**Sciences de gestion et numérique**

**Approfondissement**

**Thème 3 : Création de valeur et performance**

**Chapitre 13 : La performance financière**

**Support :** Travaux dirigés

**Classe cible :** 1STMG2

**Objectif :** Approfondissement de notions

**Date :** 30/03/2020

**Modalités :** à restituer sur PADLET pour mardi 31/03 avant 15h.

**Qu’entend-on par performance ?**

Traditionnellement, nous définissons la notion de **performance** comme **le résultat positif provenant d’une action.**

Ainsi, on parlera de performance lorsqu’une équipe de football gagne un match ou bien même lorsqu’un coureur cycliste gagne une étape du tour de France.

Dans les deux cas, l’action qu’elle soit individuelle ou collective a conduit à un résultat positif, à une **performance** !

Pour une organisation comme une entreprise par exemple, il s’agit exactement de la même chose. Une entreprise sera performante si l’ensemble de ses actions conduisent à un résultat positif et source de valeur pour elle.

Une entreprise peut être **performante commercialement**. L’objectif d’une entreprise au niveau commercial est de réussir à **fidéliser sa clientèle** en proposant des biens et des services de qualité afin de réaliser **un chiffre d’affaires important**.

Elle peut également être performante au niveau **financier**. Rappelons que la finalité d’une entreprise est de générer du **profit pour pouvoir perdurer**.

Une entreprise sera performante si ses actions entraîne un résultat positif ici du profit.

**1. Expliquer pourquoi dans la phrase soulignée, l’action qui conduit à un résultat peut être collective, lorsqu’on parle de performance.**

**2. Rappeler quelques indicateurs de performance commerciale et leur formule.**

**3. Une entreprise performante commercialement peut-elle éprouver des difficultés à atteindre sa finalité ?**

**La performance prend-elle en compte la concurrence et les résultats obtenus antérieurement ?**

Parlerait-on de performance si le Paris Saint Germain battait l’équipe de Bagnols sur Cèze ?

Parlerait-on de performance si le Paris Saint Germain finissait second du championnat de France de football ?

**La réponse est non**. Pour la simple et bonne raison qu’atteindre ses objectifs (gagner une partie pour une équipe de football ou faire du profit pour un entreprise) ne suffit pas.

Les entreprises évoluent dans un environnement concurrentiel souvent très rude. Dès lors, la performance d’une entreprise nécessite forcément une mise en parallèle par rapport aux résultats de ses concurrents.

Mais encore, une entreprise peut faire mieux que ses concurrents mais ne pas être performante ou moins performante car ses résultats baissent par rapport aux années précédentes.

Il est donc important pour une entreprise lorsqu’on parle de performance d’intégrer deux éléments :

* L’espace (la concurrence)
* Le temps (les résultats antérieurs)

**4. Qu’est-il important de prendre en compte lorsqu’on mesure la performance d’une entreprise ?**

**5. Pourquoi est-il important pour une entreprise de comparer ses résultats avec ceux des années précédentes ?**

**6. Quelle est la formule qui permet de mesurer une évolution en pourcentage sur une période ?**

**Être performant implique de l’efficacité ? de l’efficience ?**

Je suis performant si je suis efficace c’est-à-dire si je réalise mes objectifs. Une équipe de football qui gagne un match a été efficace. Elle a réalisé son objectif : la victoire.

Je suis cependant efficient, si en plus d’être efficace j’ai engagé moins de moyens. Dès lors, si le PSG gagne la ligue des champions il sera moins efficient que s’il l’avait gagné avec un effectif moins coûteux. L’objectif (la ligue des champions) sera atteint (efficace) mais avec d’importants moyens financiers (peu d’efficience).

C’est pareil pour une entreprise. Le petit kebab de Bagnols sera efficace si son objectif est de vendre 100 kebab par jour et qu’il l’atteint. Il sera efficient s’il minimise les moyens engagés (moins de personnel, moins de temps, etc.).

**Performance et efficience sont donc très étroitement liées.**

**7. Proposer un exemple illustrant l’efficacité d’une entreprise puis un autre illustrant l’efficience.**

**8. Proposer un élément qui peut améliorer l’efficience ? (Penser aux salariés)**

**9. Pourquoi est-il important pour une entreprise de connaître les potentiels écarts entre les prévisions (objectifs) et les réalisations (ses résultats).**

**Comment savoir l’entreprise est performante ? Comment analyser cette performance ?**

Toute performance nécessite une analyse. Pourquoi ? Car il est important pour une équipe de football de savoir ce qui a fonctionné et moins fonctionné dans sa performance pour pouvoir s’améliorer.

Il en est de même pour une entreprise.

La performance s’apprécie à l’aide d’indicateurs qui seront source d’informations pour l’entreprise. A la mi-temps d’un match de football, plusieurs indicateurs statistiques permettent aux téléspectateurs d’apprécier la performance d’une équipe : la possession du ballon, le nombre de tirs cadrés, le nombre de cartons jaunes/rouges, …).

Il existe des indicateurs pour les entreprises permettant également d’apprécier leur performance qu’elle soit commerciale, financière, sociale.

**10. Que procure les indicateurs à l’entreprise en général ?**

**11. A qui les indicateurs servent-ils et pourquoi ?**

**Les indicateurs de la performance financière**

Toutes les entreprises tiennent annuellement une comptabilité. Il s’agit de documents qui permettent à l’entreprise de connaître ce que dégage son activité (le compte de résultat) mais également de savoir ce que l’entreprise possède et ce qu’elle doit (le bilan).

Ces documents sont donc sources d’informations pour l’entreprise. Par exemple, savoir que le kebab de Bagnols dépense tous les mois 1000 euros et que son activité lui rapporte 3000 euros permet de connaître son résultat. Ici un bénéfice de 2000 euros.

Mais encore, savoir que ce bénéfice de 2000 euros a nécessité un emprunt à la banque de 50 000 euros pour pouvoir acheter le magasin et investir dans de nouvelles machines de cuissons est aussi important.

Nous allons voir deux indicateurs ensemble, qui s’appuie sur des informations que nous procure le compte de résultat et le bilan.

**Le taux de profitabilité et le taux de rentabilité.**

Reprenons notre petit kebab. Si son activité lui permet de générer 100 euros de bénéfice tous les 300 euros de ventes (de chiffre d’affaires donc) elle réalise un taux de profitabilité de 33%.

Plus ce taux est élevé, plus l’entreprise est performante et efficace car cela signifie qu’elle maximise son profit sur chaque vente.

Maintenant, si son activité lui permet de réalise un bénéfice de 1000 euros mais qu’elle a eu besoin de financement comme un emprunt auprès de la banque de 30 000 euros et de l’aide d’un ami investisseur (actionnaire) de 10 000 euros, alors 40 000 euros lui a permet de générer 1000 euros de bénéfice. Le taux de rentabilité sera donc de 25%.

**12. Dans quel document comptable trouve-t-on le résultat d’une entreprise et le chiffre d’affaires ? (Préciser la colonne)**

**13. Pourquoi le résultat (bénéfice ou perte) figure aussi au passif du bilan ?**