

Article 1 : analyse du bilan

article
destiné à l'opticien lunetier

25 décembre 1996

LES DOCUMENTS COMPTABLES : **UN ATOUT POUR RÉUSSIR**

INTRODUCTION GÉNÉRALE

A quoi sert la comptabilité ?

L'opticien lunetier, comme tout chef d'entreprise, doit établir tous les ans un certain nombre de documents comptables. Cette obligation légale est généralement perçue comme une contrainte, et il n'est pas rare d'entendre dire : "Il faut le faire mais ça ne sert à rien".

A quoi sert la comptabilité ? A qui sert la comptabilité ? Est-il utile, pour un commerçant, et à fortiori pour un opticien, d'avoir des notions de comptabilité ? Enseignant la gestion au lycée Fresnel, j'ai pu constater l'absence de formation comptable dans la formation des futurs opticiens lunetiers (sous réserve de la prochaine réforme). Il en découle une réelle méconnaissance de la signification des documents comptables dont la tenue est déléguée à "son" comptable.

Peut-on rendre ces documents utiles pour la gestion d'un magasin d'optique lunetterie ? L'opticien lunetier peut trouver dans les documents comptables des informations utiles pour analyser et améliorer l'efficacité et la rentabilité de son magasin, en répondant toujours mieux aux attentes de ses clients.

Dans cette série de deux dossiers, nous proposons une méthode simple et efficace d'analyse financière, afin que l'opticien puisse "faire parler" son bilan et son compte de résultat.

Ayez sous les yeux vos documents comptables

Si une première lecture superficielle risque sans doute de décourager l'opticien peu habitué à utiliser le vocabulaire et les concepts comptables, nous recommandons vivement au lecteur de suivre nos conseils et nos exemples de calculs en ayant sous les yeux les comptes du magasin de la dernière année. Beaucoup de mots abstraits ou barbares comme "capitaux propres", "dettes fournisseurs", "liquidités" etc. trouveront alors immédiatement une signification concrète.

Nous ne présentons aucune formule qui ne soit possible à un opticien de calculer, à partir des documents comptables que lui fournit son expert comptable ou son centre de gestion, ou encore des exemplaires préparés chaque année pour l'administration fiscale.

L'ANALYSE DU BILAN

L'analyse du bilan permet de mesurer la pérennité du magasin, et conditionne l'obtention de ressources financières

Le bilan comptable est le premier des deux principaux documents de synthèse réalisés chaque année. Il donne des informations sur le patrimoine de la société : les ressources financières de l'entreprise d'une part (passif = capitaux investis par le(s) propriétaire(s) + emprunts et dettes), et d'autre part l'inventaire des biens possédés par l'entreprise (fonds de commerce, machines, stocks, compte courant...).

Paradoxalement, une entreprise peut avoir une activité commercialement rentable mais faire des pertes pour des raisons de structure financière inadaptée. L'analyse du bilan intéresse donc toute personne désireuse d'obtenir des informations sur la manière dont sont utilisées les ressources de l'entreprise et d'en évaluer un risque financier.

L'analyse du bilan est en général privilégiée par les banquiers, et de façon plus générale par tous les créanciers (et notamment les fournisseurs). Si le magasin a un statut de SA ou de SARL, les associés se baseront sur l'analyse du bilan pour juger les décisions du gérant.

L'opticien orientera donc l'analyse de son bilan dans deux directions. D'une part il a besoin de savoir comment son bilan sera interprété par ses partenaires économiques. La présentation d'un bilan équilibré est indispensable pour obtenir des moyens de financement, que ce soit sous forme d'emprunts ou d'augmentation de capital. D'autre part, il en tirera des conclusions personnelles sur la pérennité de son commerce. Il pourra mesurer la rentabilité de l'entreprise, son niveau d'endettement, sa capacité à rembourser ses emprunts et à s'autofinancer.

LA DÉMARCHE D'ANALYSE DU BILAN

L'opticien peut construire un tableau relativement simple d'analyse de ses bilans annuels

Pour mesurer la manière dont sont utilisées les ressources financières, on procédera essentiellement par comparaisons entre capacités et besoins de financement : comparaisons en valeur absolue (calcul de soldes) ou comparaisons en valeur relative (calcul de ratios).

Ainsi, on pourra comparer la part, dans les ressources financières, des emprunts par rapport aux apports personnels : on mesurera ainsi le risque de non remboursement. On pourra encore comparer le bénéfice annuel par rapport aux sommes investies : on mesurera ainsi la rentabilité des capitaux.

Nous allons proposer un certain nombre de calculs significatifs. L'opticien pourra ainsi élaborer un tableau récapitulatif des soldes et ratios qu'il mesurera chaque année. L'intérêt de l'analyse sera en effet d'autant plus grand que l'opticien pourra mesurer l'évolution d'année en année de sa structure financière. **Ce tableau d'analyse des bilans annuels est un outil précieux pour une gestion efficace.**

L'ENDETTEMENT

Le magasin est-il trop endetté ? L'opticien peut-il raisonnablement demander un emprunt à son banquier ? un crédit à ses fournisseurs ?

Il y a plusieurs façons de mesurer le niveau d'endettement d'un magasin d'optique, mais l'interprétation des divers ratios converge nécessairement. L'important est de se fixer une valeur de comparaison. On prendra en général le total passif, ou le total des capitaux propres.

Une analyse plus précise pourra distinguer les dettes en fonction de leur exigibilité. On appellera dette à court terme les dettes à moins d'un an, et les dettes à long terme les dettes à plus d'un an. Les dettes à long terme sont généralement négociées auprès des banques à des taux d'intérêt compris à l'heure actuelle entre 4 et 8% pour financer par exemple un réaménagement du magasin, ou l'achat d'une machine. Les dettes à court terme par contre, comme les découverts bancaires, coûtent généralement plus cher (8 à 13%) et doivent être réservés aux besoins imprévus.

Remarquons que parmi les dettes à court terme, figurent les crédits fournisseurs. En effet, les fournisseurs de verres, montures, et autres produits accordent en général des crédits de un, deux, voire trois mois à leurs clients opticiens. Ces dettes à court terme sont apparemment gratuites. Mais en réalité, elles ont un coût non négligeable correspondant aux escomptes (réductions de prix) que l'opticien aurait généralement obtenu en payant comptant.

En résumé, plus l'endettement est élevé, plus l'entreprise est dépendante de ses créanciers, et plus la structure financière de l'entreprise est risquée. De façon très arbitraire, on posera que le risque devient anormalement élevé lorsque les dettes dépassent de deux fois les capitaux propres.

Calcul des ratios d'endettement :

Mesure de l'endettement total : $\text{total des dettes} / \text{total des capitaux propres}$

Mesure de l'endettement à long terme : $\text{emprunts bancaires} / \text{total des capitaux propres}$

Autres calculs possibles : $\frac{\text{dettes}}{\text{total passif}}$ ou $\frac{\text{capitaux propres}}{\text{dettes}}$

Remarque : on trouve très facilement dans le bilan élaboré par le comptable les montants correspondant aux "total dettes", "total capitaux propres", "emprunts bancaires".

Lorsque le niveau d'endettement devient trop important, l'opticien court le risque de perdre la confiance de ses créanciers (banques, fournisseurs...). Obtenir de nouveaux crédits devient difficile. Une telle situation peut, dans le pire des cas, mener à la cessation de paiement. L'opticien trop endetté a sans doute intérêt à réinvestir personnellement dans son entreprise, ou à ne pas distribuer les bénéfices annuels durant quelques années.

LA RENTABILITÉ

Comparer la rentabilité de son magasin avec la rentabilité moyenne du secteur, et mesurer son évolution dans le temps permet de répondre à la question : mon commerce est-il profitable ?

La mesure de la rentabilité intéresse essentiellement le propriétaire de l'entreprise : le commerçant lui-même s'il travaille en nom propre, les associés dans le cas des SA ou SARL. On appelle rentabilité le rapport entre les bénéfices réalisés au cours d'une année et le montant investi afin de les obtenir.

Dans le bilan, "le montant investi" par les propriétaires à la création de l'entreprise est le capital. Mais au cours des exercices successifs, une partie des bénéfices a sans doute été réinvestie chaque année dans le magasin. A un moment donné, le total du "montant investi" dans l'entreprise depuis sa création est égal à la somme des capitaux propres (capital + réserves + report à nouveau).

Calcul de la rentabilité :
$$\frac{\text{Résultat annuel}}{\text{Capitaux propres}}$$

Remarque : pour effectuer ce calcul, l'opticien ne tiendra pas compte du résultat de l'année en cours dans le montant des capitaux propres. En effet, on veut comparer le résultat de l'année par rapport aux capitaux investis en début d'année (donc avant bénéfice). L'année suivante, ce résultat sera ou distribué aux associés, ou réinvesti et dans ce cas, il apparaîtra au compte "Réserves" ou "Report à nouveau".

Pour les associés, le calcul de la rentabilité permet de répondre à deux préoccupations. La première est relative aux autres magasins d'optique lunetterie. Mon magasin est-il plus ou moins rentable que ses concurrents ? On retiendra que la rentabilité moyenne en 1995 d'un magasin d'optique lunetterie est de 14% (d'après le service Minitel 3617 VERIF). La deuxième préoccupation dépasse le cadre du seul secteur de l'optique lunetterie. Est-il intéressant d'investir de l'argent dans un magasin d'optique lunetterie? N'ai-je pas, à l'extrême limite, intérêt à revendre mes parts (ou mon fonds de commerce) et à placer mon argent dans une autre activité (bourse, compte d'épargne, SICAV, autre secteur d'activité...)?

L'analyse de la rentabilité doit être relativisée lorsque l'opticien est en même temps propriétaire et salarié du magasin (par exemple gérant d'une SARL familiale). En effet, dans ce cas, le seul bénéfice ne suffit pas à mesurer la rémunération de l'opticien. On oublie alors sa rémunération sous forme de salaire.

LES STOCKS

Le suivi du niveau et du coût des stocks permet d'améliorer la gestion et la rentabilité du magasin

Dans le bilan apparaît un compte de "stock de marchandises". Il représente la valeur totale des stocks du magasin, verres, montures, lentilles et produits pour lentilles, autres accessoires... Les stocks sont valorisés à leur coût d'achat.

Il est intéressant de mesurer d'une année sur l'autre l'évolution de ce compte afin de se faire une opinion sur la qualité de sa gestion des stocks.

Qu'est-ce qu'une bonne gestion des stocks ? Quel est le montant optimal des stocks ? Ce sont des questions auxquelles il est impossible de répondre dans l'absolu. Bien entendu, une bonne gestion des stocks s'appuie d'abord sur les goûts et les besoins de sa clientèle, et sur l'art de faire valoir ses produits par leur disposition en magasin et en vitrine. Plus le stock est élevé, plus il sera facile de répondre à une demande spécifique d'un client. Commercialement, un grand stock est souvent positif. Mais plus le stock est grand, plus il coûte cher : chaque produit en stock doit être acheté par l'opticien, il faut avoir de la place donc une grande surface de vente, les coûts de casse, vol... et les risques d'invendus augmentent. D'un seul point de vue financier, à niveau de vente inchangé, le niveau des stocks doit être le plus faible possible.

Mesurer la variation des stocks en absolu est peu intéressant. Ce qui est important, c'est de le comparer à l'activité du magasin, c'est à dire aux ventes (le chiffre d'affaires, que l'on trouve dans le compte de résultat).

Si l'on se contente de calculer un ratio Stocks / Chiffre d'Affaires, le résultat obtenu est peu parlant. On conseille généralement de le traduire en jours (ou mois) de ventes. "Combien de temps me faudrait-il pour écouler mes stocks si je ne m'approvisionnais plus, et si le rythme des ventes était constant?"

Pour effectuer ce calcul, il faudra tenir compte du fait que les stocks sont valorisés à leur coût d'achat. Il faut donc les multiplier par un coefficient moyen (de l'ordre de 2 ou 3 en général) pour

obtenir le prix de vente moyen des stocks. C'est ce montant que l'on comparera au chiffre d'affaires, puis que l'on multipliera par 12 pour obtenir une durée en nombre de mois (ou par 365 pour une durée en jours...).

Calcul de la rotation des stocks :
$$\frac{(\text{stocks} \times 3 \times 12)}{\text{C.A.}}$$

Il est souvent possible de réaliser une analyse plus précise en distinguant parmi les stocks les différents types de marchandises. Les bilan et compte de résultat détaillés fournissent généralement le montant des stocks et des ventes pour les montures, les verres, les lentilles et produits d'entretien, les autres accessoires. Calculer un ratio de rotation de chacun de ces types de stock est alors bien entendu recommandé.

LES CRÉANCES CLIENTS ET LES CRÉDITS FOURNISSEURS

En négociant mieux les crédits accordés par les fournisseurs, l'opticien peut dégager un matelas confortable de ressources financières à court terme

Les fournisseurs de l'opticien, ou sa centrale d'achats, proposent généralement des crédits pouvant aller jusqu'à 3 mois. Ce sont les crédits fournisseurs. Lors de l'établissement du bilan, au 31 décembre, le compte "fournisseurs" indique le montant de ces dettes à très court terme. L'opticien a nécessairement un montant relativement élevé de "dettes fournisseurs". Ces dettes, même élevées, ne sont pas un indicateur négatif puisqu'elles sont éternellement renouvelées (à moins qu'un fournisseur ne modifie ses conditions de vente en refusant par exemple de proposer des crédits ou en raccourcissant les délais). Au contraire, l'opticien n'ayant pas besoin d'acheter les modèles stockés dans le magasin, elles facilitent la gestion financière du magasin.

A niveau d'achats égal, plus les dettes fournisseurs sont élevées, plus cela indique que le pouvoir de négociation de l'opticien est élevé.

Cependant, les dettes fournisseurs ne sont pas tout à fait gratuites dans la mesure où les fournisseurs proposent généralement une réduction (un escompte de 1, 2 ou 3%) en cas de paiement comptant (ou sous huitaine...). Il faudrait tenir compte de ce coût pour affiner l'analyse des crédits fournisseurs.

Les créances clients sont symétriques ; elles correspondent aux crédits accordés aux clients (paiement dans 30 jours, paiement en plusieurs fois...) par l'opticien. Ces facilités de paiement, encore rarement proposées par les opticiens, se développent cependant beaucoup à l'heure actuelle. C'est un argument commercial qui permet dans bien des cas d'augmenter sa clientèle (ou de ne pas la perdre). A niveau de ventes égal, plus le compte "clients" est élevé, plus l'opticien doit avancer le coût du matériel vendu. L'idéal d'un point de vue financier est donc un compte "créances clients" faible.

Mesure des crédits fournisseurs : Dettes Fournisseurs / Achats

Mesure des créances clients : Créances clients / Chiffre d'Affaires

Ces deux ratios permettent de tenir compte du niveau des crédits en fonction du montant total des échanges. Leur évolution dans le temps est donc significatif. Si le premier ratio augmente, cela signifie que l'opticien gagne du pouvoir par rapport à ses fournisseurs. Si le second ratio augmente, cela signifie que l'opticien perd du pouvoir vis à vis de ses clients.

Remarque : on peut traduire ces ratios en durée, en multipliant le résultat par 12 ou 365. On obtient alors une durée moyenne du crédit fournisseurs ou clients (par exemple "les crédits fournisseurs moyens sont de 45 jours"). C'est alors un indicateur sans doute plus parlant.

LE FONDS DE ROULEMENT ET LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Un fonds de roulement positif, et un besoin en fonds de roulement faible assurent une stabilité financière au magasin

Si l'analyse en terme de ratio nous paraît la plus intéressante, il n'est pas inutile de savoir que certaines analyses, notamment celles réalisées par les banquiers, peuvent s'appuyer sur des calculs de soldes. Les deux principaux étant le fonds de roulement (FDR) et le besoin en fonds de roulement (BFR).

Mesure du fonds de roulement : $\text{FDR} = \text{Capitaux propres} - \text{Actifs immobilisés}$

Le FDR correspond aux ressources disponibles à long terme. Si le FDR est positif, on considère que les propriétaires, avec leurs capitaux propres, assurent au moins le financement des biens durables (machines, fonds de commerce ...) qui permettent d'assurer le financement de l'entreprise. C'est un indicateur de stabilité financière et de pérennité de l'entreprise.

Mesure du besoin en fonds de roulement : $\text{BFR} = \text{Dettes} - \text{Stocks et Créances}$

Le BFR correspond au besoin de financement à court terme. Il n'est pas rare chez les opticiens que le BFR soit négatif. Cela signifie que les dettes fournisseurs financent largement les stocks et les crédits clients. C'est un indicateur de stabilité financière à court terme.

La plupart des magasins d'optique lunetterie bénéficient structurellement de ressources financières abondantes, que ce soit grâce à des résultats non distribués, ou grâce à des crédits fournisseurs importants. Le FDR est généralement positif, et le BFR négatif. Une situation différente serait sérieusement préoccupante.

LA TRÉSORERIE

La trésorerie permet à l'opticien de faire face à un paiement imprévu. Instrument de sécurité, il ne faut pas pour autant laisser dormir cet argent

La trésorerie est un solde résiduel : on peut le mesurer de deux manières :

Trésorerie = $\text{FDR} - \text{BFR}$

Trésorerie = Disponibilités (banque + caisse + placements CT) - Concours Bancaires

On appelle compte "banque" l'argent disponible sur le compte courant du magasin. On appelle compte "caisse" la somme en liquide présente dans le magasin, dans la "caisse". On appelle "placements à très court terme" les placements disponibles quasi immédiatement, par exemple sous forme de SICAV, d'actions... On appelle "concours bancaires" les découverts bancaires accordés par la banque.

Une trésorerie négative signifie que l'entreprise a des difficultés à financer son exploitation à court terme (le BFR est supérieur au FDR). Elle doit avoir recours à des découverts bancaires qui coûtent cher. C'est une situation délicate qui peut conduire à des difficultés sérieuses de paiement, voire même à une cessation de paiement conduisant à une liquidation judiciaire. Si la situation du magasin au niveau du volume de ses ventes ne semble pas catastrophique (beaucoup d'entreprises, même prospères, ont des problèmes de trésorerie), la solution est alors, ou de négocier avec sa banque ou ses fournisseurs des crédits à plus long terme, ou d'augmenter les apports en capitaux de la part des propriétaires.

A l'inverse, une trésorerie trop importante peut sembler inutile, surtout si celle-ci n'est pas placée. De l'argent qui dort sur un compte courant est de l'argent qui ne fructifie pas. Il génère un coût dit "d'opportunité", c'est à dire un coût correspondant à ce que l'on aurait pu gagner si l'on avait placé

cet argent alors que l'on ne le fait pas. Trop d'opticien pensent qu'avoir de l'argent sur son compte courant est synonyme de santé financière, de sécurité, voire même de bénéfices. C'est faux; c'est de l'argent qui dort.

CONCLUSION

Les différents calculs que nous vous proposons d'effectuer à partir de notre article peuvent être relativement facilement réalisés chaque année à partir du bilan fourni par l'expert comptable ou le centre agréé de gestion, voire même à partir de la liasse fiscale qui reprend en page 5 et 6 ces tableaux. **Nous vous conseillons alors de disposer les différents soldes ou ratios dans un tableau récapitulatif** afin de faciliter leur analyse et leur évolution d'année en année.

Nous proposons ci contre un modèle de tableau récapitulatif que tout opticien devrait établir afin de transformer les obligations comptables en outil efficace de gestion du magasin.

Dans un prochain dossier, nous proposerons des outils d'analyse du deuxième document comptable de synthèse établi chaque année : le compte de résultat.

Olivier Vidal est professeur agrégé d'économie-gestion. Il enseigne au lycée Fresnel en section BTS Optique Lunetterie depuis 1993, et anime le module « analyse financière » de la formation « cadre de magasin d'optique » du GEPS.

A QUI SERT LA COMPTABILITÉ

Tenir une comptabilité conforme à la loi comptable est une obligation à laquelle doit se plier tout commerçant. C'est bien sûr un moyen de contrôle pour l'administration fiscale, et d'information pour l'état qui établit des statistiques en agrégeant au niveau national (la comptabilité nationale) ces informations afin de définir sa politique économique. Les documents comptables vont aussi servir aux banques qui accordent leur soutien financier à l'opticien, au(x) propriétaire(s) qui contrôle(nt) la gestion déléguée à un opticien gérant salarié, aux salariés soucieux d'établir une relation de confiance avec leur employeur.

Car **la comptabilité, est avant tout une source d'information**. On la définit en effet comme étant un système d'information normalisé, permettant de décrire de façon chiffrée la situation financière de l'entreprise.

La comptabilité peut-elle servir à l'opticien ? Bien évidemment, elle n'est pas la seule source d'information lui permettant de se fonder une opinion sur son activité. Il peut s'en passer, et se construire sa propre représentation, effectuer des estimations, se fonder sur son expérience ou son instinct...

Pourtant, tenir une comptabilité coûte cher, et il semble donc souhaitable d'exploiter au maximum les informations qu'elle fournit. Gardons toujours à l'esprit que **l'information comptable bénéficie de deux caractéristiques : elle est exhaustive, et obligatoire**. Exhaustive : toutes les informations financières y sont retranscrites, et elle donne donc une vision complète de l'entreprise. Obligatoire : cette information existe de toutes les façons, quoiqu'en fasse l'opticien.

Pourquoi ne servirait-elle pas à l'exploitant soucieux de faire fructifier son entreprise ? Cela n'est évidemment possible que s'il est capable de lire, et d'interpréter les documents que son comptable lui fournit chaque année.

STRUCTURE DU BILAN

Que ce soit dans la déclaration fiscale, ou dans le dossier fourni par l'expert comptable ou le centre agréé de gestion, le bilan fera toujours apparaître les rubriques ci-dessous. C'est à partir de ces données que l'on calculera les soldes et ratios présentés dans l'article ci-contre. Par exemple, lorsque l'on voudra mesurer les capitaux propres, il faudra faire l'addition des lignes "Capital", "Réserves", "Report à nouveau", et "Résultat".

ACTIF	PASSIF
ACTIF IMMOBILISE Fonds de commerce Terrains Constructions Matériel et outillage Immobilisations financières	CAPITAUX PROPRES Capital Divers comptes de Réserves Report à nouveau Résultat de l'année
ACTIF CIRCULANT Stocks Créances clients Autres créances Disponibilités (banque et caisse)	DETTES Emprunts Dettes fournisseurs Autres dettes
TOTAL	TOTAL

TABLEAU RÉCAPITULATIF DE L'ANALYSE DU BILAN

L'intérêt de l'analyse du bilan sera d'autant plus grand que **l'opticien pourra mesurer l'évolution d'année en année de sa structure financière**. Ce tableau est un outil précieux pour une gestion efficace. On y fera figurer tous les calculs en pourcentages.

	Année 1	Année 2	Année 3
Rentabilité			
Ratio d'endettement global			
Ratio des crédits fournisseurs			
Ratio des crédits clients			
Rotation des stocks			
Fonds de roulement			
Besoin en fonds de roulement			
Trésorerie			

UN EXEMPLE POUR MIEUX COMPRENDRE

ACTIF	année 1	année 2	PASSIF	année 1	année 2
ACTIF IMMOBILISE			CAPITAUX PROPRES		
Fonds de commerce	500	500	Capital	250	250
Matériel et outillage	300	250	Divers comptes de Réserves	200	200
			Report à nouveau	250	335
			Résultat de l'année	85	35
			sous-total	785	820
ACTIF CIRCULANT			DETTES		
Stocks	200	230	Emprunts	300	250
Créances clients	20	30	Dettes fournisseurs	50	65
Autres créances	80	75	Autres dettes	50	50
Compte Courant	50	100	sous-total	400	365
TOTAL	1150	1185	TOTAL	1150	1185

Tous les chiffres sont en Kilo Francs (KF).

On sait par ailleurs que le Chiffre d'Affaires global est de 800KF l'année 1, 810KF l'année 2.

Les achats sont de 300KF l'année 1, 320KF l'année 2. Le coefficient moyen dans le magasin est de 3.

	Année 1		Année 2	
Rentabilité	85/700	= 12%	35/785	= 4%
Ratio d'endettement global	400/1150	= 35%	365/1185	= 31%
Ratio crédits fournisseurs	50/300 x365	= 61jours	65/320 x365	= 74jours
Ratio crédits clients	20/800 x365	= 9jours	30/810 x365	= 14jours
Rotation des stocks	200/800 x3x12	= 9mois	230/810 x3x12	= 10mois
Fonds de roulement		-15		70
Besoin en fonds de roulement		-100		-30
Trésorerie		50		100

Brefs commentaires :

La rentabilité : pour les propriétaires du magasin, la rentabilité chute entre l'année 1 et l'année 2 de 12% à 4%. Ceci est dû à la diminution du bénéfice. L'analyse du compte de résultat (que nous aborderons dans un prochain dossier) devrait permettre de fournir plus d'information sur les causes de cette diminution.

L'endettement : le ratio diminue de 35% à 31%. Le magasin est très modérément endetté. L'opticien peut envisager avec optimisme, s'il désire par exemple réaliser un investissement (réaménagement, nouvelle machine...) une demande d'emprunt de 500KF auprès de sa banque.

Les crédits fournisseurs : De l'année 1 à l'année 2, les crédits accordés par les fournisseurs augmentent. Cette augmentation est en partie due à l'augmentation des achats. Mais elle est surtout due à l'augmentation des délais accordés par les fournisseurs (ou la centrale d'achat) : 74jours en moyenne contre 61jours. C'est un aspect financièrement positif.

Les crédits clients : Ils passent en moyenne de 9jours à 14jours. C'est sans doute une politique commerciale délibérée de la part de l'opticien qui espère attirer de nouveaux clients en proposant des facilités de paiement.

La rotation des stocks : le stock en magasin semble beaucoup trop important. De plus, il augmente d'une année sur l'autre. Il y a fort à parier que l'opticien gère très mal ses stocks. Un stock réduit de moitié devrait être suffisant compte tenu du niveau des ventes.

Fonds de roulement : Le fonds de roulement positif (ou proche de zéro) et le besoin en fonds de roulement négatif ne laissent apparaître aucun déséquilibre inquiétant.

Trésorerie : La trésorerie très importante permet à l'opticien de se protéger contre toute échéance imprévue. On peut se demander s'il ne serait tout de même pas préférable de placer tout ou partie des 100KF à court terme (SICAV ou autres produits financiers proposés par le banquier...). Cette somme, sur le compte courant, dort et n'enrichit que le banquier!