

## Un compte de résultat prévisionnel ?

*Piloter son entreprise passe par la capacité à prévoir l'avenir. Établir un compte de résultat prévisionnel vous permettra justement de lire dans votre entreprise comme dans une boule de cristal. Nos conseils...*

### En théorie...

**Le compte de résultat prévisionnel.** Un des outils comptables appelé « compte de résultat prévisionnel » permet de pronostiquer les charges (dépenses) et les produits (prestations facturées) et d'en déduire la rentabilité de l'activité. Il est toujours renseigné en montant hors taxe et détaillé par nature.

**Une formule simple...** Le résultat avant impôts se calcule en déduisant les charges aux produits. Ainsi : résultat = produits - charges ou résultat = prestations facturées - dépenses.

**... pour connaître la rentabilité.** On déduit de cette formule que le montant des prestations facturées doit être supérieur aux dépenses pour que l'entreprise dégage un bénéfice.

**Un outil mensuel.** En gestion, vous devrez utiliser chaque mois ce tableau de bord pour fixer votre objectif de chiffre d'affaires (prestations facturées) en fonction des dépenses prévues.

**Conseil.** Analysez la faisabilité de cet objectif. S'il est impossible à atteindre, il faudra alors mettre en place d'autres actions, comme par exemple la réduction des charges. Le compte de résultat est un système d'alerte, un déclencheur d'action et un outil de management.

### ... et en pratique !

Vous vous attentez souvent à suivre la même tendance que l'exercice précédent ou à augmenter le chiffre d'affaires. Ceci n'a aucun sens si vous ne déterminez pas le montant des dépenses fixes et variables qui seront fonction des nouveaux axes de développement que vous allez mettre en place.

**Cas pratiques...** En effet, voici plusieurs cas auxquels un chef d'entreprise peut être confronté :

**Cas n° 1.** Vous décidez d'investir dans un appareil

qui devrait vous permettre de gagner plus de temps de production, donc d'augmenter la productivité. Si ce choix est judicieux, il n'en demeure pas moins coûteux. Il faut donc prendre en compte cette dépense (et son amortissement si c'est le cas) dans les charges de votre compte de résultat dès l'achat du bien.

**Cas n° 2.** Vous décrochez un nouveau partenariat avec un client qui vous assure de ramener annuellement 2 % en plus de chiffre d'affaires. Vos ventes vont donc augmenter mais il vous faudra produire plus. Vos achats vont-ils augmenter proportionnellement au chiffre d'affaires ?

**Cas n° 3.** En période de crise, vous êtes peut-être obligé de baisser vos prix de vente pour faire du volume. À charges égales, vous diminuez votre résultat. Il serait donc intéressant de connaître le seuil de rentabilité de votre entreprise pour en déterminer le chiffre d'affaires minimum en dessous duquel votre activité perdrait de l'argent.

**Cas n° 4.** Vous négociez des remises plus conséquentes avec vos fournisseurs. À volume de vente égale, vos charges d'achat de matières premières diminuent, donc votre résultat augmente.

**Une maîtrise des chiffres.** Le compte de résultat prévisionnel vous permettra de maîtriser vos chiffres pour prendre des décisions adaptées à la réalité économique de votre entreprise.

**Conseil.** Conserver les valeurs prévisionnelles et les comparer aux chiffres réels donne des éléments de comparaison d'une année à l'autre (saisonnalité par exemple) mais surtout, permet d'analyser les écarts et d'en tirer des conclusions (aide à la décision).

### Pour aller plus loin



Retrouvez un modèle de compte de résultat en annexe sur notre site <http://chefentreprise.indicator.fr>, réf : CE 02.02.02.

*Établir mensuellement un compte de résultat, qui n'est qu'un suivi régulier de vos dépenses comparées à vos recettes sur Excel, vous permet une meilleure visibilité de votre entreprise et de fixer des objectifs réalisables et bien ciblés. Un outil simple et indispensable pour garantir la rentabilité de votre entreprise !*