

## ÉLÉMENTS COMPTABLES

Pour les commerçants, il est obligatoire de tenir sa comptabilité comme moyen de preuve de son activité pour les fournisseurs, les banques, l'État... Aussi, c'est un moyen de tenir sa gestion quotidienne et de prendre ses décisions.

Pour cela, il faut avoir la connaissance de différentes notions ainsi que la production de plusieurs documents comme les comptes annuels, à savoir un bilan, un compte de résultats et des annexes.

### Le bilan

C'est une synthèse de l'ensemble de la vie de l'entreprise depuis sa création qui doit être faite chaque année. On distingue :

<b>L'actif (emploi) :</b> ce que possède l'entreprise	<b>Le passif (ressources) :</b> ce qui a permis à l'entreprise de se procurer les éléments de l'actif
<b>Les immobilisations :</b> ce qui sert durablement (fonds de commerce, terrains et immeubles, machines...) <b>Les stocks :</b> de marchandises, de matières premières... <b>Les créances :</b> ce qui est dû à l'entreprise (créance client : règlement d'un client à l'entreprise) <b>La trésorerie :</b> les disponibilités financières.	<b>Les capitaux propres :</b> (le capital social, le résultat, adressé aux actionnaires dans le cas de bénéfices) <b>Les dettes :</b> ce que doit l'entreprise (règlements aux fournisseurs, emprunts à la banque, taxes, salaires et dettes sociales).

### Le compte des résultats

Il évalue l'activité de l'entreprise sur une période donnée, généralement un an.

Il détermine le résultat de l'entreprise qui est la différence entre les produits et les charges.

Si le résultat est positif, on parle de bénéfice, sinon on parle de déficit ou de perte.

	<b>Charges (dépenses)</b>	<b>Produits (chiffre d'affaires)</b>
<b>Résultat d'exploitation</b> (ce qui est courant, lié à l'activité de l'entreprise)	Achat de matières premières, achat de marchandises, électricités, loyer, taxe, charges de personnel...	Ventes
<b>Résultat financier</b> (ce qui est lié à son financement)	Intérêts payés (prêts)	Intérêts reçus (épargne)
<b>Résultat exceptionnel</b> (tout ce qui n'est pas courant)	Moins-value de cession d'éléments actifs (lors de la vente d'une machine : il y a une perte entre le prix d'acquisition et le prix de cession)	Plus-value de cession d'éléments actifs (revente d'un bien de la société à un prix plus cher)

## Les annexes

Elles servent d'appui et argumentent les informations fournies par le bilan et le compte des résultats.

Les annexes sont indispensables pour toutes les entreprises sans les micro-entreprises.

## Quelques notions

- **La valeur ajoutée** : le supplément de valeur qu'une entreprise est capable d'apporter à un bien ou à un service ;
- **Le coût de revient** : les coûts supportés par l'entreprise pour produire un bien ou un service. Il tient en compte des coûts d'achat et d'approvisionnement, les coûts de production, les coûts de distribution, les coûts de gestion administrative ;
- **La marge brute** : la différence entre le prix de vente et le prix d'achat, hors taxes, qu'il s'agisse d'un bien, d'un service, ou d'un secteur d'activité.
- **La marge nette** : la différence entre le prix de vente et le coût de revient, hors taxes ( la somme gagnée par le producteur en réalité) ;
- **La TVA (Taxe sur Valeur Ajoutée)** : l'impôt indirect sur la consommation, facturé au client qui revient majoritairement à l'État. Il est intégré au prix de vente et permet de déterminer le prix TTC (Toutes Taxes Comprises). D'où on distingue le prix de vente hors taxes (HT) et le prix de vente toutes taxes comprises (TTC) ;
- **La comptabilité matière** : le contrôle des stocks entrants et sortants de l'entreprise, à savoir les marchandises, les matières premières et les matières consommables ;
- **La méthode premier entré – premier sorti (PEPS)** : valoriser les produits, les faire sortir selon leur ordre chronologique d'arrivée ;
- **L'amortissement** : lorsqu'un produit perd sa valeur du fait de son usage, de l'usure du temps ou de son diminution technique. On le calcule à la fin de chaque exercice comptable (un an). On parle d'amortissement linéaire lorsque la perte de valeur est répartie sur la durée de vie de produit.