « bon pour accord ») ; le bon de commande, par lequel le client commande des biens ; le bon de livraison, signé à la réception, qui justifie de la conformité de la livraison si aucune réserve n'est formulée. Aucun n'est obligatoire en général. Cours : documents commerciaux · Voir aussi : facture, avoir

directive Omnibus

Règles européennes de protection des consommateurs appliquées depuis le 28 mai 2022 : un prix barré doit correspondre au prix le plus bas pratiqué dans les 30 jours précédents, les faux avis sont interdits et les places de marché doivent dire qui vend. Un prix promotionnel s'affiche donc avec le prix de référence. Cours : cadre juridique des opérations de gestion · Voir aussi : revente à perte

dotation aux amortissements

Charge d'exploitation qui constate chaque année l'usure ou la perte de valeur d'une immobilisation : le coût du bien réparti sur sa durée d'utilisation. Charge calculée, sans sortie d'argent, elle réduit le résultat imposable mais pas la trésorerie, d'où son ajout dans la CAF. $\text{Dotation linéaire} = \text{valeur d'origine} \div \text{durée d'utilisation}$ Cours : compte de résultat · Voir aussi : CAF (capacité d'autofinancement), amortissement, charge sans sortie d'argent

DUERP

Document unique d'évaluation des risques professionnels, obligatoire dès le premier salarié : identification des dangers, analyse des risques de chaque unité de travail et actions de prévention. Mis à jour au moins une fois par an à partir de 11 salariés et, dans toutes les entreprises, après tout changement important ; versions conservées 40 ans. Cours : gestion des risques · Voir aussi : prévention, déclaration de sinistre et accident du travail

durée de rotation

Nombre de jours pendant lesquels un produit reste en moyenne en stock : le nombre de jours de la période divisé par le coefficient de rotation (360 jours pour une année, 30 pour un mois). $\text{Durée de rotation} = \text{nombre de jours de la période} \div \text{coefficient de rotation}$ Cours : stocks · Voir aussi : coefficient de rotation, durée de stockage

durée de stockage

Nombre moyen de jours pendant lesquels les marchandises restent en stock entre leur achat et leur vente : le stock moyen comparé au coût d'achat des marchandises vendues, sur 360 jours. Première composante de la durée du cycle d'exploitation. $\text{Durée de stockage} = \text{stock moyen} \times 360 \div \text{coût d'achat des marchandises vendues}$ Cours : cycle d'exploitation · Voir aussi : stock moyen, coût d'achat des marchandises vendues, durée de rotation

E

EBE

Excédent brut d'exploitation : part de la valeur ajoutée qui reste dans l'entreprise après les impôts et taxes et les charges de personnel, avant dotations et charges financières. Il mesure la performance brute de l'exploitation ; négatif, on parle d'insuffisance brute d'exploitation. $\text{EBE} = \text{valeur ajoutée} + \text{subventions d'exploitation} - \text{impôts et taxes} - \text{charges de personnel}$ Cours : compte de résultat · Voir aussi : valeur ajoutée, résultat d'exploitation, taux d'EBE et taux de marge nette

écart en points

Façon d'exprimer la différence entre deux taux : un taux de transformation qui passe de 25 % à 22 % recule de 3 points, et non de 3 %. L'écart en pourcentage s'applique aux montants (chiffre d'affaires, marge), l'écart en points aux taux. $\text{Écart} = \text{taux } N - \text{taux } N-1$, en points Cours : tableau de bord et les indicateurs de performance · Voir aussi : taux de réalisation, taux d'évolution N-1, taux d'attraction et taux de transformation

écrémage, alignement, pénétration

Les trois stratégies de prix par rapport au marché : l'écémage vend plus cher (clientèle moins sensible au prix, image haut de gamme, marge unitaire élevée) ; l'alignement vend au prix des concurrents et se différencie par le service ; la pénétration vend moins cher pour conquérir des volumes. Les prix différenciés (yield management) modulent le prix selon le client ou la période. Cours : fixation des prix · Voir aussi : prix psychologique, élasticité de la demande

effet de commerce

Titre qui matérialise une créance entre professionnels, à échéance de moins de trois mois : lettre de change (ou LCR) émise par le vendeur, billet à ordre émis par l'acheteur. Il peut être endossé (cédé à un tiers) ou escompté auprès d'une banque. Cours : opérations de règlement, la trésorerie et le financement de l'exploitation · Voir aussi : lettre de change et billet à ordre, escompte d'effets de commerce

effet de levier

Tant que la rentabilité économique dépasse le taux d'intérêt des emprunts, s'endetter améliore la rentabilité financière : les capitaux empruntés rapportent plus qu'ils ne coûtent et le surplus revient aux propriétaires. Dans le cas contraire, l'endettement la dégrade : c'est l'effet de massue. Cours : rentabilité de l'activité · Voir aussi : rentabilité économique et rentabilité financière, emprunt, crédit-bail, augmentation de capital

élasticité de la demande

Lien entre les ventes d'un produit et l'évolution de son prix : variation relative de la demande divisée par la variation relative du prix, en général négative. Supposée constante, elle permet d'anticiper les ventes avant de modifier un prix : à - 1,2, une hausse de 1 % fait baisser les ventes de 1,2 %. $\text{Élasticité} = ((D1 - D0) \div D0) \div ((P1 - P0) \div P0)$ Cours : fixation des prix · Voir aussi : prix psychologique, prévision

emprunt, crédit-bail, augmentation de capital

Les ressources externes de financement, à côté de l'autofinancement (CAF). Emprunt : la banque avance les fonds, remboursés avec intérêts ; le bien s'amortit mais l'endettement monte. Crédit-bail (leasing, LOA) : un organisme achète le bien et le loue avec option de rachat ; loyer déductible, pas d'endettement, coût plus élevé. Augmentation de capital : apports des associés, sans intérêts ni remboursement. Cours : financement de l'investissement · Voir aussi : CAF (capacité d'autofinancement), annuité et taux proportionnel, coût du crédit

escompte

Réduction à caractère financier accordée au client qui paie comptant ou avant l'échéance ; elle se calcule après les réductions commerciales, sur le net commercial, et donne le net financier. À ne pas confondre avec l'escompte d'effets de commerce, financement bancaire. $\text{Escompte} = \text{net commercial} \times \text{taux d'escompte}$; $\text{net financier} = \text{net commercial} - \text{escompte}$ Cours : documents commerciaux · Voir aussi : net commercial, net financier, net à payer, escompte d'effets de commerce, remise, rabais, ristourne

escompte d'effets de commerce

Vente d'un effet de commerce à une banque avant son échéance : la banque avance le montant contre des intérêts (agios) calculés au prorata des jours restant à courir et des commissions. Solution de mobilisation des créances pour

financer un creux de trésorerie. Net versé = montant de l'effet - intérêts - commissions
Cours : opérations de règlement, la trésorerie et le financement de l'exploitation · Voir aussi : intérêts d'un crédit court terme, affacturage et cession Dailly

éviter, réduire, transférer, accepter

Les quatre réponses possibles face à un risque, souvent combinées : éviter (supprimer l'activité qui le crée), réduire (prévenir pour qu'il survienne moins souvent, protéger pour qu'il soit moins grave), transférer (assurance, prestataire), accepter (risques peu fréquents et peu graves, provisionnés si besoin).
Cours : gestion des risques · Voir aussi : prévention, assurance, provision

exercice comptable

Période, en général de douze mois, à la fin de laquelle l'entreprise arrête ses comptes : inventaire, compte de résultat, bilan et annexe. Les calculs de durée (rotation, délais, BFR en jours) retiennent une année de 360 jours.
Voir aussi : comptes annuels, compte de résultat, bilan

F

facture

Document obligatoire pour tout achat ou toute prestation entre professionnels, délivré dès la réalisation de la vente, en double exemplaire, numéroté sans rupture et conservé 10 ans. La facture doit constater ce que le client doit payer ; elle enchaîne brut, réductions, net HT, TVA et net TTC.
 $\text{Net TTC} = (\text{prix brut} - \text{remises} - \text{escompte} + \text{port}) + \text{TVA}$
Cours : documents commerciaux · Voir aussi : mentions obligatoires et facture électronique, avoir, net commercial, net financier, net à payer

familles de risques

Classement des événements négatifs qui menacent l'unité commerciale : risques liés aux locaux et matériels (incendie, panne), aux produits (défaut, rappel), aux personnes (clients, fournisseurs, personnel), aux actes de malveillance (vol, cyberattaque) et à l'environnement (concurrence, réglementation).
Cours : gestion des risques · Voir aussi : fréquence, gravité, criticité, matrice des risques

fiche de stock

Tableau qui suit, mouvement par mouvement, les entrées, les sorties et le stock d'une référence en quantité, coût unitaire et montant, selon la méthode de valorisation retenue (CUMP ou PEPS). Contrôle : total des sorties = total des entrées, en quantité et en valeur.
Cours : stocks · Voir aussi : CUMP, PEPS, inventaire

flux nets de trésorerie

FNT : argent que le projet fait entrer moins argent qu'il fait sortir, année après année ; souvent confondus avec la CAF du projet (résultat net + dotations). Année 0 : investissement et BFR de départ ; dernière année : récupération du BFR et valeur résiduelle en plus.
 $\text{FNT} = \text{résultat net} + \text{dotations aux amortissements} - \text{remboursement du capital emprunté si demandé}$
Cours : critères de choix d'investissement · Voir aussi : CAF (capacité d'autofinancement), actualisation, VAN

flux physiques et flux financiers

Les flux physiques (ou réels) sont les marchandises, services et travail échangés avec les partenaires ; les flux financiers (ou monétaires) sont les paiements correspondants. Un paiement comptant solde le flux physique immédiatement ; un paiement à crédit crée une créance ou une dette.
Cours : cycle d'exploitation · Voir aussi : crédit client et crédit fournisseur, règlement au comptant et règlement à crédit

franchise en base de TVA

Régime des micro-entreprises dont le chiffre d'affaires reste sous les seuils : elles ne facturent pas de TVA et ne la récupèrent pas sur leurs achats. Leurs factures portent la mention « TVA non applicable, art. 293 B du CGI ».
Cours : documents commerciaux · Voir aussi : TVA, facture

fréquence, gravité, criticité

Les deux critères d'évaluation d'un risque, notés par exemple de 1 à 4 : la fréquence (ou probabilité) qu'il survienne et la gravité de ses conséquences. Leur produit, la criticité, hiérarchise les risques à traiter en premier ; elle ne suffit pas toujours, un risque rare mais très grave (incendie) appelle une protection.
 $\text{Criticité} = \text{fréquence} \times \text{gravité}$
Cours : gestion des risques · Voir aussi : matrice des risques, familles de risques

FRNG

Fonds de roulement net global : part des ressources durables qui reste une fois les investissements financés, disponible pour financer l'exploitation. Positif, les immobilisations sont financées par des ressources stables ; négatif, elles le sont par des dettes à court terme, situation à redresser.
 $\text{FRNG} = \text{capitaux permanents} - \text{actif permanent}$
Cours : bilan · Voir aussi : BFR, trésorerie nette, capitaux permanents et actif permanent

H

HT et TTC

Hors taxes : montant avant ajout de la TVA ; toutes taxes comprises : montant HT augmenté de la TVA, payé par le client. Les coûts, les marges et les soldes de gestion se calculent HT ; les flux d'argent réels (encaissements, créances clients, dettes fournisseurs, budgets de trésorerie) sont TTC.
 $\text{Montant TTC} = \text{montant HT} \times 1,20$; $\text{montant HT} = \text{montant TTC} \div 1,20$ (TVA à 20 %)
Voir aussi : TVA, prix de vente HT, prix de vente TTC

I

impôt sur les sociétés

Impôt sur les bénéfices des sociétés, calculé sur le résultat courant avant impôts corrigé du résultat exceptionnel, au taux normal de 25 % en 2026. Il s'intercale entre le résultat courant et le résultat net et intervient dans la CAF d'un projet d'investissement.
 $\text{IS} = \text{résultat avant impôt} \times 25 \%$
Voir aussi : résultat net, CAF (capacité d'autofinancement)

indicateurs de performance

Grandeurs chiffrées qui mesurent l'atteinte d'un objectif : indicateurs commerciaux (fréquentation, attraction, transformation, panier moyen, indice de vente) et financiers (chiffre d'affaires, marge, taux de marque, contribution, démarque, charges). Chacun est accompagné de son objectif, de son réalisé, de son écart et souvent de N-1. Cours : tableau de bord et les indicateurs de performance · Voir aussi : tableau de bord, taux d'attraction et taux de transformation, panier moyen

indice de profitabilité

Somme des flux actualisés divisée par l'investissement : ce que rapporte chaque euro investi en valeur d'aujourd'hui. Supérieur à 1, le projet est rentable ; il permet de comparer des projets de montants différents, ce que la VAN ne fait pas. Indice de profitabilité = somme des flux nets actualisés ÷ investissement Cours : critères de choix d'investissement · Voir aussi : VAN, délai de récupération

indice de rentabilité d'un rayon

Part du rayon dans la marge totale divisée par sa part dans la surface totale. Supérieur à 1, le rayon rapporte plus que la place qu'il occupe ; inférieur à 1, il est sous-rentable et sa surface rapporterait davantage à un autre rayon, si la demande suit. Indice = part du rayon dans la marge ÷ part du rayon dans la surface Cours : rentabilité de l'activité · Voir aussi : marge au m², contribution

indice de vente et prix moyen par article

L'indice de vente est le nombre moyen d'articles par ticket (articles vendus ÷ tickets) : il mesure la vente additionnelle. Le prix moyen par article (CA HT ÷ articles vendus) est la gamme de prix réellement vendue ; il baisse quand les remises ou l'entrée de gamme dominant. Leur produit redonne le panier moyen. Indice de vente = articles vendus ÷ tickets ; prix moyen = CA HT ÷ articles vendus Cours : tableau de bord et les indicateurs de performance · Voir aussi : panier moyen

indices de rayon

Trois indicateurs de la performance d'un rayon par rapport aux clients entrés : indice de passage (clients passés dans le rayon ÷ clients entrés), indice d'achat (clients ayant acheté dans le rayon ÷ clients entrés), indice d'attractivité (indice d'achat ÷ indice de passage). Un rayon visité mais peu acheté se travaille par l'offre, les prix ou la présentation. Indice d'attractivité = indice d'achat ÷ indice de passage Cours : tableau de bord et les indicateurs de performance · Voir aussi : taux d'attraction et taux de transformation, marge au m²

informer alerter expliquer proposer

Les quatre objectifs d'un reporting : informer (que s'est-il passé ?), alerter (quels écarts inquiétants ?), expliquer (pourquoi ?), proposer (que fait-on ?). Des chiffres sans explication ni proposition ne remplissent que le premier. Cours : reporting · Voir aussi : reporting (compte rendu d'activité), commentaire constat cause action

intérêts d'un crédit court terme

Coût d'un escompte, d'un découvert ou d'une facilité de caisse : le capital avancé multiplié par le taux annuel et par le nombre de jours, sur une année de 360 jours, auquel s'ajoutent les commissions. On compare les solutions sur leur coût total. Intérêts = capital × taux × nombre de jours ÷ 360 Cours : opérations de règlement, la trésorerie et le financement de l'exploitation · Voir aussi : escompte d'effets de commerce, découvert bancaire, prorata temporis

inventaire

Contrôle, au moins une fois tous les douze mois, de l'existence et de la valeur des éléments d'actif et de passif, en particulier des stocks. Il sert de base aux comptes annuels et révèle la démarque : l'écart entre le stock théorique et le stock réel. Cours : cadre juridique des opérations de gestion · Voir aussi : comptes annuels, démarque, fiche de stock

investissement

Dépense engagée pour accroître les bénéfices à moyen ou long terme : bien durable inscrit à l'actif immobilisé et amorti sur plusieurs années. Classé de manière comptable (corporel, incorporel, financier) ou selon son objectif (renouvellement, capacité, productivité). Cours : financement de l'investissement · Voir aussi : amortissement, actif immobilisé et actif circulant, flux nets de trésorerie

L

lettre de change et billet à ordre

Les deux effets de commerce : par la lettre de change (LCR en version dématérialisée), le vendeur (le tireur) donne l'ordre à son client (le tiré) de payer à une date donnée ; par le billet à ordre, c'est l'acheteur qui s'engage lui-même à payer le vendeur à l'échéance. Acceptés, ils peuvent être escomptés. Cours : opérations de règlement, la trésorerie et le financement de l'exploitation · Voir aussi : effet de commerce, escompte d'effets de commerce

M

marge

Différence entre le prix de vente HT et le coût d'achat HT d'un produit (prix d'achat net plus frais d'achat). Rapportée au coût d'achat, elle donne le taux de marge ; rapportée au prix de vente HT, le taux de marque. Marge = PV HT - coût d'achat HT ; PV HT = coût d'achat HT + marge Cours : fixation des prix · Voir aussi : taux de marge, taux de marque, prix de vente HT, prix de vente TTC

marge additionnelle et retour sur investissement

La marge additionnelle est la marge supplémentaire générée par une action commerciale : CA additionnel HT × taux de marge commerciale (on raisonne en marge, jamais en CA, car une promotion peut détruire de la marge). Le retour sur investissement (ROI) rapporte le gain net (marge additionnelle - coût de l'opération) au coût : communication, remises, heures supplémentaires, matériel. ROI = (marge additionnelle - coût) ÷ coût × 100 ; CA additionnel minimum = coût ÷ taux de marge commerciale Cours : rentabilité de l'activité · Voir aussi : taux de marge commerciale, seuil de rentabilité, coût probable d'un risque

marge au m²

Marge commerciale d'un rayon divisée par sa surface de vente : l'indicateur le plus pertinent pour attribuer les surfaces,

car il combine volume de ventes et taux de marge, alors que le CA au m² ignore la marge. L'indice de rentabilité d'un rayon le complète. $\text{Marge au m}^2 = \text{marge commerciale} \div \text{surface de vente}$; $\text{CA au m}^2 = \text{CA HT} \div \text{surface}$ Cours : rentabilité de l'activité · Voir aussi : indice de rentabilité d'un rayon, contribution, profitabilité et rentabilité

marge commerciale

Premier solde intermédiaire de gestion d'une entreprise commerciale : ventes de marchandises moins coût d'achat des marchandises vendues (achats corrigés de la variation de stock). Rapportée au chiffre d'affaires, elle donne le taux de marge commerciale ; rapportée au coût d'achat, le taux de marge. $\text{Marge commerciale} = \text{ventes de marchandises} - \text{coût d'achat des marchandises vendues}$ Cours : compte de résultat · Voir aussi : coût d'achat des marchandises vendues, taux de marge commerciale, valeur ajoutée

marge de sécurité et indice de sécurité

La marge de sécurité est la baisse de chiffre d'affaires que l'entreprise peut supporter avant d'être en perte (CA - seuil) ; l'indice de sécurité l'exprime en pourcentage du chiffre d'affaires. Contrôle : $\text{marge de sécurité} \times \text{taux de MSCV} = \text{résultat}$. $\text{Marge de sécurité} = \text{CA HT} - \text{seuil}$; $\text{indice de sécurité} = \text{marge de sécurité} \div \text{CA HT} \times 100$ Cours : seuil de rentabilité · Voir aussi : seuil de rentabilité, marge sur coût variable et taux de MSCV

marge sur coût variable et taux de MSCV

La MSCV est ce qui reste du chiffre d'affaires une fois les charges variables payées, pour couvrir les charges fixes puis dégager un bénéfice ; par unité, prix de vente HT moins charges variables unitaires. Son taux, en coefficient ou en pourcentage du CA, reste constant tant que prix et charges variables unitaires ne changent pas. $\text{MSCV} = \text{CA HT} - \text{charges variables}$; $\text{taux de MSCV} = \text{MSCV} \div \text{CA HT}$ Cours : seuil de rentabilité · Voir aussi : seuil de rentabilité, charges fixes, charges variables, charges mixtes

matrice des risques

Tableau qui croise gravité et fréquence et délimite des zones : risques tolérables (vert), à réduire ou à assurer (bleu), à réduire par des actions programmées (jaune), à éliminer impérativement (rouge). Elle visualise les priorités de la gestion des risques. Cours : gestion des risques · Voir aussi : fréquence, gravité, criticité, éviter, réduire, transférer, accepter

mentions obligatoires et facture électronique

Toute facture entre professionnels porte : identification du vendeur, parties, date, numéro, quantité et dénomination, prix unitaire HT, réductions, date de règlement, escompte, pénalités et indemnité de 40 € ; depuis 2026, SIREN du client, adresse de livraison, nature de l'opération, option TVA sur les débits. La facture électronique s'impose en réception depuis septembre 2026, en émission pour les PME en 2027. Cours : cadre juridique des opérations de gestion · Voir aussi : facture, délais de paiement

méthode de Pareto et méthode ABC

Classement des références par valeur décroissante (quantité $\times$ coût) avec cumul des pourcentages. Pareto (loi des 20/80) : 20 % des références représentent 80 % de l'argent immobilisé. La méthode ABC distingue trois classes : A (20 % des références, 80 % de la valeur), B (50 %, 15 %), C (30 %, 5 %), chacune avec son mode de suivi. Cours : stocks · Voir aussi : stock moyen, fiche de stock

mise en demeure et injonction de payer

Les étapes du recouvrement d'un impayé : lettre de relance, puis mise en demeure en recommandé avec accusé de réception, puis injonction de payer demandée au greffe du tribunal pour obtenir un titre exécutoire et faire saisir par un commissaire de justice. Jusqu'à 5 000 €, une procédure simplifiée de recouvrement des petites créances évite le tribunal. Cours : cadre juridique des opérations de gestion · Voir aussi : pénalités de retard et indemnité forfaitaire de 40 €

moindres carrés

Méthode d'ajustement la plus fiable, utilisable quand le nuage de points est dispersé : la droite minimise les écarts au carré entre les points et la droite. On dresse un tableau des écarts aux moyennes, et l'on garde toutes les décimales de a pour calculer $b.a = \text{somme des } (x - x \text{ moyen}) \times (y - y \text{ moyen}) \div \text{somme des } (x - x \text{ moyen}) \text{ au carré}$; $b = y \text{ moyen} - a \times x \text{ moyen}$ Cours : méthodes de prévision des ventes · Voir aussi : ajustement linéaire (droite $y = ax + b$), points extrêmes et méthode de Mayer

N

net commercial, net financier, net à payer

La cascade de la facture : le net commercial est le brut HT moins les réductions commerciales ; le net financier, le net commercial moins l'escompte ; le net HT ajoute les frais de port ; le net à payer TTC ajoute la TVA, calculée séparément pour chaque taux. $\text{Net à payer TTC} = \text{net financier} + \text{port} + \text{TVA}$ Cours : documents commerciaux · Voir aussi : remise, rabais, ristourne, escompte, HT et TTC

O

objectif et écart à l'objectif

L'objectif est la valeur chiffrée et datée qu'un indicateur doit atteindre ; sans cette référence (ou N-1, ou la moyenne du réseau), un indicateur n'a pas de sens. L'écart à l'objectif, réalisé moins objectif, est favorable quand il va dans le sens souhaité : positif pour le CA, la marge ou le panier moyen, négatif pour la démarque ou les charges. $\text{Écart} = \text{réalisé} - \text{objectif}$; $\text{écart en \%} = \text{écart} \div \text{objectif} \times 100$ Cours : tableau de bord et les indicateurs de performance · Voir aussi : taux de réalisation, taux d'évolution N-1, contrôle budgétaire et écart réalisé prévu

P

panier moyen

Montant moyen dépensé par acheteur : chiffre d'affaires HT divisé par le nombre de tickets. Il se décompose en indice de vente multiplié par prix moyen par article, ce qui dit si l'écart vient de la vente additionnelle ou de la gamme de prix vendue. Dernier maillon de l'entonnoir : $\text{CA} = \text{passants} \times \text{attraction} \times \text{transformation} \times \text{panier moyen}$. $\text{Panier moyen} = \text{CA}$

HT ÷ tickets = indice de vente × prix moyen par article
Cours : tableau de bord et les indicateurs de performance · Voir aussi : indice de vente et prix moyen par article, taux d'attraction et taux de transformation

pénalités de retard et indemnité forfaitaire de 40 €

Sommes dues de plein droit, sans rappel, dès le lendemain de la date de règlement portée sur la facture : des intérêts au taux de la BCE majoré de 10 points (ou taux convenu d'au moins trois fois le taux légal), calculés sur le TTC au prorata des jours de retard, plus une indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement. Pénalités = montant TTC × taux annuel × nombre de jours de retard ÷ 360
Cours : cadre juridique des opérations de gestion · Voir aussi : délais de paiement, mise en demeure et injonction de payer

PEPS

Premier entré, premier sorti (FIFO) : méthode de valorisation des sorties de stock au coût des lots les plus anciens, dans l'ordre des achats ; le stock final est évalué au coût des lots les plus récents.
Cours : stocks · Voir aussi : CUMP, fiche de stock

plan d'action

Suite du commentaire du reporting : actions correctives datées et mesurables (planning, réassort, animation, formation, limitation des remises, inventaire tournant), chacune associée à l'indicateur qui en vérifiera l'effet au reporting suivant.
Cours : reporting · Voir aussi : commentaire constat cause action, causes internes et externes

planning d'approvisionnement et point de commande

Le planning d'approvisionnement déroule semaine par semaine stock initial, consommation prévue, livraisons et stock final pour placer les commandes en reculant du délai de livraison. Deux modes de déclenchement : gestion au point de commande (quantité fixe dès que le stock d'alerte est atteint, dates variables) ou gestion calendaire (dates fixes, quantités variables).
Stock final = stock initial + quantités livrées - consommation prévisionnelle
Cours : stocks · Voir aussi : stock minimum, stock de sécurité, stock d'alerte

point mort et activité saisonnière

Le point mort est la date à laquelle le chiffre d'affaires cumulé atteint le seuil de rentabilité. En activité régulière, il se calcule en mois (partie entière = mois écoulés, partie décimale × 30 = jour du mois suivant). En activité saisonnière (ventes irrégulières), on cumule le CA mois par mois jusqu'au seuil, puis fraction du mois = (seuil - cumul précédent) ÷ CA du mois × 30.
Point mort (en mois) = seuil de rentabilité × 12 ÷ chiffre d'affaires HT annuel
Cours : seuil de rentabilité · Voir aussi : seuil de rentabilité, coefficient saisonnier

points extrêmes et méthode de Mayer

Deux méthodes d'ajustement simples pour une série proche d'une droite : avec les points extrêmes, la droite passe par le premier et le dernier point de la série ; avec Mayer (double moyenne), la série est partagée en deux groupes et la droite passe par leurs deux points moyens (x moyen, y moyen).
 $a = (y_2 - y_1) \div (x_2 - x_1)$; $b = y_1 - a \times x_1$ (points extrêmes ou points moyens des deux groupes)
Cours : méthodes de prévision des ventes · Voir aussi : moindres carrés, ajustement linéaire (droite $y = ax + b$)

prévention

Ensemble des mesures qui réduisent la fréquence d'un risque (formation, procédures, maintenance, contrôle d'accès), par opposition à la protection, qui en réduit la gravité (extincteurs, antivol). L'employeur a une obligation de sécurité et applique neuf principes généraux de prévention.
Cours : gestion des risques · Voir aussi : DUERP, éviter, réduire, transférer, accepter, coût probable d'un risque

prévision

Estimation des ventes d'une période à venir, obtenue en prolongeant la tendance (droite d'ajustement) puis en la ventilant par les coefficients saisonniers. Elle alimente les budgets et se vérifie ensuite avec le réalisé : les écarts corrigent les prévisions suivantes.
Cours : méthodes de prévision des ventes · Voir aussi : ajustement linéaire (droite $y = ax + b$), coefficient saisonnier, budget des ventes, budget des achats

prix d'achat effectif

Prix de référence de la revente à perte : prix unitaire net de la facture d'achat, moins les autres avantages financiers consentis par le vendeur, plus les taxes sur le chiffre d'affaires, les taxes spécifiques et le prix du transport.
Prix d'achat effectif = prix net facturé - autres avantages financiers + taxes + transport
Cours : cadre juridique des opérations de gestion · Voir aussi : revente à perte, prix d'achat net

prix d'achat net

Prix négocié avec le fournisseur : prix d'achat brut du catalogue moins la remise obtenue, hors taxes. Augmenté des frais d'achat (transport, assurance), il devient le coût d'achat, base du calcul du prix de vente.
Prix d'achat net = prix d'achat brut - remise
Cours : fixation des prix · Voir aussi : coût d'achat, marge

prix de vente HT, prix de vente TTC

Le prix de vente HT est le coût d'achat augmenté de la marge ; le prix de vente TTC, affiché au consommateur, ajoute la TVA ($\times 1,20$ à 20 %, $\times 1,055$ à 5,5 %). Pour retrouver le HT à partir du TTC, on divise par 1,20, on ne retire pas 20 %.
PV TTC = PV HT × 1,20 ; PV HT = PV TTC ÷ 1,20 ; TVA = PV TTC - PV HT
Cours : fixation des prix · Voir aussi : marge, coefficient multiplicateur, HT et TTC

prix psychologique

Prix pour lequel le nombre d'acheteurs potentiels est le plus élevé, obtenu par enquête avec deux questions : en dessous de quel prix le produit paraît de mauvaise qualité, au-dessus de quel prix il paraît trop cher. Il ne maximise pas forcément le chiffre d'affaires. Acheteurs potentiels = 100 - cumul croissant des « trop cher » - cumul décroissant des « mauvaise qualité »
Cours : fixation des prix · Voir aussi : élasticité de la demande

profitabilité et rentabilité

La profitabilité rapporte un résultat au chiffre d'affaires HT : sur 100 € de ventes, combien reste-t-il ? Tous les SIG en % du CA en sont des indicateurs. La rentabilité rapporte un résultat aux moyens engagés : capitaux investis, surface de vente, effectif, coût d'une opération. Un taux n'a de sens que comparé à une référence : N-1, objectif, réseau,

secteur. $\text{Profitabilité} = \text{résultat} \div \text{CA HT} \times 100$; $\text{rentabilité} = \text{résultat} \div \text{moyens engagés} \times 100$ Cours : rentabilité de l'activité · Voir aussi : taux de marge commerciale, rentabilité économique et rentabilité financière, marge au m²

prorata temporis

Calcul proportionnel au temps écoulé : un montant annuel est réduit au nombre de jours ou de mois concernés. Les intérêts d'un crédit court terme, les pénalités de retard ou une charge mensuelle se calculent au prorata temporis sur une base de 360 jours. $\text{Montant au prorata} = \text{montant annuel} \times \text{nombre de jours} \div 360$ Voir aussi : intérêts d'un crédit court terme

provision

Constatation comptable d'une perte probable dans les charges de l'exercice : provision pour risques et charges (litige en cours), dépréciation d'un stock invendable à plein prix ou d'une créance douteuse. C'est la façon d'accepter un risque en le finançant à l'avance. Cours : gestion des risques · Voir aussi : éviter, réduire, transférer, accepter, actif et passif (emplois et ressources)

R

ratios et autonomie financière

Rapports entre deux grandeurs du bilan, lus face à une référence (N-1, secteur, norme) : financement des immobilisations ($\text{capitaux permanents} \div \text{actif permanent}$, supérieur à 1), autonomie financière ($\text{capitaux propres} \div \text{capitaux permanents}$, supérieur à 0,5 : l'entreprise dépend peu des prêteurs), ratio de trésorerie, délais clients et fournisseurs sur des montants TTC, rentabilité des capitaux propres. $\text{Autonomie financière} = \text{capitaux propres} \div \text{capitaux permanents}$ Cours : bilan · Voir aussi : capitaux propres, crédit client et crédit fournisseur, rentabilité économique et rentabilité financière

règlement au comptant et règlement à crédit

Le règlement au comptant est immédiat, l'usage avec les particuliers : espèces (1 000 € au plus), chèque, virement, prélèvement, carte (sans contact jusqu'à 50 €). Le règlement à crédit est différé, courant entre professionnels (30 jours par défaut, 60 jours au plus ou 45 jours fin de mois), par virement à échéance, virement commercial ou effet de commerce ; il crée une créance et une dette. Cours : opérations de règlement, la trésorerie et le financement de l'exploitation · Voir aussi : virement SEPA et prélèvement SEPA, effet de commerce, délais de paiement

remise, rabais, ristourne

Les trois réductions à caractère commercial, calculées en cascade sur le prix brut HT : la remise dépend des quantités ou du type de client ; le rabais compense une anomalie (défaut, retard, mauvaise référence) ; la ristourne récompense le chiffre d'affaires réalisé sur une période, souvent l'année. $\text{Net commercial} = \text{prix brut HT} - \text{remises} - \text{rabais} - \text{ristournes}$ Cours : documents commerciaux · Voir aussi : net commercial, net financier, net à payer, escompte

rentabilité économique et rentabilité financière

La rentabilité économique rapporte le résultat d'exploitation aux capitaux investis : ce que rapportent 100 € investis dans le magasin avant financement et impôt (point de vue de l'entreprise). La rentabilité financière rapporte le résultat net aux capitaux propres : ce que rapporte l'argent des associés (point de vue des propriétaires). $\text{Rentabilité économique} = \text{résultat d'exploitation} \div \text{capitaux investis} \times 100$; $\text{rentabilité financière} = \text{résultat net} \div \text{capitaux propres} \times 100$ Cours : rentabilité de l'activité · Voir aussi : capitaux investis, effet de levier, capitaux propres

répartition primaire et répartition secondaire

Les deux étapes du tableau de répartition : la répartition primaire distribue les charges indirectes dans tous les centres selon des clés ; la répartition secondaire vide les centres auxiliaires dans les centres principaux avec des pourcentages qui totalisent 100 %. Le total général ne change pas. Cours : coût complet et la marge pour une unité commerciale · Voir aussi : centres d'analyse et unité d'œuvre

reporting (compte rendu d'activité)

Transmission périodique, à la hiérarchie, des résultats d'une unité commerciale sous une forme normalisée imposée par le siège (mêmes indicateurs, même présentation, même calendrier). Il sert à rendre compte, comparer les magasins, consolider les résultats du réseau et décider des moyens ; le tableau de bord, de forme libre, l'alimente. Cours : reporting · Voir aussi : tableau de bord, destinataires et fréquence du reporting, informer alerter expliquer proposer

résultat courant avant impôts, résultat exceptionnel

Le résultat courant avant impôts est le résultat d'exploitation augmenté du résultat financier (produits financiers moins charges financières, en général les intérêts d'emprunt). Le résultat exceptionnel est réservé, depuis 2025, aux conséquences d'un événement majeur et inhabituel (catastrophe naturelle, expropriation, cyberattaque) ; non renouvelable, il ne reflète pas la santé de l'entreprise. $\text{Résultat courant avant impôts} = \text{résultat d'exploitation} + \text{résultat financier}$ Cours : compte de résultat · Voir aussi : résultat d'exploitation, résultat net

résultat d'exploitation

Solde de l'activité courante : produits d'exploitation moins charges d'exploitation, ou EBE moins dotations et autres charges plus reprises et autres produits. C'est le solde le plus significatif de la gestion quotidienne de l'unité commerciale, avant financement et impôt. $\text{Résultat d'exploitation} = \text{EBE} + \text{reprises} + \text{autres produits} - \text{dotations} - \text{autres charges}$ Cours : compte de résultat · Voir aussi : EBE, résultat courant avant impôts, résultat exceptionnel, rentabilité économique et rentabilité financière

résultat net

Dernier solde du compte de résultat : résultat courant avant impôts plus résultat exceptionnel, moins participation des salariés et impôt sur les bénéfices. Bénéfice s'il est positif, perte sinon ; il est reporté au bilan dans les capitaux propres. $\text{Résultat net} = \text{résultat courant avant impôts} + \text{résultat exceptionnel} - \text{participation} - \text{impôt sur les bénéfices}$ Cours : compte de résultat · Voir aussi : impôt sur les sociétés, capitaux propres, CAF (capacité d'autofinancement)

résultat par produit

Marge nette d'une référence : chiffre d'affaires HT moins coût de revient, en montant, par unité et en pourcentage du

chiffre d'affaires. Positif, la référence couvre toutes ses charges ; négatif, elle n'est pas rentable à ce prix et l'on agit sur le prix, l'achat, les frais de vente ou le retrait. $\text{Résultat} = \text{chiffre d'affaires HT} - \text{coût de revient}$ Cours : coût complet et la marge pour une unité commerciale · Voir aussi : coût de revient, marge commerciale

revente à perte

Délit qui consiste, pour un commerçant, à revendre un produit en l'état à un prix inférieur à son prix d'achat effectif. Pour les denrées alimentaires, le seuil est majoré de 10 % (coefficient 1,10) jusqu'au 15 avril 2028. Exceptions : fin de saison, produit périssable ou dépassé, alignement, cessation d'activité. $\text{Seuil de revente à perte} = \text{prix d'achat effectif} \times 1,10$ pour l'alimentaire) Cours : cadre juridique des opérations de gestion · Voir aussi : prix d'achat effectif

S

série chronologique

Évolution d'un indicateur (chiffre d'affaires, ventes, nombre de clients) au cours du temps, période après période. Elle combine trois composantes : la tendance, la saisonnalité et les aléas ; l'analyser permet de prévoir les périodes à venir. Cours : méthodes de prévision des ventes · Voir aussi : tendance, saisonnalité, aléas, prévision

seuil de rentabilité

Chiffre d'affaires HT pour lequel le résultat est nul : la marge sur coût variable couvre exactement les charges fixes. En dessous, l'entreprise perd de l'argent ; au-dessus, chaque vente dégage un bénéfice. En volume, il se divise par le prix de vente HT et s'arrondit à l'unité supérieure. $\text{Seuil de rentabilité} = \text{charges fixes} \div \text{taux de MSCV}$; seuil en volume = $\text{charges fixes} \div \text{MSCV unitaire}$ Cours : seuil de rentabilité · Voir aussi : marge sur coût variable et taux de MSCV, point mort et activité saisonnière, marge de sécurité et indice de sécurité

SIG

Soldes intermédiaires de gestion : reprise du compte de résultat en cascade de soldes successifs qui expliquent la formation du résultat (marge commerciale, valeur ajoutée, EBE, résultat d'exploitation, résultat courant, résultat net). Chaque solde s'exprime en % du chiffre d'affaires HT pour comparer dans le temps et avec le secteur. $\text{Taux d'un solde} = \text{solde} \div \text{chiffre d'affaires HT} \times 100$ Cours : compte de résultat · Voir aussi : marge commerciale, valeur ajoutée, EBE

stock minimum, stock de sécurité, stock d'alerte

Le stock minimum permet de tenir jusqu'à la prochaine livraison ($\text{ventes journalières} \times \text{délai de livraison}$) ; le stock de sécurité couvre les imprévus (retard, ventes fortes) ; leur somme est le stock d'alerte, niveau qui déclenche la commande. $\text{Stock d'alerte} = \text{stock minimum} + \text{stock de sécurité}$; $\text{stock minimum} = \text{ventes journalières} \times \text{délai de livraison}$ Cours : stocks · Voir aussi : planning d'approvisionnement et point de commande

stock moyen

Niveau moyen du stock sur la période, en quantité ou en valeur au coût d'achat : la moyenne du stock initial et du stock final. Il sert au calcul de la rotation et de la durée de stockage. $\text{Stock moyen} = (\text{stock initial} + \text{stock final}) \div 2$ Cours : stocks · Voir aussi : coefficient de rotation, durée de stockage

T

tableau d'amortissement et capital restant dû

Le tableau d'amortissement de l'emprunt donne, période par période, le capital restant dû en début de période (sur lequel se calculent les intérêts), les intérêts, l'amortissement, l'annuité et le capital restant dû en fin de période, qui diminue de l'amortissement et tombe à zéro à la dernière ligne. Contrôle : $\text{total des amortissements} = \text{capital emprunté}$. $\text{Intérêts} = \text{capital restant dû} \times \text{taux de la période}$; $\text{capital de fin} = \text{capital de début} - \text{amortissement}$ Cours : financement de l'investissement · Voir aussi : annuité et taux proportionnel, coût du crédit

tableau de bord

Nombre limité d'indicateurs (cinq à dix), choisis parce qu'ils mesurent les objectifs de l'unité commerciale, mis à jour régulièrement et présentés (tableau, graphiques, jauges) pour repérer d'un coup d'œil ce qui va et ce qui ne va pas. Il sert à piloter, mesurer la performance, décider et communiquer ; de forme libre, il alimente le reporting. Cours : tableau de bord et les indicateurs de performance · Voir aussi : indicateurs de performance, objectif et écart à l'objectif, reporting (compte rendu d'activité)

taux d'actualisation et coefficient d'actualisation

Le taux d'actualisation est le rendement minimum que l'entreprise exige de ses investissements (coût de l'argent, placement alternatif, risque) ; plus il est élevé, plus la VAN diminue. Le coefficient d'actualisation, arrondi à quatre décimales, multiplie le flux de l'année n ; il vaut 1 en année 0 et, à 10 %, 0,9091 ; 0,8264 ; 0,7513 ; 0,6830 ; 0,6209. $\text{Coefficient} = (1 + t)^{-n}$ Cours : critères de choix d'investissement · Voir aussi : actualisation, TIR, arrondi

taux d'attraction et taux de transformation

Les deux premiers maillons de l'entonnoir des ventes : le taux d'attraction est la part des passants qui entrent (capacité de la vitrine et de l'emplacement à faire entrer) ; le taux de transformation, la part des visiteurs qui achètent, tickets ÷ entrées (capacité de l'équipe et de l'offre à faire acheter). Un écart entre deux taux s'exprime en points. $\text{Taux d'attraction} = \text{entrées} \div \text{passants} \times 100$; $\text{taux de transformation} = \text{tickets} \div \text{entrées} \times 100$ Cours : tableau de bord et les indicateurs de performance · Voir aussi : panier moyen, écart en points, indicateurs de performance

taux de démarque et taux de frais de personnel

Deux indicateurs du reporting en % du CA HT : le taux de démarque, pertes de marchandises (vol, casse, erreurs) pour 100 € vendus, dont l'écart favorable est négatif ; le taux de frais de personnel, charges de personnel pour 100 € vendus, complété par la productivité (CA par heure travaillée). Un taux de personnel qui monte alors que le CA stagne appelle une révision des plannings. $\text{Taux de démarque} = \text{démarque} \div \text{CA HT} \times 100$; $\text{taux de frais de personnel} = \text{charges de personnel} \div \text{CA HT} \times 100$ Cours : reporting · Voir aussi : démarque, taux d'EBE et taux de marge nette

taux de marge

Marge rapportée au coût d'achat HT (ou au prix d'achat HT sans frais d'approche), en pourcentage. Pour une même

marge, il est toujours supérieur au taux de marque car sa base est plus petite ; il sert à calculer le prix de vente à partir du coût. $\text{Taux de marge} = (\text{marge} \times 100) \div \text{coût d'achat HT}$; $\text{PV HT} = \text{coût d'achat HT} \times ((100 + \text{taux de marge}) \div 100)$ Cours : fixation des prix · Voir aussi : taux de marque, marge, prix de vente HT, prix de vente TTC

taux de marge commerciale

Marge commerciale rapportée au chiffre d'affaires HT : la performance de l'achat et de la vente, sur 100 € vendus. Exprimé en % du CA comme tous les SIG, il correspond au taux de marque du cours sur les prix, et non au taux de marge calculé sur le coût d'achat. $\text{Taux de marge commerciale} = \text{marge commerciale} \div \text{CA HT} \times 100$ Cours : rentabilité de l'activité · Voir aussi : marge commerciale, taux de marque, taux d'EBE et taux de marge nette

taux de marque

Marge rapportée au prix de vente HT, en pourcentage : ce que le magasin garde sur 100 € de ventes. C'est le taux utilisé dans les tableaux de bord et les SIG (taux de marge commerciale en % du CA). Pour une même marge, il est inférieur au taux de marge. $\text{Taux de marque} = (\text{marge} \times 100) \div \text{PV HT}$; $\text{PV HT} = \text{coût d'achat HT} \times (100 \div (100 - \text{taux de marque}))$ Cours : fixation des prix · Voir aussi : taux de marge, taux de marge commerciale, marge

taux de réalisation, taux d'évolution N-1

Le taux de réalisation rapporte le réalisé à l'objectif (supérieur à 100 %, objectif dépassé). Le taux d'évolution rapporte la variation à la même période de l'année précédente, toujours par rapport à la valeur de départ. Un magasin peut progresser de 5 % sur un an et n'atteindre que 90 % de son objectif. $\text{Taux de réalisation} = \text{réalisé} \div \text{objectif} \times 100$; $\text{taux d'évolution} = (N - N-1) \div N-1 \times 100$ Cours : tableau de bord et les indicateurs de performance · Voir aussi : objectif et écart à l'objectif, écart en points

taux d'EBE et taux de marge nette

Deux taux de profitabilité en % du CA HT : le taux d'EBE, ce qui reste de 100 € de ventes après achats, charges externes, impôts et personnel (si le taux de marge commerciale tient mais que le taux d'EBE recule, le problème est dans les charges du magasin) ; le taux de marge nette, le bénéfice final après financement et impôt, à lire face au secteur. $\text{Taux d'EBE} = \text{EBE} \div \text{CA HT} \times 100$; $\text{taux de marge nette} = \text{résultat net} \div \text{CA HT} \times 100$ Cours : rentabilité de l'activité · Voir aussi : EBE, résultat net, profitabilité et rentabilité

tendance, saisonnalité, aléas

Les trois composantes d'une série chronologique : la tendance est l'évolution de fond (par exemple + 10 % par an), résumée par une droite d'ajustement ; la saisonnalité, les variations qui se répètent chaque année à la même période, mesurées par des coefficients saisonniers ; les aléas, les variations accidentelles (grève, météo) que l'ajustement neutralise. Cours : méthodes de prévision des ventes · Voir aussi : ajustement linéaire (droite $y = ax + b$), coefficient saisonnier, série chronologique

TIR

Taux interne de rentabilité : taux d'actualisation pour lequel la VAN est nulle, trouvé par essais successifs en encadrant la VAN entre un taux qui la rend positive et un taux qui la rend négative. Le projet est acceptable si le TIR dépasse le taux exigé par l'entreprise. $\text{TIR} = \text{taux } t \text{ pour lequel } \text{VAN} = 0$ Cours : critères de choix d'investissement · Voir aussi : VAN, taux d'actualisation et coefficient d'actualisation

trésorerie

Argent disponible sur le compte bancaire (compte tenu des découverts autorisés) et dans la caisse, qui permet de faire face aux dépenses. Elle résulte du fonds de roulement moins le besoin en fonds de roulement ; négative, elle traduit un BFR trop lourd ou un fonds de roulement insuffisant. $\text{Trésorerie} = \text{fonds de roulement} - \text{besoin en fonds de roulement}$ Cours : opérations de règlement, la trésorerie et le financement de l'exploitation · Voir aussi : trésorerie nette, budget de trésorerie, découvert bancaire

trésorerie finale

Solde du budget de trésorerie en fin de mois, qui devient la trésorerie initiale du mois suivant. Négative, elle doit être financée avant le mois concerné : décaler une dépense, emprunt ou crédit-bail pour un investissement, découvert négocié, encaissements plus rapides ; TVA et salaires ne se reportent pas. $\text{Trésorerie finale} = \text{trésorerie initiale} + \text{encaissements} - \text{décaissements}$ Cours : budgets · Voir aussi : budget de trésorerie, découvert bancaire

trésorerie nette

Différence entre le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement, vérifiée par trésorerie active (disponibilités) moins trésorerie passive (concours bancaires courants). Négative, l'entreprise dépend de ses découverts : il faut augmenter le FRNG ou réduire le BFR. $\text{Trésorerie nette} = \text{FRNG} - \text{BFR} = \text{trésorerie active} - \text{trésorerie passive}$ Cours : bilan · Voir aussi : FRNG, BFR, trésorerie

TVA

Taxe sur la valeur ajoutée, impôt sur la consommation collecté par l'entreprise pour le compte de l'État : 20 % en général, 5,5 % sur certains produits. Elle n'entre jamais dans un coût ni dans une marge ; l'entreprise reverse la TVA collectée sur ses ventes moins la TVA déductible sur ses achats. $\text{TVA} = \text{net HT} \times \text{taux de TVA}$; $\text{TVA due} = \text{TVA collectée} - \text{TVA déductible}$ Voir aussi : HT et TTC, budget de TVA et TVA due

V

valeur ajoutée

Richesse créée par l'entreprise : marge commerciale et production de l'exercice moins les consommations en provenance de tiers (achats d'approvisionnements, autres charges externes). Elle rémunère ensuite l'État, le personnel, les prêteurs et l'entreprise elle-même. $\text{Valeur ajoutée} = \text{marge commerciale} + \text{production de l'exercice} - \text{consommations en provenance de tiers}$ Cours : compte de résultat · Voir aussi : marge commerciale, EBE

valeur résiduelle

Prix de revente estimé des équipements à la fin du projet, encaissé en dernière année et ajouté au flux net de trésorerie, avec la récupération du BFR engagé au départ (stock écoulé, clients payés). En crédit-bail, c'est le prix de rachat du bien

en fin de contrat. Cours : critères de choix d'investissement · Voir aussi : flux nets de trésorerie, BFR, emprunt, crédit-bail, augmentation de capital

VAN
Valeur actuelle nette : somme des flux nets de trésorerie actualisés moins l'investissement initial. Positive, le projet rembourse la mise et rapporte plus que le taux exigé, il crée de la valeur et peut être retenu ; négative, il est rejeté. Entre deux projets de même montant, on retient la VAN la plus élevée.
$$VAN = -I + \frac{FNT_1}{(1+t)^1} + \dots + \frac{FNT_n}{(1+t)^n}$$
 Cours : critères de choix d'investissement · Voir aussi : indice de profitabilité, TIR, flux nets de trésorerie

virement SEPA et prélèvement SEPA

Deux moyens de règlement de la zone euro : le virement SEPA est ordonné par le payeur (instantané en moins de 10 secondes, irrévocable, avec vérification du nom du bénéficiaire) ; le prélèvement SEPA est initié par le créancier avec mandat du client, contestable pendant 13 mois. Cours : opérations de règlement, la trésorerie et le financement de l'exploitation · Voir aussi : règlement au comptant et règlement à crédit