

COMPTABILITÉ DES ACTIVITÉS COMMERCIALES

TVA, PERTES SUR CLIENTS

Rémy Bucheler

Exercices

Rémy Bucheler

Jean-Marc Ducrest

Antoine Melo

LES CAHIERS FORMATION

Cette collection aborde des matières complexes en adoptant un style direct et facile à comprendre. Chaque titre contient de nombreux exemples et exercices, permettant de vérifier les notions acquises et de les mettre en pratique. Destinés à un large public, ces cahiers peuvent servir d'initiation pour l'autodidacte, de support de cours ou d'outil de révision. Chaque cahier peut être utilisé de manière autonome ou en combinaison avec d'autres titres de la collection.

Retrouvez les corrigés des exercices sur :

editionslep.ch/cahiers-formation

Responsable éditorial : Cyril Jost
Conception et réalisation : Editions Loisirs et Pédagogie
Relecture contenu : Eléonore-Jade Uldry
Relecture typographique : Leroy*lire*, Lausanne

Edition 2014
© LEP Loisirs et Pédagogie SA, 2014
Le Mont-sur-Lausanne

ISBN 978-2-606-01574-9
LEP 935190A1
I 1014 2SRO
Imprimé en Suisse
Tous droits réservés pour tous les pays

www.editionslep.ch

COMPTABILITÉ DES ACTIVITÉS COMMERCIALES

Ce cahier applique l'introduction à la comptabilité aux activités commerciales de l'entreprise. Les écritures comptables spécifiques aux opérations avec marchandises, à la TVA et à la gestion des clients sont expliquées dans un langage simple et accessible. Les principes de détermination des prix de vente d'un commerce sont également expliqués.

Sommaire

Comptabilité commerciale et TVA	5
1. Les opérations avec marchandises	5
2. Le résultat sur marchandises.....	9
3. La détermination du prix.....	15
4. La TVA sur les ventes	20
5. La TVA sur les achats	23
6. Intérêts de retard et frais de poursuite.....	59
Exercices.....	26
Pertes sur clients	59
1. Perte effective	61
2. Du croire	63
Exercices.....	66
Annexe : Plan comptable suisse PME	70

Vente de marchandises

- ➔ Si la vente se fait à crédit ou si elle est payée au comptant, la contrepartie sera le compte **Créances clients** ou un compte de liquidités (Caisse, Poste, Banque, etc.).
- ➔ Le compte **Stock de marchandises** n'est toujours pas touché pendant l'année, mais seulement à la clôture de l'exercice comptable.

EXEMPLE

Achat et vente

Une entreprise commerciale achète des marchandises à ses fournisseurs pour 15'000 francs, à crédit (1). Elle les revend ensuite à un client pour 22'500 francs, payés immédiatement par carte bancaire (2). Grâce à cette rentrée d'argent, l'entreprise paie son fournisseur (3).

JOURNAL					
N°	Compte à		Libellé	Montant au	
	Débit	Créditer		Débit	Crédit
1	Achats marchandises	Dettes fournisseurs	Achat fournisseur X	15'000	15'000
2	Banque	Ventes marchandises	Vente client Y	22'500	22'500
3	Dettes fournisseurs	Banque	Paiement fournisseur X	15'000	15'000

Réductions de prix

La pratique commerciale fait que les entreprises accordent parfois des **réductions** à leurs clients.

- ➔ Lorsque c'est le fournisseur qui accorde un rabais à l'entreprise, cela diminue ses coûts. Le rabais est considéré comme un produit, comptabilisé dans le compte **Rabais obtenus**.
- ➔ Lorsque c'est l'entreprise qui accorde un rabais à ses clients, cela diminue ses revenus. Le rabais est considéré comme une charge, comptabilisée dans le compte **Rabais accordés** (sur marchandises).
- ➔ Dans le langage commercial, on appelle ces réductions des «**rabais**» lorsque la réduction est un geste commercial pour encourager la commande ou des «**remises**» lorsque la réduction dépend de la quantité commandée.
- ➔ Les rabais et les remises sont considérés comme des réductions du prix de vente : pour une raison ou pour une autre, la marchandise est vendue moins cher.

Escomptes

Les entreprises s'accordent parfois la possibilité de déduire un **escompte** en cas de paiement rapide.

- ➔ L'escompte est exprimé sous la forme d'un pourcentage de la facture que le débiteur peut déduire de son paiement, s'il règle la facture plus rapidement que prévu. Par exemple, une facture peut mentionner « Règlement : net à 30 jours, ou 2% d'escompte à 10 jours ». Cela signifie que, si la personne paie dans les dix jours, elle peut payer 2% de moins.
- ➔ L'escompte a pour but d'encourager les clients des entreprises à payer rapidement. Ce n'est **pas** une réduction du prix : il dépend uniquement du délai de paiement. Un escompte est donc une opération **financière** (payer rapidement ou non) et n'est pas une opération sur marchandises.
- ➔ Lorsque c'est l'entreprise qui bénéficie d'un escompte sur une marchandise achetée, cela diminue ses coûts. L'escompte est considéré comme un produit, comptabilisé dans le compte **Produits financiers**.
- ➔ Lorsque c'est un client qui paie en déduisant un escompte, cela diminue les revenus de l'entreprise. L'escompte est considéré comme une charge, comptabilisée dans le compte **Charges financières**.

EXEMPLE**Achat et vente avec rabais et escomptes**

Une entreprise commerciale achète des marchandises à ses fournisseurs pour 10'000 francs, à crédit, et elle a droit à 5% de rabais (1). Elle les revend ensuite à un client pour 18'000 francs, que le client paie trois jours plus tard par virement bancaire en déduisant un escompte de 2% (2 et 3).

JOURNAL					
N°	Compte à		Libellé	Montant au	
	Débiter	Créditer		Débit	Crédit
1	Achats marchandises		Achat fournisseur X	10'000	
		Rabais obtenus			500
		Dettes fournisseurs			9'500
2	Créances clients	Ventes marchandises	Vente client Y	18'000	18'000
3		Créances clients	Paiement client Y		18'000
	Charges financières			360	
	Banque			17'640	

Éléments du schéma des prix

Les différents éléments du schéma des prix reprennent exactement les composants du prix présentés précédemment.

- ➔ Le prix de revient d'achat (PRA) est déterminé selon le prix de vente du fournisseur, les rabais possibles ainsi que les frais d'achat.
- ➔ Le prix de revient de vente (PRV), souvent simplement appelé « prix de revient », tient compte des coûts d'approvisionnement et des frais de fonctionnement de l'entreprise. Ce prix représente ce que la marchandise coûte à l'entreprise pour pouvoir être vendue.
- ➔ Enfin, l'entreprise ajoute au prix la marge nette (bénéfice) qu'elle souhaite gagner et elle obtient le prix de vente net (PVN) qu'elle doit pratiquer. Si l'entreprise accorde des rabais, il faut qu'elle fixe un prix de vente brut (PVB) plus élevé, pour conserver tout de même le PVN minimal.

Bases de calcul

Ainsi que le montre l'exemple, les **bases de calcul** des éléments du schéma sont très importantes.

- ➔ Dans certains cas, le montant peut être déterminé directement, parce qu'il se calcule sur la base d'un chiffre connu.
- ➔ Dans d'autres cas, une règle de trois est nécessaire.
- ➔ La définition précise des taux de l'échelle de prix est donc primordiale pour l'entreprise.

Coefficients

Pour aller plus vite dans ses calculs, l'entreprise peut déterminer des **coefficients multiplicateurs** qui englobent plusieurs étapes du schéma des prix.

- ➔ Si les conditions de prix sont toujours les mêmes, on peut déterminer des coefficients qu'il suffit d'appliquer à une étape du schéma pour arriver à une autre étape de notre choix au lieu de devoir refaire tous les calculs.
- ➔ Le coefficient se calcule selon la formule :
étape d'arrivée/étape de départ.
- ➔ Par exemple, dans les chiffres d'avant, on peut arriver directement du prix d'achat brut (PAB) au PRA en utilisant le coefficient :
 $105/100 = 1.05$. Pour toutes les autres marchandises, il suffit de prendre leur PAB et de le multiplier par 1.05 pour arriver au PRA, sans avoir besoin de refaire les autres calculs.

Calcul du prix

Une entreprise veut fixer le prix de vente de vélos électriques qu'elle achète 520 francs auprès de son fournisseur. Pour la livraison des vélos, il faut compter des frais représentant 8% du coût total d'achat.

L'entreprise sait que ses frais généraux représentent 40% du coût d'achat de la marchandise, y compris les frais de livraison. Elle souhaite réaliser un bénéfice de 150 francs par vélo vendu.

Enfin, l'entreprise pense accorder 10% de rabais aux clients qui le demandent.

→ Pour fixer le prix, il suffit d'établir le schéma suivant :

PAB	520.00
+ Frais d'achat : $520 \times 8/92$	45.20*
PRA	575.20
+ Frais généraux : $40\% \times 575.20$	230.10
PRV	805.30
+ Bénéfice	150.00
PVN	955.30
+ Rabais accordé : $955.30 \times 10/90$	106.15**
Prix de vente brut (PVB)	1'061.45

* Les frais représentent 8% du PRA, donc le PAB représente 92%.

** Le rabais est de 10%, donc le PVN représente 90% du PVB.

Accord sur les points essentiels

La perte doit être constatée par l'entreprise dès lors qu'elle apparaît **inévitable**.

- ➔ Au cas où l'entreprise a intenté une poursuite, elle constatera la perte à la fin de la procédure de poursuites, lorsqu'elle recevra l'acte de défaut de biens de l'office des poursuites.
- ➔ Si l'entreprise n'a pas intenté de poursuites, elle peut néanmoins constater la perte si celle-ci apparaît établie. Cela pourra être le cas si le client est domicilié à l'étranger ou pour les créances de peu d'importance qui ne justifient pas que l'entreprise engage des procédures de recouvrement.

Paiement partiel

Il est possible que l'entreprise ne reçoive que partiellement le montant qui lui est dû. Dans ce cas, seule la partie non recouvrée sera enregistrée en perte.

EXEMPLE

JOURNAL					
Date	Compte à		Libellé	Montant au	
	Débit	Créditer		Débit	Crédit
	Banque		Réception d'un paiement partiel et perte définitive du solde	1'000	
	Pertes sur clients			1'650	
		Créances clients (ou Créances douteuses)			2'650

Récupération

Bien que cela soit rare, il est possible que l'entreprise **récupère** ultérieurement une partie ou la totalité du montant perdu.

- ➔ Ce genre de situation peut se présenter si le client est revenu à meilleure fortune et souhaite régler ses dettes en souffrance.
- ➔ L'entreprise aura normalement déjà procédé à l'annulation de la créance. Le paiement reçu ne peut alors plus être attribué au compte Créances clients. L'entreprise doit à nouveau comptabiliser le produit qui correspond à ce paiement.
- ➔ La comptabilisation se fera en annulant la perte dans le compte Pertes sur clients si le paiement a lieu dans le même exercice que la perte. S'il se produit dans un exercice postérieur, il sera attribué aux Produits exceptionnels.

EXEMPLE

JOURNAL					
Date	Compte à		Libellé	Montant au	
	Débiter	Créditer		Débit	Crédit
	Banque	Pertes sur clients	Récupération (même année)	1'500	1'500
	Banque	Produits exceptionnels	Récupération (année suivante)	1'500	1'500

3

Ducroire

Ducroire

Afin de gérer ses risques de pertes, l'entreprise peut **constituer une provision** dans ses comptes.

- ➔ La provision pour pertes sur clients, appelée Ducroire, est une manière pour l'entreprise de gérer son risque de pertes en allouant une certaine somme à la couverture de ce risque.
- ➔ La provision se constitue par la comptabilisation d'une perte sur clients dans le compte de charge mais, au lieu d'annuler une créance en contrepartie, ce montant est enregistré dans le compte Ducroire et ainsi mis en réserve.

EXEMPLE

JOURNAL					
Date	Compte à		Libellé	Montant au	
	Débiter	Créditer		Débit	Crédit
	Pertes sur clients	Ducroire	Création (ou augmentation) d'une provision	5'000	5'000

Utilisation du ducroire

Le jour où la perte se réalise, l'entreprise peut utiliser le compte Ducroire afin d'annuler la créance.

- ➔ L'existence d'une provision suffisante permet à l'entreprise d'éviter d'avoir à constater une charge au moment où la perte se réalise. En effet, au lieu de débiter le compte Pertes sur clients, c'est le compte Ducroire qui sera diminué.
- ➔ De cette manière, la charge est constatée **en avance**, au moment de la constitution du ducroire, et non au moment de la perte. Ceci permet à l'entreprise d'**anticiper** une éventuelle perte, par exemple directement lors de la vente.