

MODULE · VOLUME 1 H 30

1.2

Le compte de résultat Définition et lecture

Produits et charges · Plan Comptable belge
Soldes intermédiaires · Benchmarks sectoriels

COURS

Assurer le Volet Financier

SÉANCE

1 sur 4 — Fondamentaux

FORMATEUR

Alexandre de Beukelaer

1. Introduction et objectifs

2. Le compte de résultat : définition et anatomie

3. Les classes 6 et 7 du Plan Comptable belge

4. La cascade des soldes intermédiaires de gestion

5. Lecture appliquée d'un compte de résultat de TPE chauffage

6. Benchmarks sectoriels plombier-chauffagiste

7. Synthèse – Tableau récapitulatif des soldes

8. Solutions de tous les exercices du chapitre

1. Introduction et objectifs

Le compte de résultat est l'un des deux documents financiers fondamentaux que tout chef d'entreprise doit savoir lire. Chaque année, votre comptable vous remettra ce document. Chaque demande de crédit auprès d'une banque commencera par son analyse. Chaque négociation avec un investisseur, un acheteur potentiel ou un associé s'appuiera dessus. Ne pas savoir le décoder, c'est se retrouver muet face à des interlocuteurs qui parlent une langue que vous ne parlez pas.

L'objet de ce module est de vous rendre autonome dans la lecture d'un compte de résultat de TPE chauffage. À l'issue de la séance, vous devez pouvoir prendre le bilan annuel que vous remet votre comptable, l'ouvrir à la page du compte de résultat, et identifier immédiatement les informations qui vous concernent : votre chiffre d'affaires, la marge que vous dégagéz sur les achats, ce que coûte votre personnel, le résultat qui finit dans vos fonds propres.

Le compte de résultat ne raconte qu'une seule histoire : celle de votre activité sur une période donnée. Il met face à face deux colonnes — ce que vous avez gagné (produits) et ce que vous avez dépensé (charges) — et calcule la différence. Cette différence est le résultat de l'exercice, qui sera soit un bénéfice (à conserver, distribuer ou réinvestir), soit une perte (à éponger sur les réserves).

Objectifs pédagogiques

À l'issue de ce module, vous serez capable de :

- Définir avec précision ce qu'est un compte de résultat et le distinguer du bilan
- Identifier les classes 6 et 7 du Plan Comptable belge et y ranger des opérations courantes
- Calculer les principaux soldes intermédiaires : marge brute, valeur ajoutée, EBE, résultat net
- Lire un compte de résultat réel d'entreprise de chauffage ligne par ligne
- Comparer vos chiffres aux benchmarks sectoriels et identifier les écarts à surveiller

Pré-requis

Ce module suppose la maîtrise des notions d'arithmétique commerciale du module précédent (1.1) : pourcentages, calcul d'une variation, distinction HTVA/TTC. Si ces notions ne sont pas acquises, revenez-y avant d'aborder la suite.

2. Le compte de résultat : définition et anatomie

Avant d'apprendre à lire un compte de résultat, il faut bien comprendre ce qu'il est — et surtout ce qu'il *n'est pas*. La confusion la plus fréquente est de le mélanger avec le bilan, qui est un autre document financier obéissant à une logique totalement différente.

2.1 Définition

DÉFINITION

Le **compte de résultat** est un document comptable de synthèse qui présente l'ensemble des **produits** générés et des **charges** supportées par une entreprise pendant une période donnée, appelée **exercice comptable** (généralement 12 mois). Sa différence donne le **résultat de l'exercice** : bénéfice si les produits dépassent les charges, perte dans le cas inverse.

En une phrase : **le compte de résultat est le film de l'activité économique de l'entreprise sur une période**. Il montre comment, pendant douze mois, l'entreprise a gagné de l'argent et l'a dépensé. À la fin de cette période, on tire le trait et on calcule le solde.

2.2 Compte de résultat vs bilan

Le bilan, lui, n'a rien à voir. Il est une **photographie** du patrimoine de l'entreprise à un instant donné — typiquement le dernier jour de l'exercice (31 décembre). Il liste d'un côté ce que l'entreprise possède (actif : fourgon, stock, créances clients, cash en banque) et de l'autre ce qu'elle doit (passif : capital apporté, réserves, dettes bancaires, dettes fournisseurs).

Compte de résultat	Bilan
Couvre une période (un exercice de 12 mois)	Représente un instant (date de clôture)
Mesure un flux (activité)	Mesure un stock (patrimoine)
Confronte produits (classe 7) et charges (classe 6)	Confronte actif (ce qu'on possède) et passif (ce qu'on doit)
Résultat = solde de la période	Capitaux propres = solde permanent
Image : un film	Image : une photo

Les deux documents sont liés : le résultat de l'exercice calculé dans le compte de résultat vient s'ajouter aux capitaux propres dans le bilan. Un bénéfice augmente les fonds propres (et donc la valeur de l'entreprise) ; une perte les diminue.

2.3 La période de l'exercice comptable

En Belgique, l'exercice comptable dure généralement **12 mois**. Pour la plupart des entreprises, il coïncide avec l'année civile : il commence le 1^{er} janvier et se termine le 31 décembre. Mais ce n'est pas obligatoire : certaines entreprises choisissent un exercice décalé (par exemple du 1^{er} juillet au 30 juin), notamment pour faire coïncider la fin d'exercice avec un creux d'activité — ce qui simplifie l'inventaire et permet de clôturer les comptes plus sereinement.

Pour un chauffagiste, dont l'activité culmine en hiver (septembre à mars), un exercice décalé (par exemple du 1^{er} avril au 31 mars) permet de couvrir une saison de chauffe complète dans un seul exercice. Cette décision se prend à la constitution de la société et nécessite l'accord du SPF Finances pour être modifiée par la suite.

ATTENTION – DISTINGUER ENCAISSEMENT ET PRODUIT

Un produit n'est pas un encaissement. Une facture émise au client en décembre est un produit de décembre, même si le client paie en janvier de l'année suivante. Le compte de résultat raisonne en **droits constatés** (engagement contractuel), pas en mouvements de trésorerie.

Cette distinction est cruciale : c'est ce qui explique qu'une entreprise puisse afficher un bénéfice (au compte de résultat) tout en manquant de cash (le client n'a pas encore payé). Nous reviendrons longuement sur ce point dans la séance 3 consacrée à la trésorerie.

2.4 Exercices sur la définition du compte de résultat

Exercice 1 – Bilan ou compte de résultat ?

Pour chacun des éléments suivants, indiquez s'il figure au **bilan** ou au **compte de résultat** :

1. Le fourgon utilitaire de l'entreprise
2. Le chiffre d'affaires annuel
3. Le salaire brut versé aux ouvriers en juin
4. Le solde du compte bancaire au 31 décembre
5. L'amortissement annuel du fourgon
6. Le stock de chaudières au 31 décembre

Exercice 2 – Période ou instant ?

Indiquez si chaque affirmation se rapporte à une période (P) ou à un instant (I) :

1. Le 31 décembre 2026, l'entreprise possède 35 000 € en banque
2. Sur l'année 2026, l'entreprise a réalisé 280 000 € de chiffre d'affaires
3. Au 1^{er} janvier 2027, le stock vaut 18 000 €
4. En 2026, l'entreprise a payé 70 000 € de salaires

Exercice 3 – Encaissement ou produit ?

Le 15 décembre 2026, vous facturez 6 500 € HTVA à un client pour le remplacement d'une chaudière. Le client paie le 20 janvier 2027.

- Dans quel exercice comptable la **vente** est-elle comptabilisée ?
- Dans quel exercice comptable l'**encaissement** a-t-il lieu ?
- Que se passe-t-il dans le bilan en attendant le paiement ?

3. Les classes 6 et 7 du Plan Comptable belge

En Belgique, toute opération comptable est rattachée à un compte numéroté selon le **Plan Comptable Minimum Normalisé (PCMN)**. Ce plan organise les comptes en 8 classes (numérotées de 1 à 8). Pour comprendre le compte de résultat, deux classes nous intéressent : la **classe 6** (les charges) et la **classe 7** (les produits).

3.1 La classe 7 – Les produits

DÉFINITION

Les **produits** (classe 7) sont les **enrichissements** de l'entreprise sur la période. Ils correspondent à tout ce que l'entreprise gagne : ventes de marchandises et de prestations, mais aussi produits financiers et exceptionnels.

La classe 7 se subdivise principalement en :

Sous-classe	Intitulé	Exemples chauffagiste
70	Ventes et prestations	Pose chaudière, dépannage, contrat d'entretien, vente de pièces
71	Variation des stocks	Augmentation du stock de fin d'année par rapport au début
74	Autres produits d'exploitation	Subsides de fonctionnement, revenus accessoires (location remorque)
75	Produits financiers	Intérêts sur compte en banque, escomptes obtenus des fournisseurs
76	Produits exceptionnels	Plus-value sur vente d'un fourgon, indemnité d'assurance après sinistre

3.2 La classe 6 – Les charges

DÉFINITION

Les **charges** (classe 6) sont les **appauvrissements** de l'entreprise sur la période. Elles correspondent à tout ce que l'entreprise dépense : achats de marchandises, salaires, loyers, amortissements, charges financières et exceptionnelles.

Sous-classe	Intitulé	Exemples chauffagiste
60	Approvisionnements et marchandises	Achat de chaudières, radiateurs, tubes cuivre, raccords
61	Services et biens divers	Loyer atelier, électricité, téléphone, sous-traitance, honoraires comptable, carburant
62	Rémunérations et charges sociales	Salaires bruts des ouvriers, ONSS patronal, pécule de vacances
63	Amortissements, réductions de valeur, provisions	Amortissement annuel du fourgon, de l'outillage, des machines
64	Autres charges d'exploitation	Précompte immobilier sur l'atelier, taxes diverses
65	Charges financières	Intérêts sur crédit d'investissement, frais bancaires, escomptes accordés

3.3 La logique « mouvement positif / mouvement négatif »

Pour calculer le résultat de l'exercice, on additionne tous les produits (positif), on soustrait toutes les charges (négatif), et on regarde le solde :

$$\text{Résultat} = \text{Total Produits (classe 7)} - \text{Total Charges (classe 6)}$$

Si le résultat est positif, l'entreprise dégage un **bénéfice**. S'il est négatif, elle subit une **perte**. Si plusieurs exercices se suivent en perte, les capitaux propres s'amenuisent au bilan et l'entreprise peut se retrouver en difficulté.

3.4 Exemples concrets de classification

Exemple 1 – Une journée type d'opérations

Le 15 mars, votre entreprise effectue les opérations suivantes :

1. Vente d'une chaudière à condensation et de sa pose, 6 200 € HTVA → **classe 70** (Ventes et prestations)
2. Achat de 4 radiateurs chez votre grossiste, 1 800 € HTVA → **classe 60** (Approvisionnements)
3. Paiement du carburant du mois, 420 € HTVA → **classe 61** (Services et biens divers)
4. Versement du salaire d'un ouvrier, 2 400 € brut → **classe 62** (Rémunérations)
5. Réception d'intérêts sur le compte d'épargne, 35 € → **classe 75** (Produits financiers)
6. Paiement des intérêts du crédit fourgon, 180 € → **classe 65** (Charges financières)

3.5 Exercices sur les classes 6 et 7

Exercice 4 – Classement d'opérations courantes

Indiquez la classe et la sous-classe (60, 61, 62, etc.) à laquelle appartient chaque opération :

1. Facture mensuelle de la prime énergie reçue de la Région wallonne (3 200 €)
2. Achat d'un nouveau poste à souder (1 800 €)
3. Sous-traitance ramonage chez un confrère (480 €)
4. Salaire brut versé en novembre (2 600 €)
5. Loyer mensuel du dépôt (950 €)
6. Amortissement annuel du fourgon (4 800 €)
7. Plus-value sur la revente d'un vieux fourgon (1 500 €)
8. Honoraires du comptable (2 400 € annuels)

Exercice 5 – Produit ou charge ?

Pour chaque opération, indiquez s'il s'agit d'un **produit (P)** ou d'une **charge (C)**, et précisez son effet sur le résultat (augmentation + ou diminution -) :

1. Vente d'un contrat d'entretien annuel à 130 €
2. Paiement du précompte immobilier sur l'atelier
3. Réception d'une subvention régionale pour formation continue
4. Provision pour créance douteuse sur un client en retard
5. Escompte accordé à un client pour paiement comptant

Exercice 6 – Effet sur le résultat

Votre entreprise réalise ce trimestre les opérations suivantes :

- Ventes : 78 000 €
- Achats matériaux : 32 000 €
- Salaires : 18 000 €
- Loyer et charges atelier : 4 500 €
- Carburant : 1 800 €
- Amortissements : 2 400 €
- Intérêts financiers : 800 €
- Subside régional reçu : 1 200 €

Calculez le résultat du trimestre.

4. La cascade des soldes intermédiaires

Calculer un résultat global est utile, mais insuffisant. Pour piloter une entreprise, il faut savoir *où* la marge se fait et *où* elle se perd. C'est le rôle des **soldes intermédiaires de gestion** : ils décomposent la formation du résultat en étapes, permettant d'identifier précisément les zones de performance et les zones de fragilité.

On parle de *cascade* parce que les soldes se déduisent les uns des autres, en descendant du chiffre d'affaires (en haut) vers le résultat net (en bas).

4.1 La marge brute

DÉFINITION

La **marge brute** (ou marge commerciale) est ce qu'il reste du chiffre d'affaires après déduction du coût direct des marchandises et matières premières utilisées pour produire les ventes.

$$\text{Marge brute} = \text{Chiffre d'affaires} - \text{Coût d'achat des marchandises vendues}$$

Pour un chauffagiste, c'est ce qui reste après avoir payé les chaudières, radiateurs, tubes et raccords qu'il a posés chez ses clients. Elle ne tient pas encore compte de la main d'œuvre ni des frais de structure.

4.2 La valeur ajoutée

DÉFINITION

La **valeur ajoutée** est la richesse créée par l'entreprise. Elle correspond à la marge brute, diminuée des **services et biens divers** consommés (sous-traitance, loyer, carburant, énergie, assurances, honoraires, etc.).

$$\text{Valeur ajoutée} = \text{Marge brute} - \text{Services et biens divers (classe 61)}$$

La valeur ajoutée mesure ce que l'entreprise apporte réellement à l'économie : la transformation des matières et services qu'elle achète en prestations vendues à ses clients. C'est sur cette richesse que se rémunèrent ensuite le personnel, les bailleurs de fonds, l'État et le dirigeant.

4.3 L'EBE – Excédent Brut d'Exploitation

DÉFINITION

L'**EBE** (Excédent Brut d'Exploitation) est ce qu'il reste de la valeur ajoutée après paiement des salaires et des charges sociales. C'est le solde central du compte de résultat, celui qui mesure la rentabilité **opérationnelle** de l'entreprise — avant amortissements, frais financiers et impôts.

$$\text{EBE} = \text{Valeur ajoutée} - \text{Rémunérations et charges sociales (classe 62)}$$

L'EBE est l'indicateur que regardent en premier les banquiers et les acquéreurs potentiels. Il dit en substance : « *cette entreprise, par sa seule activité, dégage X € de cash avant tout effet financier ou fiscal* ». C'est lui qui permet ensuite de rembourser les emprunts, de renouveler le matériel et de payer les impôts.

4.4 Le résultat d'exploitation

DÉFINITION

Le **résultat d'exploitation** est l'EBE diminué des amortissements, réductions de valeur et provisions (classe 63), ainsi que des autres charges d'exploitation (classe 64). Il mesure ce que rapporte réellement l'activité, en tenant compte de l'usure des immobilisations.

$$\text{Résultat d'exploitation} = \text{EBE} - \text{Amortissements et provisions} - \text{Autres charges d'exploitation}$$

L'amortissement traduit l'usure annuelle d'un bien acquis pour plusieurs années (un fourgon s'use sur 5 ans, une machine sur 10 ans). C'est une charge sans sortie de cash, mais qui pèse sur le résultat parce qu'elle constate la consommation économique du bien.

4.5 Le résultat net

DÉFINITION

Le **résultat net** est le solde final du compte de résultat. Il intègre les produits et charges financiers, les produits et charges exceptionnels, et enfin l'impôt sur le résultat. C'est ce qui revient effectivement à l'entreprise — à mettre en réserves ou à distribuer aux associés.

$$\begin{aligned} \text{Résultat net} = & \text{Résultat d'exploitation} + \text{Produits financiers} - \text{Charges financières} \\ & + \text{Produits exceptionnels} - \text{Charges exceptionnelles} - \text{Impôt sur le résultat} \end{aligned}$$

4.6 La cascade en un coup d'œil

Solde	Calcul
Chiffre d'affaires	Total des ventes HTVA
– Coût d'achat des marchandises	Classe 60 (matériel posé)
= Marge brute	
– Services et biens divers	Classe 61
= Valeur ajoutée	
– Rémunérations et charges sociales	Classe 62
= EBE	
– Amortissements et provisions	Classe 63
– Autres charges d'exploitation	Classe 64
= Résultat d'exploitation	
± Produits / charges financiers	Classes 75 / 65
± Produits / charges exceptionnels	Classes 76 / 66
– Impôt sur le résultat	Classe 67
= Résultat net de l'exercice	

ATTENTION – L'AMORTISSEMENT, CHARGE SANS DÉCAISSEMENT

L'amortissement diminue le résultat mais ne sort pas de votre compte en banque. Quand vous achetez un fourgon 30 000 €, vous décaissez 30 000 € au moment de l'achat. L'année suivante, vous n'aurez plus à sortir cet argent, mais votre compte de résultat enregistrera tout de même un amortissement annuel (par exemple 6 000 € sur 5 ans).

C'est pour cela que **résultat net et cash disponible sont deux notions distinctes**. Une entreprise peut afficher un résultat net faible (à cause d'amortissements importants) et avoir pourtant beaucoup de cash en banque. À l'inverse, une entreprise rentable au CR peut être à sec si ses clients tardent à payer. La séance 3 traitera ce point en détail.

4.7 Exercices sur la cascade des soldes

Exercice 7 – Calcul de la marge brute

Sur l'exercice 2026, votre entreprise réalise un chiffre d'affaires de **320 000 €**. Les achats de matériel utilisés pour produire ces ventes s'élèvent à **148 000 €**. Calculez la marge brute, en valeur absolue et en pourcentage du chiffre d'affaires.

Exercice 8 – Calcul de l'EBE

Partant de la situation de l'exercice 7, vous y ajoutez :

- Services et biens divers : 38 000 €
- Rémunérations et charges sociales : 78 000 €

Calculez la valeur ajoutée puis l'EBE.

Exercice 9 – Calcul du résultat net

Partant de la situation de l'exercice 8, vous y ajoutez :

- Amortissements : 12 000 €
- Charges financières (intérêts) : 3 500 €
- Pas de produits ou charges exceptionnels
- Taux d'impôt simplifié : 25 % sur le résultat avant impôt

Calculez le résultat d'exploitation, le résultat avant impôt, l'impôt, et le résultat net.

5. Lecture appliquée d'un compte de résultat de TPE chauffage

Voici un compte de résultat simplifié d'une TPE chauffage type — trois ouvriers, un fourgon, un atelier loué, exercice 2026. Lisez-le ligne par ligne avant de poursuivre.

5.1 Compte de résultat de la SRL « ChauffagePlus »

Poste	Montant (€)
Chiffre d'affaires (ventes et prestations)	280 000
Variation de stock (positive)	2 500
Total des produits d'exploitation	282 500
Achats de marchandises et matières premières	-128 000
= Marge brute	154 500
Services et biens divers (loyer, carburant, sous-traitance, etc.)	-36 000
= Valeur ajoutée	118 500
Rémunérations et charges sociales	-72 000
= EBE	46 500
Amortissements (fourgon, outillage)	-9 800
Autres charges d'exploitation	-1 200
= Résultat d'exploitation	35 500
Charges financières (intérêts crédit fourgon)	-2 800
Produits financiers	300
Résultat avant impôt	33 000
Impôt sur le résultat (≈ 25 %)	-8 250
= Résultat net de l'exercice	24 750

5.2 Décodage ligne par ligne

Chiffre d'affaires 280 000 € : c'est ce que l'entreprise a facturé HTVA sur l'année à ses clients (poses, dépannages, contrats d'entretien). C'est la donnée de référence à partir de laquelle on calcule tous les ratios.

Marge brute 154 500 € : après déduction des 128 000 € de matériel acheté et posé. Soit un taux de marge brute de $\frac{154\,500}{280\,000} \times 100 = 55,2$ % du CA. Sur chaque euro vendu, l'entreprise conserve 55 centimes après paiement du matériel.

Valeur ajoutée 118 500 € : après paiement des services externes (loyer, carburant, comptable, sous-traitance, énergie). Cette richesse créée représente $\frac{118\,500}{280\,000} \times 100 = 42,3$ % du CA — proche du benchmark sectoriel (voir section 6).

EBE 46 500 € : après paiement des salaires et charges sociales (72 000 € pour 3 ouvriers). C'est ici que se mesure la rentabilité opérationnelle. Rapporté au chiffre d'affaires : $\frac{46\,500}{280\,000} \times 100 = 16,6 \%$. À comparer au benchmark sectoriel de ~20 % : l'entreprise est légèrement en dessous, probablement parce que ses salaires consomment beaucoup de valeur ajoutée.

Résultat d'exploitation 35 500 € : après amortissements (le fourgon s'use chaque année) et petites charges diverses. C'est le résultat « pur » de l'activité, avant tout effet financier.

Résultat net 24 750 € : après paiement des intérêts du crédit fourgon et de l'impôt. C'est ce qui reste effectivement pour l'entreprise. Rapporté au CA : $\frac{24\,750}{280\,000} \times 100 = 8,8 \%$ — solide pour une TPE chauffage, à un niveau qui permet soit de constituer des réserves, soit de rémunérer l'associé-dirigeant en dividendes.

5.3 Exercices sur la lecture de compte de résultat

Exercice 10 – Calcul des ratios clés

Pour le compte de résultat de la SRL « ChauffagePlus » présenté ci-dessus, recalculez sans regarder la solution :

- Le taux de marge brute (en % du CA)
- Le taux de valeur ajoutée (en % du CA)
- Le taux d'EBE (en % du CA)
- Le taux de résultat net (en % du CA)

Exercice 11 – Comparaison de deux exercices

L'année suivante (2027), la SRL « ChauffagePlus » réalise un CA de **310 000 €** mais voit ses achats matériels passer à **155 000 €** (hausse des prix fournisseurs). Les autres postes restent identiques en valeur absolue. Calculez le nouveau résultat net et commentez : la situation s'est-elle améliorée ou dégradée ?

6. Benchmarks sectoriels plombier-chauffagiste

Connaître la cascade des soldes n'a d'intérêt que si l'on peut comparer ses propres chiffres à une référence. Les organisations professionnelles publient des soldes moyens par secteur, qui permettent de situer son entreprise par rapport à ses pairs.

6.1 Les ratios moyens du secteur

Pour le secteur **plomberie-chauffage-sanitaire**, les moyennes observées sont les suivantes (en pourcentage du chiffre d'affaires) :

Solde	Moyenne secteur	Interprétation
Valeur ajoutée / CA	~ 42,60 %	Richesse créée par chaque euro vendu
EBE / CA	~ 20,40 %	Rentabilité opérationnelle pure
Résultat net / CA	~ 17,40 %	Bénéfice final disponible

Ces moyennes constituent une boussole, pas un objectif rigide. Plusieurs facteurs influencent les écarts d'une entreprise à l'autre : la zone géographique (Bruxelles vs province), le mix d'activité (entretien récurrent vs pose ponctuelle), la taille de l'entreprise (un indépendant seul à une structure de coûts différente d'une SRL à 5 ouvriers), et le positionnement tarifaire (haut de gamme vs entrée de gamme).

6.2 Comment se situer par rapport au benchmark

L'objectif n'est pas d'atteindre les moyennes à la décimale près, mais de comprendre *pourquoi* on s'en écarte et *ce qu'on peut faire* à ce sujet. Trois cas typiques :

VA trop basse : on consomme trop de services externes (sous-traitance excessive, loyer disproportionné, carburant élevé). Levier d'action : internaliser certaines prestations, renégocier le loyer, optimiser les tournées.

EBE trop bas alors que la VA est correcte : les salaires consomment trop de valeur ajoutée. Cela peut signaler une sur-rémunération (rare), une sous-activité par rapport à l'effectif (manque de chantiers), ou un taux de facturation des heures trop bas (sous-facturation systématique). Levier : revoir le pricing horaire, augmenter le taux d'occupation, ajuster l'effectif.

Résultat net faible alors que l'EBE est correct : les charges financières (intérêts sur crédits), les amortissements, ou l'impôt absorbent trop. Levier : réduire l'endettement, optimiser fiscalement, allonger la durée d'amortissement quand c'est possible.

6.3 Exercices sur les benchmarks

Exercice 12 – Comparaison au benchmark sectoriel

Une entreprise concurrente de chauffage affiche les indicateurs suivants sur l'exercice 2026 :

- Chiffre d'affaires : 250 000 €
- Valeur ajoutée : 90 000 €
- EBE : 35 000 €
- Résultat net : 22 000 €

Calculez les trois ratios (VA/CA, EBE/CA, RN/CA) et comparez-les aux moyennes sectorielles (42,60 %, 20,40 %, 17,40 %). Sur quel poste l'entreprise est-elle en sous-performance ? Quelle hypothèse pédagogique pouvez-vous formuler ?

7. Synthèse – Tableau récapitulatif des soldes

Le tableau ci-dessous résume l'ensemble des soldes intermédiaires de gestion vus dans ce module, avec leur formule de calcul et les classes du Plan Comptable concernées. À conserver lors de la lecture du compte de résultat annuel transmis par votre comptable.

Solde	Formule	Classes PC concernées
Chiffre d'affaires	Total ventes HTVA	Classe 70
Marge brute	CA – Coût d'achat marchandises	Classe 60
Valeur ajoutée	Marge brute – Services et biens divers	Classe 61
EBE	VA – Rémunérations et charges sociales	Classe 62
Résultat d'exploitation	EBE – Amortissements – Autres charges	Classes 63 et 64
Résultat avant impôt	Résultat d'exploitation ± Résultat financier ± Résultat exceptionnel	Classes 65 / 66 / 75 / 76
Résultat net	Résultat avant impôt – Impôt sur le résultat	Classe 67

Repères chiffrés à mémoriser (secteur plombier-chauffagiste)

Ratio	Moyenne secteur
Valeur ajoutée / CA	~ 42,60 %
EBE / CA	~ 20,40 %
Résultat net / CA	~ 17,40 %

8. Solutions de tous les exercices

Solutions des douze exercices répartis dans les sections 2 à 6. Refaites le calcul pas-à-pas si votre résultat diffère — l'erreur identifiée et corrigée est le meilleur apprentissage.

Section 2 – Définition et anatomie

Solution 1 – Bilan ou compte de résultat ?

1. Fourgon : **Bilan** (actif immobilisé)
2. Chiffre d'affaires annuel : **Compte de résultat** (produit de la période)
3. Salaire de juin : **Compte de résultat** (charge de la période)
4. Solde compte bancaire au 31 décembre : **Bilan** (actif circulant à l'instant T)
5. Amortissement annuel du fourgon : **Compte de résultat** (charge calculée sur la période)
6. Stock de chaudières au 31 décembre : **Bilan** (actif circulant à l'instant T)

Solution 2 – Période ou instant ?

1. Solde banque au 31 décembre 2026 : **I** (instant)
2. CA 2026 : **P** (période)
3. Stock au 1^{er} janvier 2027 : **I** (instant)
4. Salaires versés en 2026 : **P** (période)

Solution 3 – Encaissement ou produit ?

- La vente est comptabilisée dans l'**exercice 2026** (date de facturation)
- L'encaissement a lieu dans l'**exercice 2027** (date du paiement)
- En attendant le paiement, une **créance client de 6 500 €** figure à l'actif du bilan au 31 décembre 2026

Section 3 – Classes 6 et 7

Solution 4 – Classement d'opérations

1. Prime énergie reçue : **74** (autres produits d'exploitation)
2. Achat poste à souder : **Bilan** (immobilisation, classe 2) — pas de classe 6/7. Seul l'amortissement annuel ira en classe 63.
3. Sous-traitance ramonage : **61** (services et biens divers)
4. Salaire brut : **62** (rémunérations)
5. Loyer dépôt : **61** (services et biens divers)
6. Amortissement fourgon : **63** (amortissements)
7. Plus-value revente fourgon : **76** (produits exceptionnels)
8. Honoraires comptable : **61** (services et biens divers)

Solution 5 – Produit ou charge ?

1. Vente contrat d'entretien 130 € : **P (+)**
2. Précompte immobilier : **C (-)**
3. Subvention formation : **P (+)**
4. Provision pour créance douteuse : **C (-)**
5. Escompte accordé à un client : **C (-)** (charge financière, classe 65)

Solution 6 – Effet sur le résultat

Total produits = 78 000 + 1 200 = **79 200 €**

Total charges = 32 000 + 18 000 + 4 500 + 1 800 + 2 400 + 800 = **59 500 €**

Résultat = 79 200 – 59 500 = **19 700 € de bénéfice**

Section 4 – Cascade des soldes

Solution 7 – Marge brute

Marge brute = 320 000 – 148 000 = **172 000 €**

Taux = $\frac{172\,000}{320\,000} \times 100 = \mathbf{53,75\%}$ du CA

Solution 8 – Valeur ajoutée et EBE

Valeur ajoutée = 172 000 – 38 000 = **134 000 €**

EBE = 134 000 – 78 000 = **56 000 €**

EBE / CA = $\frac{56\,000}{320\,000} \times 100 = \mathbf{17,5\%}$ (légèrement en dessous du benchmark sectoriel de 20,40 %)

Solution 9 – Résultat net

Résultat d'exploitation = 56 000 – 12 000 = **44 000 €**

Résultat avant impôt = 44 000 – 3 500 = **40 500 €**

Impôt (25 %) = 40 500 × 0,25 = **10 125 €**

Résultat net = 40 500 – 10 125 = **30 375 €**

Section 5 – Lecture appliquée

Solution 10 – Ratios SRL « ChauffagePlus »

Taux de marge brute = $\frac{154\,500}{280\,000} \times 100 \approx \mathbf{55,2\%}$

Taux de VA = $\frac{118\,500}{280\,000} \times 100 \approx \mathbf{42,3\%}$ (en ligne avec le benchmark)

Taux d'EBE = $\frac{46\,500}{280\,000} \times 100 \approx \mathbf{16,6\%}$ (sous le benchmark)

Taux de RN = $\frac{24\,750}{280\,000} \times 100 \approx \mathbf{8,8\%}$

Solution 11 – Comparaison 2026 vs 2027

Marge brute 2027 = 310 000 – 155 000 = 155 000 € (vs 154 500 € en 2026, quasi stable en €)

Marge taux = $\frac{155\,000}{310\,000} \times 100 = 50\%$ (contre 55,2 % en 2026)

Valeur ajoutée 2027 = 155 000 – 36 000 = 119 000 €

EBE 2027 = 119 000 – 72 000 = 47 000 € (vs 46 500 € en 2026)

Résultat d'exploitation = 47 000 – 9 800 – 1 200 = 36 000 €

Résultat avant impôt = 36 000 – 2 800 + 300 = 33 500 €

Impôt (25 %) = 8 375 €

Résultat net 2027 = **25 125 €** (vs 24 750 € en 2026)

Commentaire : le résultat net est quasi identique en valeur absolue, mais le taux de marge brute a chuté de 5 points. L'entreprise compense l'effet prix par le volume, mais sa rentabilité par euro vendu se dégrade. Si la tendance se poursuit, il faudra répercuter les hausses fournisseurs sur les prix de vente.

Section 6 – Benchmarks

Solution 12 – Comparaison au benchmark

VA / CA = $\frac{90\,000}{250\,000} \times 100 = 36\%$ (benchmark 42,60 % → sous-performance de 6,6 points)

EBE / CA = $\frac{35\,000}{250\,000} \times 100 = 14\%$ (benchmark 20,40 % → sous-performance de 6,4 points)

RN / CA = $\frac{22\,000}{250\,000} \times 100 = 8,8\%$ (benchmark 17,40 % → sous-performance de 8,6 points)

Hypothèse pédagogique : la sous-performance commence dès la valeur ajoutée — l'entreprise consomme trop de services externes (sous-traitance excessive ? loyer ou carburant disproportionnés ?). Cette sous-performance se propage ensuite à l'EBE et au résultat net. Le levier d'action prioritaire est l'analyse des postes « Services et biens divers » pour identifier le ou les coûts à réduire.