



# Comprendre son bilan et comment l'utiliser

Souvent perçu comme un document imposé par la loi et relégué dans un classeur, le bilan comptable effraie par son jargon, sa présentation austère et sa densité d'informations. Pourtant, il ne se limite pas à une obligation administrative : c'est **un outil stratégique** pour évaluer la santé de l'entreprise, mesurer ses marges de manœuvre, anticiper les difficultés et prendre de meilleures décisions.

C'est le message que porte Clémence Boisselet, entrepreneure et consultante en gestion d'entreprise, qui aide dirigeants et porteurs de projet à **transformer leurs chiffres et outils financiers en leviers de pilotage simples, concrets et adaptés à leur réalité.**

Dans ce webinaire, elle démystifie la lecture du bilan et montre comment identifier les bons indicateurs, interpréter les chiffres clés et, surtout, utiliser cet outil au quotidien pour piloter son activité avec confiance et anticipation.

## Objectif de cette fiche

Donner aux dirigeants les moyens de ne plus « subir » leurs chiffres mais de s'en emparer pour faire des choix éclairés.



(re)Voir le replay du webinaire :  
<https://www.youtube.com/watch?v=qFFSHqjTGJM>

# 1. COMPRENDRE LA STRUCTURE DU BILAN

« *Le bilan raconte l'histoire financière de votre entreprise à un instant précis.* »

Le bilan se lit en deux colonnes :

- **L'ACTIF** (à gauche) : ce que possède l'entreprise. On y retrouve les **immobilisations incorporelles** (fonds commercial, brevets), les **immobilisations corporelles** (matériel, locaux) et les **immobilisations financières**, les **stocks**, les **créances clients**, les **autres créances** et la **trésorerie**.
- **Le PASSIF** (à droite) : ce que l'entreprise doit. Cela inclut les **capitaux propres** (apports des associés), les **réserves**, le **report à Nouveau (N-1)** et le **bénéfice ou perte** issu du compte annuel de résultat, les **provisions pour risques et charges**, les **dettes financières** (emprunts), les **dettes fournisseurs**, les **dettes fiscales et sociales**, les **autres dettes**.

## 🔍 Pourquoi c'est important

La logique du bilan repose sur un équilibre : chaque euro de l'actif est financé par une ressource inscrite au passif. Comprendre cette structure permet de voir rapidement comment l'entreprise est financée et si cette répartition est saine.

💡 **Conseil** : demander à votre expert-comptable une présentation simplifiée et visuelle (schéma ou infographie) pour mieux retenir cette logique.

💡 **Astuce** : comparer chaque poste à celui de l'année précédente pour repérer les évolutions (hausse des dettes, variation des stocks...).

## 2. REPÉRER LES INDICATEURS CLÉS

Tous les postes du bilan n'ont pas le même impact sur le pilotage. Clémence conseille de se concentrer sur :

- **Les capitaux propres** : plus ils sont élevés, plus votre entreprise est solide financièrement.
- **Le fonds de roulement** : il mesure la capacité de financer l'activité courante avec vos ressources longues.
- **La trésorerie nette** : c'est l'argent réellement disponible après avoir couvert vos dettes à court terme.

## 🔍 Pourquoi c'est important

Suivre ces indicateurs vous permet de savoir si vous pouvez investir, distribuer des dividendes, ou si au contraire, vous devez sécuriser vos liquidités.

💡 **Conseil** : créer un tableau de bord avec ces indicateurs et le mettre à jour régulièrement, au moins une fois par trimestre.

💡 **Astuce** : utiliser des codes couleur (vert, orange, rouge) pour visualiser rapidement la tendance.

## 3. UTILISER LE BILAN POUR ANTICIPER

« *Un bilan bien interprété vous aide à prendre les bonnes décisions, pas à justifier les anciennes.* »

Le bilan n'est pas seulement une photo figée. **Il permet de se projeter.**

En l'analysant, vous pouvez :

- **prévoir** vos besoins de financement pour l'année à venir,
- **décider** d'investir ou de reporter un projet,
- **anticiper** une tension de trésorerie.

Exemple concret : si votre bilan montre une hausse importante des créances clients et une baisse de la trésorerie, vous savez que vous devez améliorer vos délais d'encaissement.

💡 **Conseil** : demander un bilan intermédiaire à mi-parcours de l'exercice pour ajuster votre stratégie en cours d'année.

💡 **Astuce** : comparer vos ratios financiers aux standards de votre secteur pour situer votre position et identifier vos axes de progrès.

## 4. DÉTECTER LES SIGNAUX D'ALERTE

Un bilan **met aussi en lumière des fragilités** :

- **endettement** qui augmente plus vite que la valeur des actifs,
- **capitaux propres** qui diminuent,
- **trésorerie** en tension ou négative.

### Pourquoi c'est important

Repérer un signal faible à temps permet d'agir avant qu'il ne se transforme en problème majeur. Par exemple, un fonds de roulement qui baisse peut annoncer un futur blocage de trésorerie.

 **Conseil** : prévoir un rendez-vous annuel dédié uniquement à l'analyse des chiffres, avec votre expert-comptable et, si possible, un conseiller financier.

 **Astuce** : noter les 3 points positifs et les 3 points de vigilance de votre bilan pour les avoir en tête lors de vos décisions stratégiques.

## 5. FAIRE DU BILAN UN OUTIL DE COMMUNICATION

« *Un entrepreneur qui sait expliquer son bilan gagne en crédibilité.* »

Le **bilan est un langage commun** pour banquiers, investisseurs, partenaires et potentiels repreneurs. Bien maîtrisé, **il devient un atout pour** :

- **négoier** un financement,
- **rassurer** un investisseur,
- **convaincre** un partenaire commercial.

 **Conseil** : préparer un "résumé de bilan" clair et accessible, avec les chiffres clés et les tendances.

 **Astuce** : appuyer ce résumé par des graphiques pour rendre l'évolution plus visuelle et compréhensible.

## À RETENIR

Poste / Rubrique	Ce que ça signifie	Pourquoi c'est important	Action à mener
<b>Actif</b>	Ensemble des biens et créances que possède l'entreprise (immobilisations, stocks, créances clients, autres créances, trésorerie).	Montre ce que vous avez et comment vos ressources sont utilisées.	Vérifier l'évolution des postes d'actif et identifier ce qui génère ou consomme le plus de ressources.
<b>Passif</b>	Ensemble des ressources financières et dettes (capitaux propres, provisions pour risques et charges, emprunts, dettes fournisseurs).	Indique comment l'entreprise finance ses actifs et si elle est équilibrée financièrement.	Comparer la proportion de capitaux propres et de dettes pour mesurer la solidité.
<b>Capitaux propres</b>	Apports initiaux + réserves + report à nouveau + résultat de l'exercice.	Plus ils sont élevés, plus votre entreprise est solide et indépendante financièrement.	Suivre leur évolution, chercher à les renforcer en cas de baisse.
<b>Fonds de roulement</b>	Ressources longues disponibles pour financer l'activité courante.	Mesure votre capacité à couvrir vos besoins à court terme.	Calculer régulièrement, ajuster si le fonds de roulement est insuffisant.
<b>Trésorerie nette</b>	Argent réellement disponible après paiement des dettes à court terme.	Indique si vous pouvez faire face à vos échéances immédiates.	Mettre en place un suivi mensuel et optimiser les délais de paiement clients/fournisseurs.
<b>Ratios financiers</b>	Comparaison d'indicateurs clés (endettement, liquidité...) sur plusieurs exercices ou avec votre secteur.	Permet de vous situer par rapport aux standards et détecter des tendances.	Demander un bilan intermédiaire et réaliser une analyse comparative annuelle.
<b>Signaux d'alerte</b>	Endettement en hausse, baisse des capitaux propres, trésorerie négative...	Signes avant-coureurs de difficultés financières.	Réagir rapidement : plan d'action avec expert-comptable et suivi renforcé.
<b>Communication financière</b>	Utilisation du bilan pour présenter votre entreprise aux banques, investisseurs, partenaires.	Renforce la crédibilité et facilite la négociation.	Préparer un résumé clair, visuel et chiffré à présenter lors de rendez-vous stratégiques.

## SECOND SOUFFLE C'EST...

### UN ACCOMPAGNEMENT

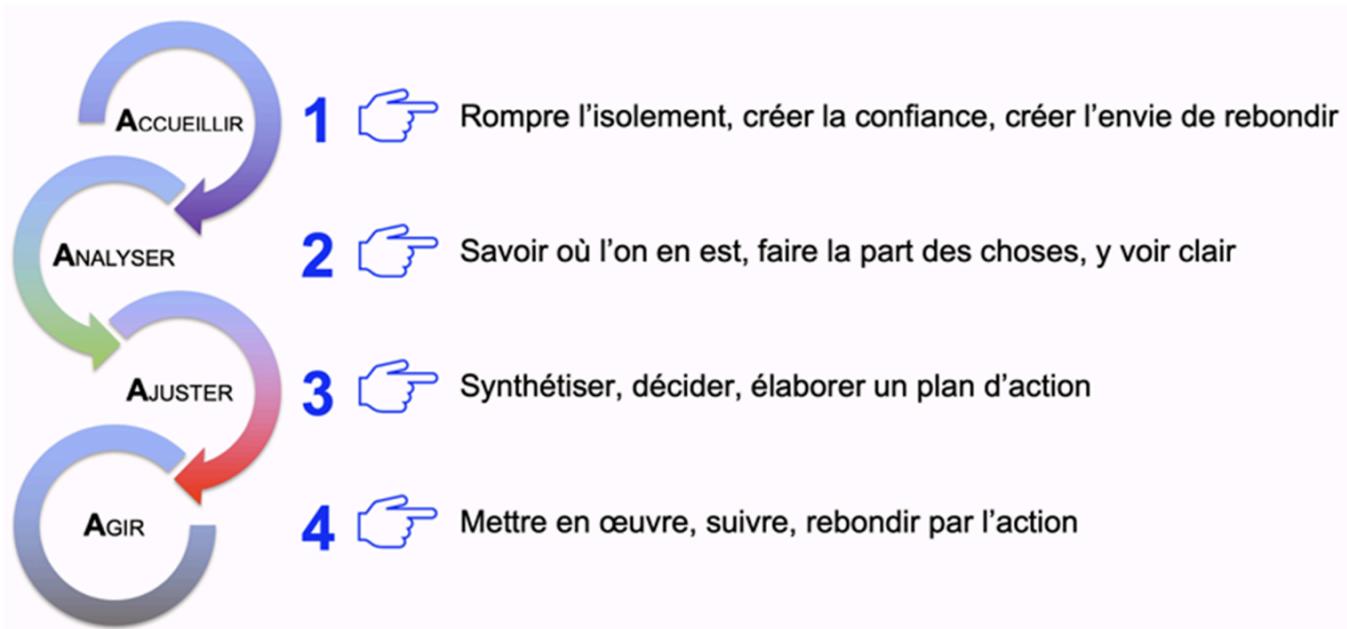
-  **Tous les entrepreneurs TPE/PME en difficulté en activité\***
-  **Totalement gratuitement**
-  **Sans condition**
-  **Sans limite de temps**

*\*Pour les entrepreneurs ayant cessé leur activité ou en cours de liquidation judiciaire, nous passons la main à notre partenaire*

6000  
rebinds  
APRÈS L'ÉCHEC ENTREPRENEURIEL À CE DEBI AMPER



### UNE METHODE



### UN POINT DE CONTACT

Site web [www.secondsouffle.org](http://www.secondsouffle.org) dès la Home Page

