

## 1<sup>ère</sup> étape - Se procurer les documents de référence

### Bilan comptable

Photographie du « patrimoine » à un instant donné

**Actif** : tout ce que possède le cabinet (matériel, stocks, créances patients/assurance maladie, trésorerie...)

**Passif** : toutes les obligations financières (dettes sociales/fiscales, emprunts bancaires, crédits fournisseurs...)

**Capitaux propres** : patrimoine net calculé en soustrayant l'ensemble des dettes de l'actif. Capitaux propres positifs et significatifs = entreprise solide



### Compte de résultat

Liste des revenus et dépenses sur une période donnée pour évaluer la performance financière

**Résultat opérationnel** (profit ou perte d'exploitation)  
= Revenus (honoraires, forfaits, prestations...)  
- Charges (salaires, loyers, assurances, fournitures...)  
- Amortissements (perte de valeur des équipements)

**Résultat net (bénéfice net ou déficit)**  
= Résultat opérationnel  
+ Résultat financier (intérêts d'emprunts, placements...)  
- Impôts sur bénéfices

**Résultat net positif** = cabinet rentable sur la période

## 2<sup>ème</sup> étape - Se poser 4 questions clés

### 1 - Le cabinet peut-il couvrir ses dépenses courantes ?

**Objectif** : surveiller la **TRESORERIE** pour voir s'il y a assez d'argent disponible pour faire face aux dépenses courantes et payer les factures.

Une bonne gestion de trésorerie permet de planifier des investissements, anticiper le paiement des charges sociales/fiscales et faire face aux imprévus. Les décalages de trésorerie sont à surveiller de près (ex : retard de paiement).

Entrées de trésorerie : argent qui rentre (paiements des patients, remboursements Assurance maladie...)

Sorties de trésorerie : argent qui sort (loyer, salaires, cotisations, achats de matériel...)

**Ratio de liquidité** = actifs courants / passifs courants.

Mesure la capacité du cabinet à payer ses obligations de court terme sans difficulté - Ratio entre 1,2 et 2 = satisfaisant.

### 2 - Le cabinet peut-il honorer ses dettes à long terme ?

**Objectif** : s'assurer de la **SOLVABILITE** du cabinet, i.e. sa capacité à honorer ses dettes sur le long terme tout en continuant à fonctionner.

Plus vos capitaux propres sont importants par rapport aux dettes, plus vous avez d'indépendance financière et de marge de manœuvre en cas de coup dur.

**Ratio d'endettement** = dettes totales / capitaux propres.

**Ratio de solvabilité** = capitaux propres / passif total.  
Ratio supérieur à 0,4 = confortable.

**Ratio de couverture des intérêts** = EBIT (Bénéfice avant intérêts et impôts) / charges d'intérêts - Ratio supérieur à 3 = remboursements d'emprunt couverts

### 3 - Le cabinet génère-t-il des profits ?

**Objectif** : s'assurer du seuil de rentabilité, i.e. du niveau d'activité à partir duquel le cabinet couvre tous ses coûts.

Permet notamment de savoir combien d'actes ou de consultations effectuer pour « rentrer dans ses frais ».

**Point mort** = pour un cabinet médical, il correspond au moment où les honoraires et aides perçus suffisent enfin à payer toutes les charges du cabinet, et où l'activité commence à générer un vrai revenu - En-dessous = perte / Au-dessus = bénéfice.

### 4 - Les investissements sont-ils efficaces ?

**Objectif** : mesurer si les investissements réalisés sont rentables.

Cela permet de savoir si les dépenses engagées pour un cabinet lui rapportent réellement assez de gains pour améliorer son revenu et sécuriser son activité.

**Retour sur Investissement (ROI)** = (bénéfice net / coût investissement) x 100. Pour comparer le gain ou la perte généré par un investissement initial (équipements lourds) - ROI positif = investissement rentable



#### Commentaires :

- Pour une société, examiner aussi les documents juridiques (statuts, pacte d'associés, règlement intérieur...).
- L'analyse des indicateurs pourra être réalisée par un expert-comptable