



## Résultat approché : quels sont les risques de dérapage ?

Activité et rentabilité	Réalisé	Budget	Ecart
Chiffre d'affaires mensuel	12 000 €	12 483 €	-3,9%
<i>En cumul</i>	12 000 €	12 483 €	-3,9%
Masse salariale	4 812 €	4 811 €	+0,0%
<i>En cumul</i>	4 812 €	4 811 €	+0,0%
Résultat approché mensuel(1)	-3 008 €	-2 464 €	-22,1%
<i>En cumul</i>	-3 008 €	-2 464 €	-22,1%

(1) Ce résultat est établi sur la base du chiffre d'affaires et des charges salariales réels. Les autres postes sont repris du budget.

### **Vous hésitez à communiquer le résultat approché de votre client ? Vous craignez un écart trop important avec la réalité et l'exactitude comptable ?**

Cette fiche pratique doit vous aider à mieux appréhender la façon dont le résultat est déterminé par Indicateurs Flash. En fonction de votre client et de son activité, vous devez juger de l'opportunité d'afficher ou non son résultat mensuel, voire projeté.

Mais tout d'abord, vous devez admettre que le résultat calculé est une tendance et vous devez sensibiliser votre client sur ce point. Mais rassurez-vous, à l'exception de quelques activités sensibles, la pratique nous montre que le résultat final concorde à +/- 10% avec la réalité. Dans le cadre d'une TPE, les écarts sont donc très faibles. La philosophie d'Indicateurs Flash est de suivre une tendance. L'objectif pour le résultat, comme pour les autres indicateurs, est d'anticiper très en amont une dégradation ou un dérapage.

### **Les choses étant dites, voici comment Indicateurs Flash calcule le résultat approché :**

Marge globale (réalisé)

- Frais généraux (Frais généraux [budget] – charges sensibles [budget] + charges sensibles [réalisé])
- Personnel (réalisé, ou budget si pas de saisie du social)
- Amortissements, Intérêts, Loyers de crédit-bail (budget)
- Amortissements, Intérêts, Loyers de crédit-bail (réalisé, si nouveaux invest./emprunts/loyers)
- + Autres produits
- Autres charges
- = Résultat approché (réalisé)**

Risques	Notre conseil
<b>Masse salariale : si vous n'avez pas choisi de la suivre au réel.</b>	Cette démarche est peu conseillée si vous savez que la masse salariale est susceptible de fluctuer (activité saisonnière, politique de primes et d'objectifs, embauches, turn-over...). Dans ce cas, optez pour le suivi au réel (collecte du social).
<b>Frais généraux : vous n'avez pas choisi de charges sensibles, or certaines dérapent</b>	Il existe deux cas. 1°/ vous connaissez l'existence de charges sensibles (ex : frais d'entretien dans le transport), nous vous conseillons de les suivre au réel ; 2°/ vous ne vous doutez pas de leur existence ; dans ce cas, il est bon de faire le point avec votre client régulièrement par le biais du questionnaire mensuel (onglet "questions complémentaires") et de provoquer s'il le faut une situation intermédiaire.
<b>Investissements : de nouveaux investissements non signalés</b>	Il est rare que le client ne vous le mentionne pas par le biais du questionnaire mensuel.
<b>Emprunts : de nouveaux emprunts non signalés</b>	Il est rare que le client ne vous le mentionne pas par le biais du questionnaire mensuel.
<b>Crédit-bail : de nouveaux loyers de crédit-bail non signalés</b>	Il est rare que le client ne vous le mentionne pas par le biais du questionnaire mensuel.

### Mise en garde !

Prenons une société en fort développement, dans le domaine du bâtiment avec des encours, des stocks, une marge très fluctuante. Cette société emprunte, fait des investissements et a recours à l'intérim. Dans ce cas, vous aurez des difficultés à fiabiliser votre résultat. Mais dites-vous bien que vous aurez les mêmes difficultés dans le cas d'un tableau de bord basé sur une comptabilité au réel !

Il existe donc des activités où le suivi de gestion est plus délicat et le recours aux situations intermédiaires vivement conseillé. Cela n'est absolument pas inhérent à Indicateurs Flash.

Pour les dossiers où vous jugerez risqué de présenter un résultat approché, dans les « Options du diagnostic », choisissez de ne pas le restituer.

### L'avis du praticien

*Dans 95% des cas vous choisissez de suivre la masse salariale au réel. De plus, grâce à la collecte d'Indicateurs Flash, il est extrêmement rare que le client ne vous indique pas de nouveaux investissements, emprunts ou crédits-bails.*

*De ce fait, le principal risque réside dans les frais généraux. Pour éviter les dérapages, nous vous conseillons de définir des charges sensibles et de les choisir très soigneusement, en collaboration avec l'entreprise.*