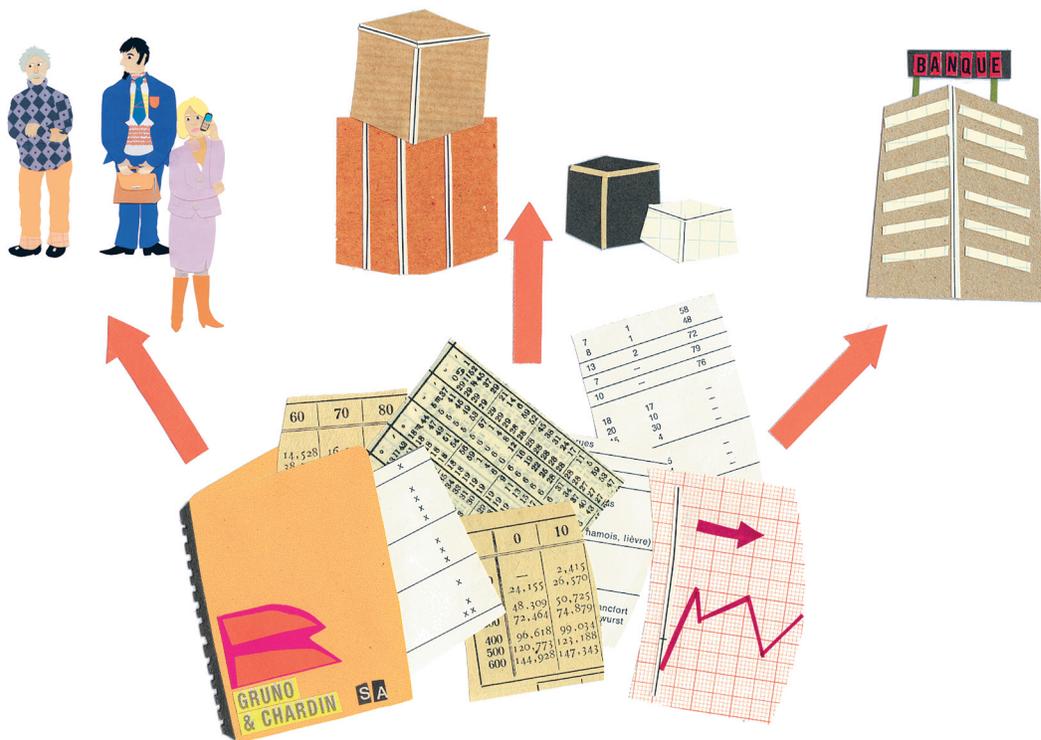


Sommaire

Chapitre 1	
L'entreprise et son contexte	7
Chapitre 2	
La logique comptable	25
Chapitre 3	
Le commerce des marchandises	69
Chapitre 4	
Opérations commerciales	91
Chapitre 5	
La gestion des clients et des risques	127
Exercices de synthèse I	141
Chapitre 6	
Salaires et assurances sociales	149
Chapitre 7	
Les amortissements	165
Chapitre 8	
La gestion des exercices comptables	187
Chapitre 9	
Les opérations relatives aux immeubles	207
Chapitre 10	
Les titres	223
Chapitre 11	
L'impact de l'organisation juridique	235
Exercices de synthèse II	263
Feuilles de travail	275

Chapitre 1

L'entreprise et son contexte



Le chapitre « L'entreprise et son contexte » du Niveau I présente les concepts généraux appliqués au cadre de travail d'une entreprise, afin que le lecteur comprenne la structure d'une entreprise et pourquoi la comptabilité lui est utile – et même nécessaire –, tant pour la gestion de sa propre activité que dans ses relations avec ses partenaires.

Objectifs

- Comprendre la place de l'entreprise face à ses partenaires de travail.
- Distinguer les différentes possibilités d'organisation et de financement d'une entreprise.
- Comprendre l'utilité et la nécessité d'une comptabilité comme outil d'organisation, de suivi et de pilotage de l'activité de l'entreprise.

Cas pratique introductif

André est un brillant étudiant qui vient de terminer ses études d'informaticien. Son diplôme en poche, il souhaite être son propre patron pour pouvoir travailler selon ses méthodes et ses préférences.

Il choisit de démarrer un service d'assistance et de conseils informatiques, destiné tant aux particuliers qu'aux entreprises. Il ouvrira un petit magasin au sein duquel il vendra des ordinateurs et des pièces détachées, et dont il se servira également pour entreposer son matériel et effectuer des réparations.

Il proposera aussi des services de dépannage technique et de conseil, ainsi qu'une formation aux nouvelles technologies. Comme il a toujours été étudiant, André n'a pas vraiment d'idée sur la marche à suivre pour mettre toutes les chances de succès de son côté et éviter les obstacles.

Créer une entreprise, puis la gérer, soulève beaucoup de questions. Nous allons les examiner sous quatre angles :

1. À qui doit-on faire face une fois que l'activité est lancée ? André a bien pensé aux clients qu'il va avoir et aux fournisseurs auxquels il achètera ce dont il a besoin, est-ce suffisant ?
2. Comment doit-on s'organiser ? Faut-il se lancer seul ou s'associer ? On entend souvent dire qu'il faut une société pour exercer une activité commerciale. André est plutôt solitaire ; cela ne risque-t-il pas plutôt de compliquer les choses ?
3. Une fois le projet ficelé, où peut-on aller chercher l'argent nécessaire à l'achat du matériel et au paiement des premiers mois de loyer, par exemple ? Un des oncles d'André est d'accord de lui prêter un peu d'argent, doit-il accepter ?
4. Une fois l'entreprise lancée, André doit disposer d'un système qui lui permette de connaître sa situation financière à tout moment (savoir combien d'argent il dépense et combien d'argent il gagne, afin de voir si son affaire est rentable ou non). Quel outil peut-il choisir à cet effet ?

Les quatre parties de ce chapitre vous permettront de répondre à ces questions ainsi qu'à d'autres.

L'environnement de l'entreprise

L'entreprise est au cœur d'un circuit financier dont la complexité augmente avec la taille de cette dernière. Nous pouvons étudier la place de l'entreprise de deux manières : par rapport à ses clients et fournisseurs d'une part, puis par rapport aux investisseurs et à l'État d'autre part.

L'entreprise, entre clients et fournisseurs

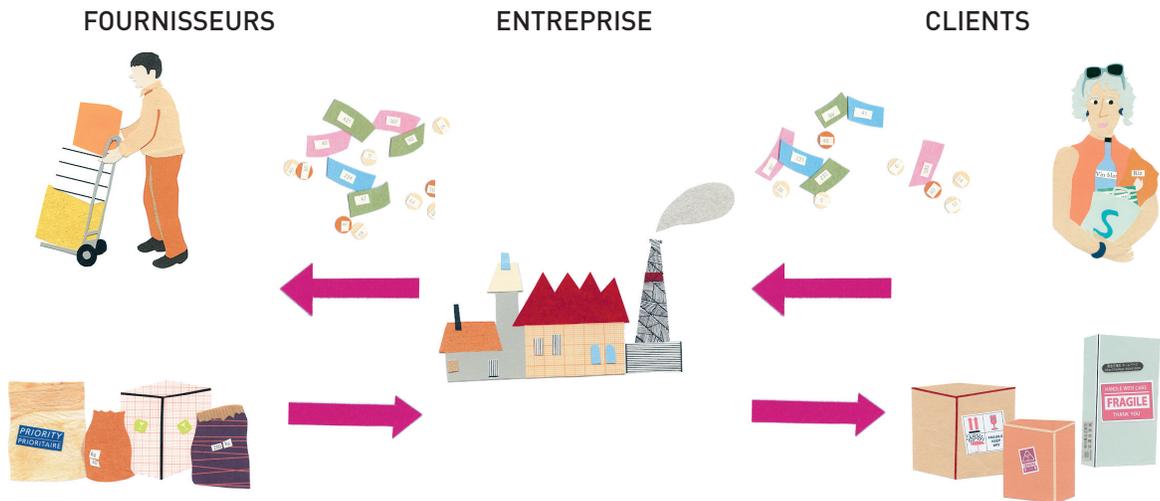
Le but de la plupart des entreprises est de générer un bénéfice qui pourra profiter à leur propriétaire : pour cela, l'entreprise va **commercialiser** différents produits et services. Son **chiffre d'affaires**, soit l'argent qu'elle retire de son activité, sera composé des ventes de marchandises et de prestations à ses **clients**. Il existe également des entreprises à « but idéal » qui n'exercent pas leur activité en ayant un objectif lucratif.

Pour exercer son activité, l'entreprise a besoin de faire appel à des **fournisseurs**. Ces derniers vont lui vendre le matériel nécessaire à son exploitation, ainsi que les marchandises qu'elle mettra en vente. Nous appellerons ces coûts **charges d'exploitation**, respectivement **dépenses d'investissement**.

Les entreprises sont classifiées en trois groupes :

- Les entreprises **industrielles**, qui ont pour tâche principale la transformation de matières premières en produits finis (par exemple, l'utilisation de blé pour fabriquer du pain).
- Les entreprises **commerciales**, qui se concentrent sur l'achat de produits à des fournisseurs ou industries pour les revendre à leurs clients (par exemple les supermarchés).
- Les entreprises de **services**, qui ne commercialisent pas de marchandises, mais fournissent des prestations à leurs clients (ainsi l'avocat qui fournit des conseils).

Certaines entreprises cumulent plusieurs types d'activités. Le concessionnaire de motos, par exemple, qui va vendre des véhicules (activité commerciale), mais aussi se charger de leur entretien et de leur réparation (main-d'œuvre, activité de services).



Achat par l'entreprise de matières premières et de matériel de travail auprès de fournisseurs.

- Charges d'exploitation.
- Dépenses d'investissement.

Vente aux clients de marchandises ou de prestations de services.

- Chiffre d'affaires.

L'entreprise, obligée envers ses investisseurs et l'État

Une entreprise est créée par une ou plusieurs personnes qui ont choisi d'exercer une activité qui leur permettra de générer un profit. Il peut s'agir d'une personne seule qui se décide à créer sa propre entreprise (on parlera alors d'une entreprise en raison individuelle) ou de plusieurs personnes ayant choisi de s'associer (on parlera alors d'une société). Nous les appellerons **propriétaires**.

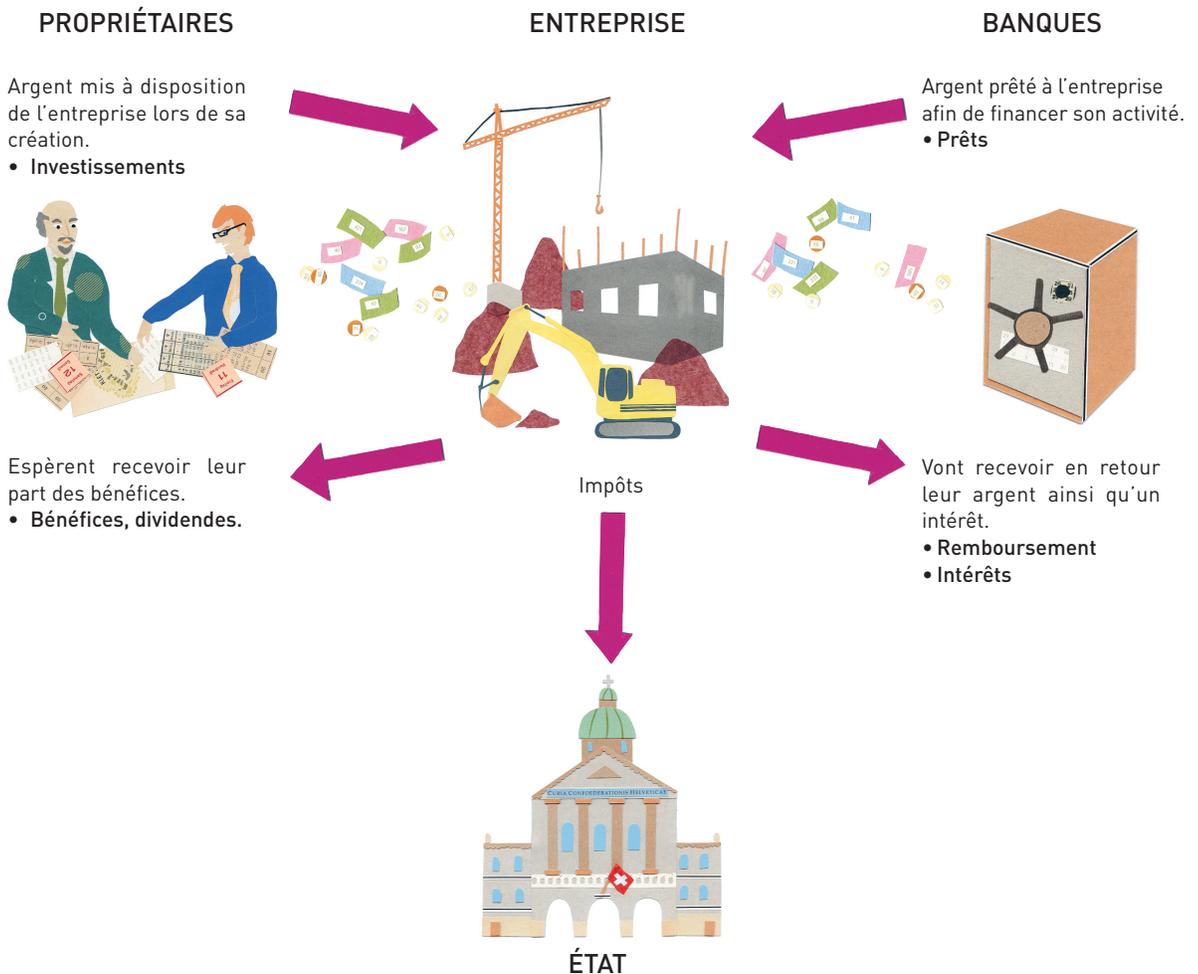
Afin de créer l'entreprise, les propriétaires ont dû y **investir** de l'argent. Ils ont dû utiliser leurs propres ressources (par exemple, leur épargne) pour payer les premières dépenses. Leur but est de générer, grâce à l'entreprise, un **bénéfice** aussi important que possible qu'ils se redistribueront.

L'argent des propriétaires est rarement suffisant, c'est pourquoi ils font généralement appel à des **banques** qui accepteront de **prêter** de l'argent à la nouvelle entreprise pour lui permettre de démarrer son activité.

Il y a une grande différence entre l'argent fourni à l'entreprise par les propriétaires et par les banques.

- Les propriétaires ne sont jamais sûrs de récupérer leur argent, ni même d'en gagner : ils créent l'entreprise à leurs propres risques.
- La banque, en revanche, se contente de prêter de l'argent. Elle ne participe pas à l'entreprise. Les emprunts bancaires devront **obligatoirement être remboursés**, assortis d'**intérêts**, montants que la banque facturera à l'entreprise en contrepartie du service de prêt.

Enfin, il y a l'**État** qui, si l'entreprise est bénéficiaire, prélèvera des **impôts**. Si l'entreprise est assujettie à la **TVA** (taxe sur la valeur ajoutée), ses prix comprendront même une part de taxe qui sera reversée à l'État.



Application pratique

1-1

Pour créer son entreprise, André se demande à qui il va devoir faire face dans le cours de ses affaires. Si l'on considère qu'il va créer une entreprise en raison individuelle (il sera le seul propriétaire), avec qui va-t-il devoir collaborer ? Et dans quelle situation ?

Collabore avec	Dans quel but

1-2

Pour chacune des situations ci-dessous, indiquer par une croix dans la colonne appropriée si l'entreprise d'André va recevoir de l'argent, ou si elle devra au contraire en verser (dépenser).

	Reçoit	Verse
André décide d'ouvrir un nouveau magasin. Il retire CHF 12'500 de son compte épargne afin de démarrer son activité.		
André obtient de la part de la banque de son quartier un prêt de CHF 80'000 afin de financer ses premiers achats de marchandises.		
André achète pour son entreprise CHF 60'000 de produits de haute qualité pour remplir son stock.		
André achète pour CHF 25'000 de mobilier pour exposer ses produits.		
André réalise sa première vente : 8 ordinateurs à CHF 1'250 chacun.		
André peut déjà rembourser, pour le compte de son magasin, CHF 8'000 à la banque.		
La banque adresse à André un avis de débit de son compte bancaire d'un montant de CHF 3'000 représentant les intérêts sur son prêt.		
À la fin de l'année, André peut récupérer CHF 4'000 de bénéfice.		