

J'peux pas, j'ai compta !

ÉPISODE 2 — CAFÉ COMPTA POUR LA STATION — 02/10/2026

Comprendre son bilan

Lire un bilan, calculer des indicateurs, en tirer des décisions — pour les dirigeants de société comme pour les auto-entrepreneurs.



Des cas chiffrés

suivis de bout en bout



Trois indicateurs

calculables en 5 minutes



Des décisions

à prendre dès demain

Le bilan : l'état des lieux de votre patrimoine à un instant T

On l'imagine réservé aux sociétés outillées d'un expert-comptable. En réalité, un bilan est simplement l'état de ce que l'on possède et de ce que l'on doit à une date donnée — utile dès la première facture émise, quelle que soit la structure juridique. Les mots qui reviennent tout au long de la session (actif, passif, FR, BFR...) sont détaillés juste après, dans un petit lexique.

Deux fils conducteurs pour cette session

Atelier Dupont

SARL — *négoce (achat-revente)*

Camille

Auto-entrepreneuse —
prestation de services

À retenir : le bilan est un état des lieux à un instant T ; la rentabilité de l'année, elle, se lit dans le compte de résultat.

ACTIF

Ce que l'entreprise possède

PASSIF

Comment c'est financé

ACTIF = PASSIF

La règle qui ne change jamais. Ce qui compte vraiment, c'est l'équilibre à l'intérieur du passif : la part financée par l'entreprise elle-même, face à la part financée par ses créanciers.

Trois blocs suffisent : actif, passif, capitaux propres

Voici le bilan simplifié d'Atelier Dupont, une SARL de négoce : elle achète du stock pour le revendre — d'où le poids du poste « Stocks », un poste que l'on ne retrouvera pas chez une activité de services.

ACTIF	
Immobilisations : Machines & matériel	40 000 €
Stocks	15 000 €
Créances clients	25 000 €
Trésorerie	10 000 €
TOTAL ACTIF	90 000 €

PASSIF	
Capitaux propres	30 000 €
Emprunt bancaire	35 000 €
Dettes fournisseurs	15 000 €
Dettes fiscales/sociales	10 000 €
TOTAL PASSIF	90 000 €

Ce socle — actif, passif, capitaux propres — suffit pour tout ce qui suit. Les ratios qui l'exploitent arrivent un peu plus loin, une fois le vocabulaire posé.

Le bilan en français : neuf mots, une définition simple

Ces mots reviennent tout au long de la session. Ce repère est fait pour qu'on y revienne — pas pour être appris par cœur.

ACTIF

Tout ce que l'entreprise possède : ses machines, son stock, l'argent en banque, et ce que les clients lui doivent encore.

PASSIF

D'où vient l'argent qui finance tout ça : ce que l'entrepreneur a apporté, plus tout ce que l'entreprise doit (banque, fournisseurs, État...).

CAPITAUX PROPRES

La part qui appartient vraiment à l'entreprise : l'argent apporté au départ, plus les bénéfices gardés au fil du temps.

IMMOBILISATIONS

Le matériel que l'on garde longtemps : machines, véhicules, locaux... (pas ce qu'on revend vite).

ACTIF CIRCULANT

La partie de l'actif qui ne reste pas durablement dans l'entreprise : le stock, les créances clients, la trésorerie — tout ce qui peut se transformer en argent dans l'année.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (BFR)

L'argent « coincé » le temps que l'activité tourne : le stock pas encore vendu et les factures pas encore payées par les clients, moins ce que l'entreprise doit encore à ses fournisseurs (pas encore payé).

TRÉSORERIE NETTE

L'argent qu'il y a vraiment, aujourd'hui, sur les comptes de l'entreprise.

LIQUIDITÉ GÉNÉRALE

Avec ce qu'elle peut transformer en argent assez vite (stock, factures clients, trésorerie), l'entreprise a-t-elle de quoi payer ce qu'elle doit dans l'année ?

CHIFFRE D'AFFAIRES (CA)

Le total de ce que l'entreprise a vendu dans l'année. Il n'est pas dans le bilan : on le trouve dans un autre document, le compte de résultat.

Le même bilan, ratios à l'appui

Les mêmes chiffres qu'à l'instant — avec, cette fois, le calcul détaillé de chaque ratio et sa provenance dans le bilan.

● Autonomie financière

● Poids de la dette bancaire

● Liquidité générale

ACTIF	
Machines & matériel	40 000 €
● Stocks	15 000 €
● Créances clients	25 000 €
● Trésorerie	10 000 €
TOTAL ACTIF	90 000 €

PASSIF	
● ● Capitaux propres	30 000 €
● Emprunt bancaire	35 000 €
● Dettes fournisseurs	15 000 €
● Dettes fiscales/sociales	10 000 €
● TOTAL PASSIF	90 000 €

AUTONOMIE FINANCIÈRE

Capitaux propres ÷ Total du passif

$$30\,000\text{ €} \div 90\,000\text{ €} = 33\%$$

Repère : > 25-30 % → l'entreprise dépend peu de ses créanciers.

POIDS DE LA DETTE BANCAIRE

Emprunt bancaire ÷ Capitaux propres

$$35\,000\text{ €} \div 30\,000\text{ €} = 117\%$$

Repère souhaitable : ≤ 100 % (dette ≤ capitaux propres).

LIQUIDITÉ GÉNÉRALE

Actif circulant ÷ Dettes à moins d'un an

$$50\,000\text{ €} \div 25\,000\text{ €} = 2,0$$

Au-dessus de 1 : les échéances court terme sont couvertes.

Trois indicateurs qui pèsent sur une décision

Seuls le FR et le BFR demandent un vrai calcul ; la trésorerie nette se lit directement dans le bilan, au poste du même nom.

25 000 €

Fonds de roulement

Ressources stables : capitaux propres (30 000 €) + emprunt bancaire (35 000 €) = 65 000 €, moins les immobilisations (40 000 €).

15 000 €

Besoin en fonds de roulement

Stocks (15 000 €) + créances (25 000 €), moins les dettes court terme : fournisseurs (15 000 €) + fiscales/sociales (10 000 €) = 25 000 €.

10 000 €

Trésorerie nette

Égale ici au poste Trésorerie du bilan, car Atelier Dupont n'a pas de découvert bancaire (concours bancaires courants = 0). FR – BFR retrouve ce même chiffre.

LE BFR NE SE COMPOSE PAS PAREIL SELON LE MÉTIER

Chez un négociant, c'est le stock qui pèse ; chez un prestataire de services, c'est surtout le délai de paiement qui compte.

À VOUS DE JOUER

Reprenez votre bilan, remplacez les chiffres d'Atelier Dupont par les vôtres : la méthode de calcul ne change pas.

POINT D'ÉTAPE

Vous savez maintenant lire un bilan de société et calculer ses indicateurs clés.

PARTIE 2 — REPÉRER ET AGIR



Sans bilan officiel

le cas de Camille



Les signaux

repérer, comprendre, agir



Décisions & prévention

quoi faire, et quand s'inquiéter

Le même bilan, sans le mot « bilan »

Camille, auto-entrepreneuse en prestation de services, ne tient pas de bilan officiel. Sans stock à financer, son BFR tient au délai entre facturation et paiement.

Ce qu'elle gère	
Compte bancaire pro	4 500 €
Matériel (ordinateur...)	3 000 €
Factures clients à venir	2 800 €
Cotisations URSSAF dues	1 900 €

RÉFLEXE À PRENDRE

Mettre de côté 25 à 30 % de chaque encaissement pour les charges sociales et l'impôt avant de considérer le solde comme disponible — c'est ce qui évite la mauvaise surprise du trimestre URSSAF.

≈ 5 400 €

Reste réel disponible

Compte bancaire + factures à venir – cotisations dues

L'équivalent, pour elle, de la trésorerie nette d'Atelier Dupont.

→ **Les mêmes questions que pour une société, sans le mot « bilan ».**

Les signaux à repérer avant qu'il soit trop tard

Négoce — Atelier Dupont

Services — Camille

Les stocks tournent plus lentement (l'argent dort en rayon)

Les délais de paiement s'allongent (l'argent dort chez les clients)

Le BFR grossit plus vite que le CA à cause du stock à financer

Le BFR grossit plus vite que le CA à cause des retards de paiement

La trésorerie nette se dégrade mois après mois

Le « reste réel disponible » baisse malgré un CA stable

Les capitaux propres deviennent négatifs

Le compte pro reste dans le rouge plusieurs mois de suite

LE SEUIL QUI DÉCLENCHE UNE ACTION

Un signal isolé n'inquiète pas ; plusieurs ensemble méritent un point avec son comptable. Pour chacun, une action concrète : voir la diapo suivante.

Pour chaque signal, une action précise

Je repère → je comprends → j'agis : le même réflexe, appliqué aux quatre signaux qu'on vient de voir.

- | | |
|----|---|
| 01 | <p><i>Le stock tourne plus lentement, ou les délais de paiement s'allongent</i></p> <p>→ j'identifie précisément ce qui dort en stock ou quelle facture retarde → je solde le stock dormant, ou je relance et resserme mes délais de paiement.</p> |
| 02 | <p><i>Le BFR grossit plus vite que le chiffre d'affaires</i></p> <p>→ je compare son évolution à celle du CA sur plusieurs mois → je révise mes délais clients et fournisseurs avant que l'écart ne se creuse.</p> |
| 03 | <p><i>La trésorerie nette (ou le reste disponible) se dégrade plusieurs mois de suite</i></p> <p>→ je regarde depuis quand et de combien chaque mois → je réduis les sorties non essentielles, et je sécurise une solution bancaire si besoin.</p> |
| 04 | <p><i>Les capitaux propres deviennent négatifs, ou le compte pro reste dans le rouge</i></p> <p>→ j'en parle sans attendre à mon comptable → on fait un point de situation ensemble et on regarde les options avant que ça ne s'aggrave.</p> |

Transformer ces chiffres en décisions (1/2)

Aucun indicateur ne se lit seul : c'est leur combinaison qui doit guider la décision.

01

Trésorerie nette positive ET BFR stable ou en baisse par rapport au CA

→ **la marge de manœuvre est réelle : c'est le moment d'étudier un investissement (acheter du matériel, embaucher, se développer) ou une distribution de dividende (verser une partie du bénéfice de l'année aux associés, en plus de leur salaire).**

02

Trésorerie nette positive MAIS BFR qui grossit plus vite que le CA

→ **cette aisance est trompeuse : la trésorerie risque de se dégrader dans les mois à venir si je ne travaille pas mes délais de règlement ou mon niveau de stock. Mieux vaut attendre avant d'investir ou de se distribuer quoi que ce soit.**

Transformer ces chiffres en décisions (2/2)

03

FR en hausse mais trésorerie qui stagne ou recule

→ l'argent est « coincé » dans le BFR (stock, factures pas encore payées par les clients), pas réellement disponible sur le compte : avant d'embaucher ou d'investir, on commence par revoir ses délais clients (être payé plus vite) et fournisseurs (payer un peu plus tard).

04

Dettes fiscales ou sociales qui grimpent alors que la trésorerie se tend

→ on ne laisse pas traîner : on contacte l'administration (impôts, URSSAF) pour négocier un échéancier — c'est-à-dire étaler la dette dans le temps — avant de recevoir une mise en demeure, qui restreint ensuite les options.

Agir tôt : la décision la plus simple reste la plus rentable

Plusieurs indicateurs qui se dégradent en même temps, une trésorerie qui se tend, des échéances qu'on commence à reporter : ce sont des signaux qui doivent inciter à agir vite — pas à attendre que ça passe.

La Station

Un premier point, une orientation — sans attendre d'être dans le mur.

Le Tribunal de commerce

Un rendez-vous confidentiel et gratuit avec le président du tribunal, pour chercher des solutions avant que la situation ne s'aggrave : négocier avec ses créanciers, étaler ses dettes, se faire accompagner. Ce n'est pas une procédure judiciaire — personne n'en est informé, ni les clients, ni les fournisseurs.

LE RÉFLEXE À GARDER

Un rendez-vous pris tôt coûte une heure. Une situation qui s'aggrave coûte beaucoup plus. Dans le doute, on en parle.

L'ESSENTIEL

« Un chiffre isolé ne dit rien. Ce sont les indicateurs lus ensemble qui racontent où va l'entreprise. »

— la vraie lecture d'un bilan commence quand on croise ses indicateurs

M E R C I

Merci pour votre attention et votre présence.

Sabrina Sicard, SAB BOOST



Accompagnement

Conseil · Pilotage



Sabrina Sicard

LinkedIn



sabsicard@gmail.com

Email



06 10 73 66 92

Téléphone

