

Chapitre I : La comptabilité analytique d'exploitations

La Comptabilité Analytique D'exploitation est une comptabilité nouvelle, elle est apparue dans les années 30 pour les raisons suivantes :

· Les insuffisances de la comptabilité générale :

Les insuffisances de la CG : La comptabilité qui existait avant présente les insuffisances suivantes :

- A) - c'est une comptabilité annuelle ;
- B) - c'est une comptabilité qui ne détermine la valeur du stock qu'à la fin de l'année (par la méthode de l'inventaire extra comptable).
- C) - c'est une comptabilité descriptive et non analytique ;

1-Définition de la comptabilité analytique(CAE): il s'agit d'une méthode d'analyse des comptes d'une entreprise. L'objectif de la comptabilité analytique est d'**expliquer** et de **justifier les flux financiers d'une entreprise**.

C'est par la comptabilité analytique que les performances internes d'une entreprise peuvent être mises en œuvre (par produit, par fonction ou par département). Elle est composée d'un ensemble de méthodes de collectes, d'enregistrement et de traitement des données concernant l'activité de l'entreprise en vue de déterminer des coûts, des prix de revient et des résultats ainsi de calculer les indicateurs de gestion qui permettent de prendre les meilleures

La comptabilité analytique se focalise toujours sur une variable (par exemple: un domaine d'activité de l'entreprise, un projet particulier, ...) pour en définir la **rentabilité**. Ainsi, l'entreprise pourra déterminer les domaines dans lesquels son activité est **performante**, et ceux pour lesquels il faut qu'elle revoit sa stratégie

2- les caractéristiques de la CAE :

La Comptabilité analytique d'Exploitations présente les caractéristiques suivantes:

- elle permet de faire des analyses (charges et différents des coûts) ;
- elle peut être mensuelle, trimestrielle, semestrielle, ou annuelle (détermination du résultat analytique pour chacune des périodes précitées) ;
- le stock dans la CAE peut être connu à n'importe quel moment de l'année grâce à la technique de l'inventaire permanent.
- La CAE est une comptabilité qui s'applique surtout dans les entreprises industrielles, c'est pourquoi on l'appelle souvent la comptabilité industrielles.

On sait que le bénéfice = prix de vente - coût de revient, donc pour augmenter le bénéfice on a 2 solutions :

- Soit augmenter le prix de vente ;
- Soit diminuer le coût de revient.

3-Les charges de la comptabilité analytique d'exploitation :

Les charges incorporables

Ce sont celles qui constituent le coût de revient et qui ont une relation logique avec la réalisation des produits jusqu'à la vente, les charges de la comptabilité générale ne sont pas prises en compte. Exp : les dotations aux amortissements.

Charges de la CAE = charges de la comptabilité générale – charges non incorporables + charges supplétives.

Application 1

les frais de la comptabilité générale s'élève à 50000 sont 1500 sont des frais de dotation aux amortissements, les charges supplétives sont de 4600 da
quel est le montant des charges de la comptabilité analytique?

solution 1;

CAE=50000-1500+4600

CAE=53100

· Les charges supplétives :

Il s'agit de charges qui n'existent pas en comptabilité générale mais qui sont prises en compte par la comptabilité analytique d'exploitation pour des raisons d'ordre économique ou de gestion.

Les charges directes et les charges indirectes

Les charges directes

Ce sont celles qui peuvent facilement être affectées aux coûts.

Les deux catégories de charges directes sont:

- **Les matières et les fournitures**, qui sont nécessairement des charges directes lorsqu'elles entrent dans la composition des produits fabriqués.
- **La main d'œuvre directe(MOD)**: il s'agit des frais de personnel résultant des travaux effectués sur un seul produit.

Les charges indirectes

Ce sont des charges qui concernent plusieurs coûts.

Exemple : charges d'entretien, consommation de matières et certaines charges de personnel (personnel de l'administration, les cadres,...)

Les charges indirectes doivent subir un traitement avant d'être imputées au coût dans un tableau appelé **tableau de répartition des charges indirectes**.

4- La hiérarchie des coûts en comptabilité analytiques :

Le coût de revient se compose de différents coûts :

1-Le coût d'achat :

Il se compose du prix d'achat (prix généralement versé aux fournisseurs) - frais sur achat qui sont des frais supplémentaires qui comprennent essentiellement les frais de port, de manutention d'assurance et de douane en cas d'importation.

$$\text{Coût d'achat} = \text{prix d'achat} + \text{frais d'achat}$$

2- Le coût de production :

Il est égal à la somme des éléments suivants :

$$\text{Coût de production} = \text{coût de sortie des matières premières} + \text{MOD} + \text{frais de production}$$

3-Le coût de revient :

$$\text{Coût de revient} = \text{coût de sortie des produits vendus} + \text{frais de distribution}$$

5-Les méthodes de valorisation des stocks :

1-La méthode du coût unitaire moyen pondéré (CUMP) :

Adaptées aux matières non périssables (marchandises pouvant faire l'objet d'un stockage sur de longues périodes), la méthode du CUMP se présente sous deux variantes : • La méthode du CUMP périodique. Les sorties sont évaluées à un coût unitaire moyen pondéré des entrées marchandises + stock initial, calculé sur une période mensuelle, trimestrielle ou annuelle, suivant le choix de l'entreprise.

2-La méthode du coût réel : comme son nom l'indique est une méthode de valorisation des sorties marchandise au coût réel des entrées.

Nous présentons ci-après les méthodes de valorisation FIFO et LIFO. .

2-1La méthode FIFO(PEPS) premier entrée premier sortie :

C'est plus utilisée pour la valorisation des sorties de produits périssables dont une longue conservation est peu recommandée à cause de la perte de valeur ou de qualité (produits laitiers, produits agro alimentaires...).

2-2La méthode LIFO Last in first out

Contrairement à la méthode FIFO, la méthode du dernier entré, premier sorti consiste à calculer la valeur des consommations en supposant que les lots entrés les derniers seront sortis les premiers.

Chapitre II : modèle et gestion prévisionnelle à court termes.

- LA PRÉVISION EST UNE NÉCESSITÉ POUR L'ENTREPRISE.

L'entreprise doit être capable de s'adapter à l'évolution du marché. Dans les grandes entreprises, la mise en place d'un lourd programme d'investissement nécessite la connaissance de l'évolution du marché. La mise au point d'un produit nouveau peut être longue. Il faut savoir dès la conception si ce nouveau produit sera en mesure de répondre aux besoins futurs du marché.

L'entreprise doit prévoir ses ventes pour organiser sa production et le stockage des produits.

L'entreprise doit être en mesure d'évaluer le volume de ses recettes et de ses dépenses pour éviter à certains moments des situations de trésorerie négative.

I-ORGANISATION DE LA PRÉVISION.

On distingue deux types de prévisions :

1 - La prévision à long et moyen terme.

L'entreprise se fixe des objectifs à atteindre pour les 3 ou 5 années à venir.

Par exemple : Doubler les exportations dans les trois prochaines années, Accroître sa part de marché en deux ans, atteindre dans les 5 ans une rentabilité des capitaux propres après impôts de 10 %, etc.

Face à ces objectifs, plusieurs stratégies vont être élaborées (Accroître le réseau commercial, s'implanter à l'étranger, etc.).

Les responsables de l'entreprise vont donc choisir la meilleure stratégie possible pour atteindre ces objectifs. Ils définissent ainsi la politique générale de l'entreprise.

Chaque stratégie est analysée en termes de coûts et d'efficacité.

L'élaboration de stratégies fait appel aux modèles économiques.

2- La prévision à court terme : la notion de budget.

II : Notions sur la gestion budgétaire

Pour la réalisation de ces objectifs, l'entreprise fait recours à l'un des outils les plus performants du contrôle de gestion, ce dernier étant la gestion budgétaire. Cet outil est un ensemble de mesures visant à établir des prévisions chiffrées, afin de substantialiser ses points forts et se prévenir des différentes difficultés inhérentes au sein de son environnement.

1. Définition, rôles et objectifs de la gestion budgétaire

La gestion budgétaire est un mode de pilotage à court terme, elle englobe tous les aspects de l'activité de l'entreprise dans un ensemble cohérent de prévisions chiffrées. Mais aussi, elle permet une meilleure connaissance des ressources disponibles pour une probable convergence des objectifs vers des buts.

1.1. Définition de la gestion budgétaire

La gestion budgétaire est « l'ensemble des techniques mises en œuvre pour établir des prévisions applicables à la gestion d'une entreprise et pour comparer aux résultats effectivement constatés »,

c'est « un mode de gestion consistant à traduire en programmes d'actions chiffrés, appelés budgets, les décisions prises par la direction avec la participation des responsables »

Alors une gestion budgétaire représente un ensemble de techniques utilisées pour établir des prévisions à court terme applicables à la gestion d'une entreprise, et comparer ces prévisions aux réalisations, puis à la mise en évidence des écarts significatifs qui doivent entraîner des actions correctives.

1.2. Rôles de la gestion budgétaire

Plusieurs rôles sont attribués à la gestion budgétaire :

Selon Jean Lochard, « la gestion budgétaire peut être un instrument de pilotage, de simulation, de motivation, et de prévention des conflits »

La gestion budgétaire permet d'atteindre les objectifs de l'entreprise, aussi c'est un système de coordination et de contrôle au sein d'une entreprise .

Selon Henri Bouquin, « le système budgétaire est un élément du contrôle de gestion conçu pour mettre les fonctions de finalisation, de pilotage et post évaluation sur un horizon de court terme généralement annuel »

Elle vise essentiellement à mettre en place un mode de gestion permettant d'assurer à la fois la cohérence, la décentralisation et le contrôle des différents sous-systèmes de l'entreprise.

2. Objectifs de la gestion budgétaire

Les objectifs de la gestion budgétaire sont :

- **La Planification** : Aider à la planification logique et systématique de l'entreprise conformément à sa stratégie à long terme.
- **La Coordination** : Favoriser la coordination des différents secteurs de l'entreprise et s'assurer de la performance des méthodes.
- **La Communication** : Faciliter la communication des objectifs, des opportunités et des projets de l'entreprise aux différents chefs de service.
- **La Motivation** : Apporter une motivation aux responsables pour qu'ils atteignent les objectifs fixés.
- **Le Contrôle** : Aider ou contrôler des activités en comparant la performance au plan prévisionnel et procéder aux ajustements nécessaires.

- **L'évaluation** : Créer un cadre d'évaluation de la performance des responsables dans la réalisation des objectifs individuels et ceux de l'entreprise.

3-les deux principales méthodes de réalisation du budget

La gestion budgétaire est un mode de gestion prévisionnel, nécessite de suivre un raisonnement fonctionnel qui comporte essentiellement trois grandes phases commence par la prévision après la budgétisation et finalement le contrôle budgétaire. On distingue principalement deux méthodes afin de réaliser un budget :

3-1 Les budgets imposés (top-down) : la hiérarchie assigne à chaque responsable ses objectifs et lui affecte des moyens.

3-2 Les budgets négociés (bottom-up) : Une procédure de navette est instaurée entre les responsables opérationnels et leur hiérarchie sur des propositions d'objectifs. Il existe, bien entendu, une multitude de processus budgétaires entre ces deux cas extrêmes.

4/ Présentation des différents types de budgets

Il n'existe pas un, mais des budgets. Nous allons si voir les différents types de budgets que peuvent mettre en place une société.

.1 Le budget des ventes

C'est en général le premier budget auquel pense une société. Il a pour objectif de déterminer le volume d'activité et sa réalisation conditionne les autres budgets.

.2 Le budget de la production

Il permet de déterminer le rythme de production, dans des conditions optimales compte tenu des prévisions de ventes.

.3 Le budget des approvisionnements

Il y aura évidemment des différences entre une société qui vend des services et une société qui vend des biens (notamment au niveau de la budgétisation des stocks).