

Dossier expert.

Clôture annuelle : le guide pratique du dirigeant pour transformer son bilan en outil en outil de décision.

Un document produit par **Cerfrance Adour Océan**
pour les acteurs économiques des **Landes**
et des **Pyrénées-Atlantiques**.



Plus qu'une formalité, un véritable diagnostic de votre entreprise.

Chaque année, nos agences des Landes et des Pyrénées-Atlantiques voient affluer des documents comptables de la part d'artisans, d'exploitants ou de gérants.

La question est souvent la même : que faites-vous avec tout cela ?

La clôture annuelle est trop souvent perçue comme un simple rituel administratif. En réalité, c'est l'exercice d'interprétation le plus crucial de votre année.

Votre comptable ne se contente pas de “faire vos comptes”. Il construit un bilan qui reflète votre réalité économique pour orienter vos décisions futures.

Les trois piliers de l'exercice comptable.



Figurer la période.

On stoppe l'enregistrement des mouvements et on applique le principe de spécialisation : seules les charges et produits de l'année écoulée sont comptabilisés.



Établir la synthèse.

Création du bilan (patrimoine), du compte de résultat (performances) et de l'annexe (explications détaillées).



Déclarer aux impôts.

Transmission du recueil de pièces (la liasse fiscale) permettant à l'administration de calculer l'impôt sur les sociétés ou sur le revenu.

Les échéances à respecter impérativement.

Clôture + 3 mois.

Dépôt de la liasse fiscale.

Transmission dématérialisée à l'administration fiscale (délai porté au 2^e jour ouvré après le 1^{er} mai si clôture au 31 décembre).

Approbation + 1 mois.

Dépôt au greffe.

Transmission des comptes annuels au tribunal de commerce (délai de 2 mois si le dépôt est effectué par voie électronique).



Date de clôture

Clôture + 6 mois.

Approbation des comptes.

Convocation de l'assemblée générale ordinaire (AGO) pour faire approuver les comptes par les associés.

Ce que vous risquez en cas de retard au greffe.



Les sanctions civiles (visant l'entreprise).

Injonction de dépôt sous astreinte journalière.
Enquête du tribunal pouvant mener à une
procédure collective.

Action en responsabilité pour dommages et
intérêts par un tiers.



Les sanctions pénales (visant le dirigeant).

Le non-dépôt est une contravention de
5ème classe.
Amende personnelle de 1 500 euros pour le
dirigeant (portée à 3 000 euros en cas de
récidive).

Jurisprudence 2025 : un simple retard de présentation à l'assemblée ne déclenche pas toujours
l'amende, mais le défaut de dépôt au greffe reste systématiquement sanctionné.

Votre rôle : rassembler les pièces maîtresses.

À préparer idéalement 3 semaines avant la date de clôture.



Documents financiers.

- ☐ Toutes les factures d'achat et de vente de l'exercice.
- ☐ Relevés bancaires jusqu'au dernier jour.
- ☐ Justification de tout écart.



Gestion des stocks.

- ☐ Inventaire physique obligatoire au dernier jour de l'exercice.
- ☐ Fiches de comptage et factures des derniers achats.



Social et paie.

- ☐ Bulletins de paie du dernier mois finalisés.
- ☐ Déclaration sociale nominative (DSN) transmise.
- ☐ Calcul des provisions pour congés payés.



Fiscalité.

- ☐ Déclarations de TVA et justificatifs associés.
- ☐ Avis d'imposition aux taxes locales (CFE, taxe foncière).
- ☐ Attestations URSSAF.

Le travail de l'expert : de la saisie à la stratégie.

Étape 1

Détection des anomalies. Analyse des pièces. Le collaborateur repère une dépense sans justificatif ou un mouvement inexpliqué pour éviter un redressement futur.



Étape 2

Ajustement et régularisation. Calcul des amortissements au prorata temporis, évaluation des stocks et passation des écritures de **provisions** pour risques.



Étape 3

Arbitrage fiscal. Vérification de la déductibilité des charges et optimisation fiscale dans le respect strict du code de commerce.

C'est la connaissance de votre métier (saisonnalité, contraintes locales) qui permet à nos collaborateurs de réaliser un contrôle de haute qualité.

Le rendez-vous bilan : un temps d'échange stratégique.

L'approche classique.

Lecture fastidieuse des chiffres passés.

Validation technique et signature des comptes.

Concentration exclusive sur le calcul de l'impôt à payer.

L'approche Cerfrance.

Mise en perspective de vos chiffres par rapport à votre secteur d'activité.

Traduction des données en indicateurs d'avenir.

Dialogue ouvert sur vos objectifs de recrutement, d'investissement ou de transmission.

Les 5 éléments à préparer pour une rencontre réussie.

1.

Vos **objectifs** pour l'année à venir
(investissements, recrutements,
nouvelle activité).

Vos **interrogations** sur l'exercice écoulé
(comprendre l'évolution d'une marge
ou d'un poste de charge).

2.

3.

Votre **situation de trésorerie actuelle**
(le bilan parle du passé, votre trésorerie
parle du présent).

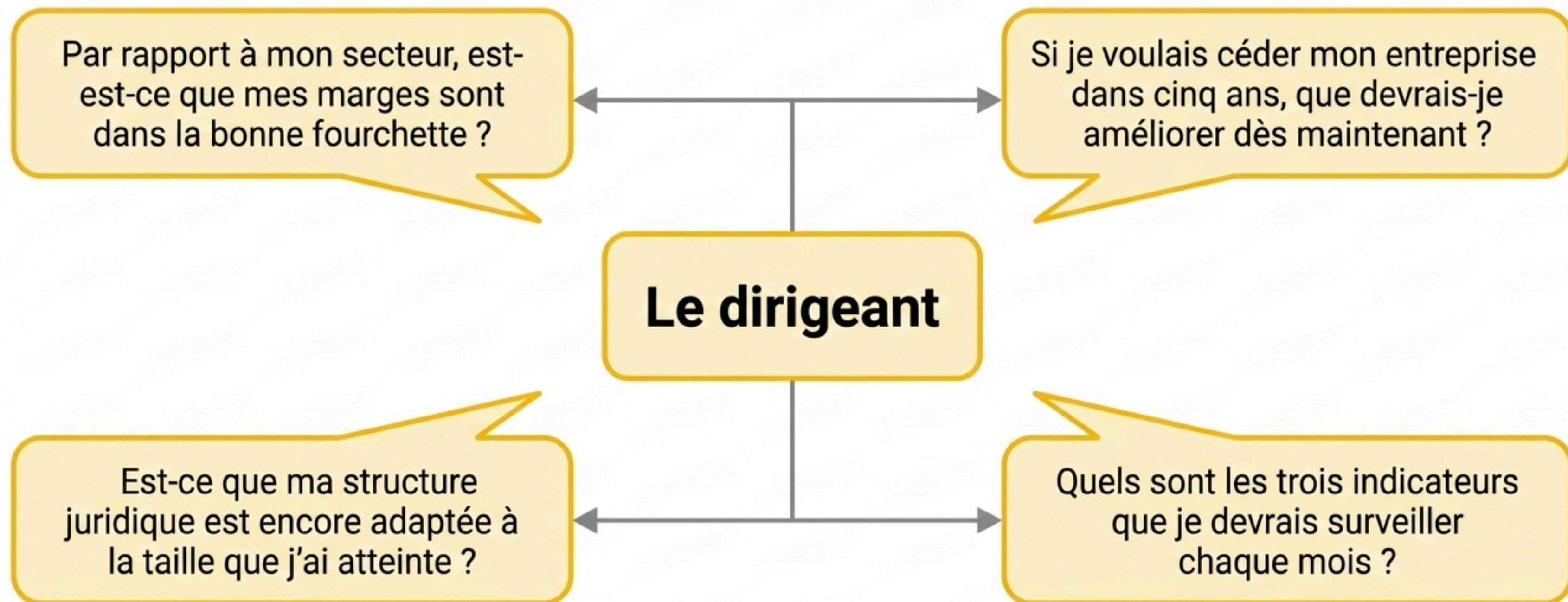
Les **événements exceptionnels** (sinistre,
perte d'un client clé, changement
d'organisation).

4.

5.

Vos **questions** sur votre **statut de dirigeant** (rémunération, retraite,
prévoyance).

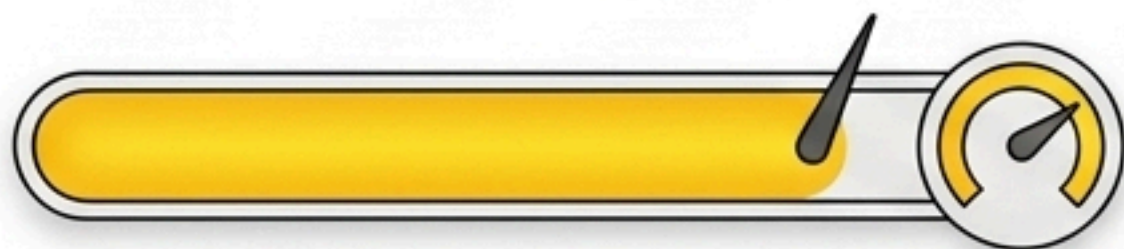
Les questions que vous devez oser poser.



Ces questions transforment la validation comptable en véritable conseil en stratégie.

4 indicateurs clés à retenir de votre bilan.

Taux de marge brute.



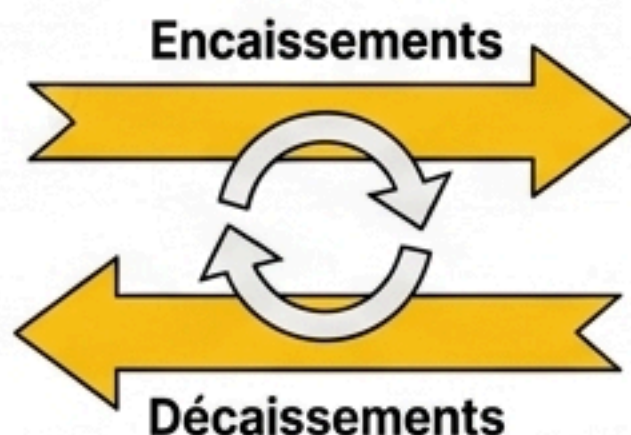
Indique si votre activité est intrinsèquement rentable, indépendamment de vos charges fixes.

Fonds de roulement (FR).



Indique si vos ressources stables financent correctement vos emplois stables. S'il est négatif, votre structure est fragile.

Besoin en fonds de roulement (BFR).



Besoin en fonds de roulement (BFR).

Mesure le décalage entre vos encaissements et vos décaissements. Un BFR élevé signifie que vous financez vos clients.

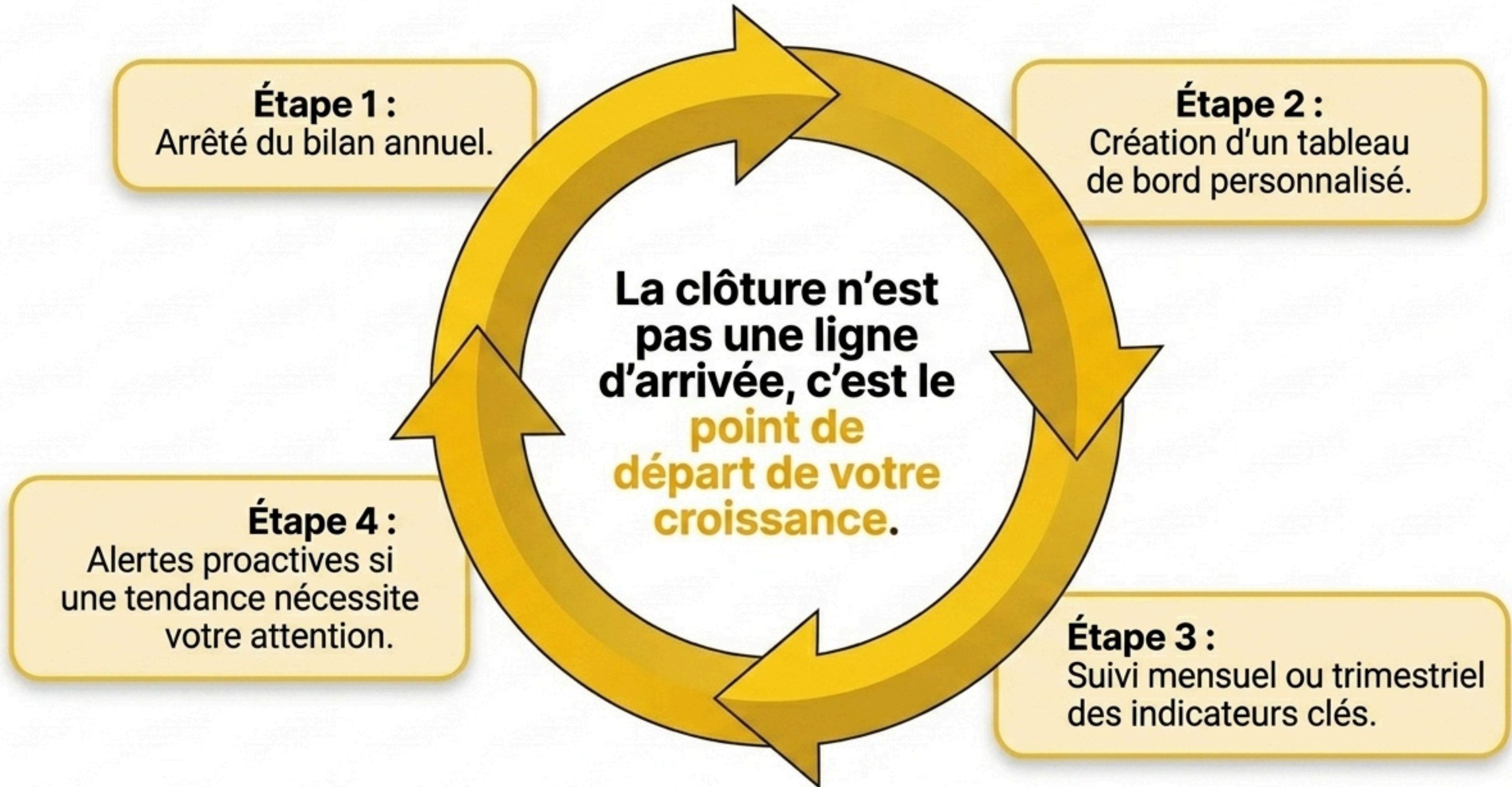
Capacité d'autofinancement (CAF).



Capacité d'autofinancement (CAF).

Représente les ressources réelles générées par votre activité. C'est elle qui permet de rembourser les emprunts et d'investir.

De la clôture au pilotage mensuel.





Cerfrance Adour Océan : l'ancrage local fait la différence.

Nous sommes un cabinet de proximité, ancré dans les réalités économiques des Landes et des Pyrénées-Atlantiques. En accompagnant des agriculteurs, des artisans, des commerçants et des PME, nous avons acquis une connaissance fine des dynamiques sectorielles de notre territoire.



Des collaborateurs qui connaissent vos réalités de terrain.



Un accompagnement allant de la tenue comptable au conseil juridique et stratégique.



Des agences proches de chez vous.

Prêt à transformer vos chiffres en décisions ?

Vous souhaitez préparer votre prochain rendez-vous bilan ou comprendre ce que vos chiffres disent réellement de votre entreprise ?
Nos conseillers sont à votre disposition pour un échange sans engagement.

Prendre rendez-vous avec un conseiller.