DÉMARCHE D'ANALYSE
DU COMPTE D'EXPLOITATION DE VOTRE MAGASIN

- **N =** année en cours - **N-1 =** année qui précède - **N+1 =** année qui vient
- **Budget =** ce qu'il faudra réaliser sur l'année à venir

1 - Prise de connaissance du compte de résultat :

- ce tableau est-il en € ou K€ ?
- de quoi parle-t-on : réalisé année N, réalisé année N-1, budget N ?
- quelle est la période à analyser : semaine, mois, depuis le début de l'année ?

2 - Constat = lire le compte de résultat ligne par ligne :

- **le CA** est-il **à la hausse ou à la baisse** par rapport au budget, N-1
- **la marge brute** en € OU K€ est-elle à la hausse ou à la baisse par rapport au budget, N-1
    - **Le taux de marge brute** en % est-il à la hausse ou à la baisse par rapport au budget, N-1
- **la DI et la DC** est-elle en hausse ou baisse en € ou K€ et en % par rapport au budget, N-1
- **les frais généraux** en € OU K€ sont-ils à la hausse ou à la baisse par rapport au budget, N-1 (attention toujours comparer avec la hausse du CA)
- **les frais de personnel** en € OU K€ sont-ils à la hausse ou à la baisse par rapport au budget, N-1 (attention toujours comparer avec la hausse du CA)
- **Impôts et taxes** en € OU K€ sont-ils à la hausse ou à la baisse par rapport au budget, N-1 (attention toujours comparer avec la hausse du CA)
- **EBE** est-il à la hausse ou la baisse en€ et % = d'où provient la ou les causes essentielles de cette variation ou à la baisse
- **Amortissements** sont-ils à la hausse ou à la baisse

3 - repérer les points positifs et les points à comprendre afin de prioriser le travail

4 - recherche des causes : causes internes et causes externes

- **causes internes** (liées à l'entreprise, son expertise, ses produits, son magasin, son équipe, horaires d'ouverture...)
- **causes externes** (météo, concurrence, travaux dans la rue, conjoncture, pouvoir d'achat des clients...)

5- plan d'actions :

- **quelle(s) action(s)** va-t-on proposer / mettre en place pour maintenir le résultat s'il est déjà très bon **OU** améliorer les points "négatifs"

Guy de CIBON