



La prise en compte de la valeur des données et informations non financières dites intangibles ou actifs cachés.

1° Partie

L'analyse des ratios est une technique courante d'analyse financière. Elle est utilisée pour visualiser et extraire des informations des états financiers. Elle se concentre sur les ratios qui reflètent la rentabilité, l'efficacité, le levier de financement et d'autres informations essentielles sur une entreprise. Bien qu'il s'agisse d'une forme d'analyse courante et standard, l'analyse des ratios présente de nombreuses limites.

L'un des facteurs clés de l'analyse des ratios est la comparaison avec les entreprises de référence d'un secteur, ce qui peut servir en deuxième lieu de ressources statistiques ou de données pour certains établissements publics ou au prestataire générateur de la proposition d'analyse.

Cependant ce type d'analyse financière peut être utile à la fois à la direction interne et aux analystes externes de l'entreprise, car il fournit des informations importantes à partir des états financiers.

Comme toute technique d'analyse financière, l'analyse des ratios présente plusieurs limites. Il est essentiel de connaître ces limites pour éviter des conclusions trompeuses ou des orientations stratégiques malencontreuses.

Quelles sont les limites de l'analyse des ratios en ligne souvent proposés ?

Voici quelques-unes des limites les plus importantes de l'analyse des ratios :

Données disponibles : Les informations utilisées dans l'analyse sont basées sur les résultats réels passés qui sont publiés par l'entreprise. Par conséquent, les paramètres de l'analyse des ratios ne représentent pas nécessairement les performances futures de l'entreprise.

Traitements comptables différents : Si l'entreprise a modifié ses politiques et procédures comptables durant certaines périodes, cela peut affecter significativement les rapports financiers. Dans ce cas, les principaux paramètres financiers utilisés dans l'analyse des ratios sont modifiés et les résultats financiers enregistrés après le changement ne sont pas comparables aux résultats enregistrés avant le changement. Il appartient à l'analyste donc, souvent par des échanges in situ, de se tenir au courant des modifications apportées aux protocoles comptables. Les changements apportés se trouvent généralement dans la section des notes aux états financiers... !

Stratégies Opérationnelles : Une entreprise peut modifier de manière significative son organisation opérationnelle, qu'il s'agisse de sa stratégie d'approvisionnements ou des produits ou services qu'elle vend. Lorsque des changements opérationnels importants se produisent, la comparaison des paramètres financiers avant et après le changement opérationnel peut conduire à des conclusions trompeuses sur les performances et les perspectives d'avenir de l'entreprise. C'est une recherche à faire au sein de l'entreprise *au travers d'échanges des acteurs opérationnels.



Temporalités : Il doit pris en considération les facteurs saisonniers qui peuvent potentiellement entraîner des limitations de l'analyse des ratios. Omettre cet ajustement dans l'analyse des ratios des effets de saisonnalités peut conduire à des interprétations erronées dans les résultats de l'analyse.

Le maniement des états financiers : L'analyse est basée sur les informations qui sont rapportées par la société dans ses états financiers. Ces données peuvent être manipulées par ? de l'entreprise pour présenter une meilleure lecture de ses résultats plutôt que sa performance réelle. Par conséquent, l'analyse des ratios peut ne pas refléter avec précision la véritable nature de l'entreprise, car la déformation des informations n'est pas détectée par une simple analyse en ligne. IL se peut aussi, que lors de l'incrémentation des données en ligne, des erreurs involontaires soient faites. Il est important qu'un analyste fasse toujours preuve d'une diligence raisonnable avant de tirer des conclusions.

Le choix des mesures de performance possibles ou non ! est un défi. Les systèmes de mesure des performances jouent, jouent par évidence, un rôle essentiel dans l'élaboration de la stratégie, l'évaluation de la réalisation des objectifs organisationnels et la rémunération de l'ensemble des salariés et actionnaires. Pourtant, de nombreux dirigeants estiment que les systèmes traditionnels axés uniquement sur la finance ne fonctionnent plus de manière adéquate et assez performantes.

Une enquête menée auprès d'entreprises de services financiers a révélé que la plupart d'entre elles n'étaient pas satisfaites de leurs systèmes de mesure. Elles estiment que l'accent est trop porté sur les mesures financières et pas assez sur les moteurs de valeur tels que la satisfaction des clients et des employés, l'innovation, les actifs parfois cachés, et le savoir-faire spécifique de l'entreprise. Ces informations essentielles ne peuvent être récupérées qu'au sein de l'entreprise.

En réaction, les entreprises acceptent de mettre en place de nouveaux systèmes de mesure de la performance. Déjà depuis de nombreuses années nous apportons un changement majeur au système de mesure de la performance, sans omettre d'utiliser les outils les plus performants et les compétences associées.

Les défauts de mesures de performance financière ou trop mécaniques, avec des questions en ligne standardisées, ont reconduit à des mises en place d'indicateurs non financiers comme les "actifs incorporels", le "capital intellectuel" amenant à des "tableaux de bord équilibrés" de mesures financières et non financières intégrées donnant un équilibre d'analyses objectives et beaucoup plus réalistes.

Les intérêts :

Les mesures non financières offrent quatre avantages évidents par rapport aux systèmes de mesure basés sur des données uniquement financières ou récupérées en ligne.

Premier avantage : c'est un lien plus proche avec les stratégies organisationnelles à moyen et long terme. Les systèmes d'évaluations tels que les ratios « financiers » se concentrent généralement sur les performances annuelles ou à court terme, souvent passées, par rapport à des critères purement comptables. Ne sont pas mis en avant des progrès réalisés par rapport aux attentes des clients ou à la pression des concurrents, ni d'autres objectifs qui sont importants pour atteindre la rentabilité, la force concurrentielle et les objectifs stratégiques à plus long terme.



Le développement de nouveaux produits ou la réorganisation des capacités organisationnelles qui sont des objectifs stratégiques importants, peuvent entraver, en conscience, les performances comptable et financières à court terme mais elles doivent être projetées pour leurs impacts favorables ou défavorables dans les projections à moyen ou long terme.

Deuxième avantage : Souvent les moteurs du succès dans de nombreuses entreprises sont des "actifs cachés (Immatériels))" tels que le capital intellectuel et la fidélité des clients, qui sont révélés plutôt que les "actifs tangibles" admis d'usages dans les bilans. Bien qu'il soit difficile de valoriser les actifs incorporels en termes financiers, les données non financières fournissent des indicateurs indirects et quantitatifs des actifs incorporels d'une entreprise.

Il est constaté que les mesures liées à l'innovation, à la capacité de gestion agile, à la qualité des relations avec les employés, à la réputation et à la valeur de la marque rentrent pour une part importante de la valeur d'une entreprise, tout en tenant compte des actifs et des passifs comptables existants. En excluant ces actifs "cachés ou immatériels", les mesures axées presque uniquement sur la finance peuvent amener les dirigeants à prendre des décisions médiocres, voire néfastes.

Troisième avantage : les mesures hors finance peuvent être de meilleurs indicateurs pour les performances financières futures. Si l'objectif ultime est d'optimiser le rendement financier, les mesures financières du moment peuvent ne pas être comprises comme des avantages à long terme des décisions prises. Par exemple, les investissements dans la recherche et développement ou les programmes marketing clients. Selon les règles comptables, les dépenses de recherche et développement et les frais de marketing doivent être imputés à la période où ils sont engagés, ce qui réduit par conséquent les bénéfices.

Les entreprises bénéficient d'une option entre l'activation (avec amortissements) et la déduction immédiate. Aujourd'hui les frais de recherche appliqués et les coûts de développement peuvent être inscrits à l'actif du bilan sous certaines conditions. (Analyses de gestion documentées et non simples ratios et analyses comptables)

Il en est de même des investissements sur des sondages sur la satisfaction des clients peuvent contribuer à améliorer les performances économiques ultérieures en augmentant les revenus et la fidélité des clients existants, en attirant de nouveaux clients. Les données non financières peuvent donner des informations prospectives sur la performance comptable et financière, ils peuvent offrir une indication des flux de trésorerie futurs qui ne seraient pas saisis autrement.

De ce fait un travail très précis doit être mis en place sur le choix des mesures qui doit être fondé sur la fourniture d'informations sur les actions de gestion et le niveau de la "résonnance" des mesures prises. La "résonnance" fait référence aux niveaux de changements dans les mesures des performances qui sont hors du contrôle du dirigeant, allant des changements dans l'économie au hasard de l'évolution économique. Les gestionnaires doivent savoir dans quelle mesure le succès est dû à leurs actions, sinon ils n'auront pas les signaux dont ils ont besoin pour maximiser leur effet sur la performance.

Il est donc nécessaire d'éviter tout engagement sur la stratégie ou la pérennité de l'entreprise en restant sur des conclusions d'analyses sans avoir abordé les éléments de constats approfondis qui précèdent.



Odis Data

Même si certaines prestations rapides et peu coûteuses sont proposées, souvent d'ailleurs complétées par des rapports d'audit complémentaires qui prennent du temps avec des intervenants généralistes parfois non spécialisés.

Conclusion

Bien que les mesures non financières soient de plus en plus importantes dans la prise de décision et l'évaluation des performances, les entreprises ne doivent pas se contenter de copier les mesures utilisées par d'autres. Le choix des mesures doit être lié à des facteurs tels que la stratégie de l'entreprise, les moteurs de valeur, les objectifs organisationnels et l'environnement concurrentiel. En outre, les entreprises doivent se rappeler que le choix des mesures de performance est un processus dynamique - les mesures peuvent être appropriées aujourd'hui, mais le système doit être continuellement réévalué à mesure que les stratégies et les environnements concurrentiels évoluent. L'agilité doit devenir une attitude !!!

MT PG *Odis Data*

