

RAPPEL DE COURS : GESTION FINANCIERE

La **comptabilité financière** ne s'intéresse qu'au compte de résultat (charges et produits) Parties « exportation », « financier », et « exceptionnel » dans la colonne charge.

Compte de Résultat	
Charges	Produits
I. Exportation	
II. Financier	
III. Exceptionnel	

Comptabilité analytique : prend en compte les événements exceptionnels. Se fait après une période de plusieurs années d'observation ...

Intérêt : être plus proche de la réalité pour pouvoir faire, dans la colonne charge, la distinction entre frais fixes et frais variables (information très importante car cela donne des repères en matière de croissance)

Plus on fait diminuer les frais fixes, plus c'est sécurisant pour l'entreprise. D'où la volonté de réduire le nombre de salariés en faisant appel à des prestataires externes (moins contraignant). Logique purement financière et très court-terme, peut être désastreuse à moyen et long-terme.

TD n°3 : COMPTABILITE ANALYTIQUE

COUTS PARTIELS ET DIRECT COSTING

Enoncé :

Société CALCULEM : produit des calculatrices de poche, 50€ l'unité.

Chiffre d'affaires de la société cette année : 2 500 000 €

Compte de Résultat (en K€)

CHARGES		PRODUITS	
ACHATS	470	VENTES	2500
DELTA(Stocks)	0		
AUTRES CHARGES EXTERNES	630		
IMPOTS ET TAXES	300		
FRAIS DE PERSONNEL	900		
DOTATION AUX AMORTISSEMENTS	100		
BENEFICE AVANT IS	100		
2500		2500	

Autres charges externes = services extérieurs (30) + autres services extérieurs (600)



On constate que :

- Certaines charges sont indépendantes de l'activité de la société (services extérieurs, dotation aux amortissements)
- Les achats sont entièrement proportionnels aux nombre de calculatrices fabriquées
- Certaines charges comportent une partie fixe et une partie variable :
 - i. Autres services extérieurs : 2/3 fixe, 1/3 variable
 - ii. Frais de personnel : 90% fixe, 10% variable
 - iii. Impôts et taxes : 20% fixe, 80% variable

Information du service Marketing :

Prix de vente	Estimation des ventes
60	35000
65	30000
45	62000
40	75000

QUESTION PRELIMINAIRE : déterminer le point mort.

Point mort : à partir de combien d'unités l'entreprise commence-t-elle à dégager des bénéfices, le bénéfice étant égal à 0 ?

Solution :

Bénéfice = Chiffres d'Affaire – (produits – charges)

= nombres d'unités * prix de vente – (Coûts fixes + Coûts variables)

Coûts fixes = 30 + 100 + 2/3 * 600 + 0.9 * 900 + 0.2 * 300 = 1400 K€

Coûts variables = 470 + 200 + 90 + 0.8 * 300 = 1000 K€

Coûts variables = nombres d'unité * coûts variables unité

⇒ $n = \text{Coûts fixes} / (\text{prix de vente} - \text{Coût variable unité})$

⇒ $n = 46667$ unités

1) Pour quel prix de vente le bénéfice sera le plus important ?

Solution :

On raisonne en mode frais fixes / frais variables :

Frais fixes = 1400 K€ (quel que soit le prix de vente) (calculé précédemment)

Les prix sont indiqués en K€

PRODUITS			CHARGES					
Produits Variable s unité	Vente s n	Chiffres d'affaire (1*2)	Charges Variable s unité	Vente s n	Charges variable s total (4*5)	Marge sur coût variable total (3 – 6)	Charge s fixes totales	Résultat s (6 – 8)
40	75000	3000	20	75000	1500	1500	1400	+100
45	62000	2790	20	62000	1240	1550	1400	+150
50	50000	2500	20	50000	1000	1500	1400	+100
60	35000	2100	20	35000	700	1400	1400	0
65	30000	1950	20	30000	600	1350	1400	-50

Le bénéfice sera maximum pour un prix de vente de 45€.



- 2) On réalise une économie de 20% sur les couts variables. **Quel est le meilleur prix de vente ?**

Solution :

On recommence la même démarche, en incluant -20% pour les charges variables ...

PRODUITS			CHARGES					
Produits Variable s unité	Vente s n	Chiffres d'affaire (1*2)	Charges Variable s unité	Vente s n	Charges variable s total (4*5)	Marge sur coût variabl e total (3 – 6)	Charge s fixes totales	Résultat s (6 – 8)
40	75000	3000	16	75000	1200	1800	1500	+300
45	62000	2790	16	62000	992	1798	1500	+298
50	50000	2500	16	50000	800	1700	1500	+200
60	35000	2100	16	35000	560	1540	1500	40
65	30000	1950	16	30000	480	1470	1500	-30

Meilleur prix de vente : 40 €.

- 3) On prévoit une augmentation de +20% du chiffre d'affaire.

Le bénéfice est-il meilleur que précédemment, et avec quel prix de vente ?

Solution :

PRODUITS			CHARGES					
Produits Variable s unité	Vente n + 20%	Chiffres d'affaire (1*2)	Charges Variable s unité	Vente s n	Charges variable s total (4*5)	Marge sur coût variabl e total (3 – 6)	Charge s fixes totales	Résultat s (6 – 8)
40	90000	3600	22	90000	1980	1620	1400	+220
45	74400	3348	22.25	74400	1650	1693	1400	+293
50	60000	3000	22.50	60000	1350	1650	1400	+250
60	42000	2520	23	42000	966	1554	1400	+153
65	36000	2340	23.25	36000	837	1503	1400	+103

Meilleur solution : 45 €.



COMPLEMENT DE COURS

BOURSE

Les bourses monétaires et les bourses de commerce, qui agissent sur les biens (blé, pétrole, ...).

La plus ancienne bourse du monde : Anvers, Belgique (15^{ème} siècle)

La première bourse en France : Lyon, 1540 (du fait de l'activité de tissage)

Première activité boursière à Paris : sur le Pont aux Changes, pour faciliter les échanges, qu'ils soient transparents et publics.

17^{ème} - 18^{ème} siècles : il fait trop froid sur le Pont aux Changes

⇒ Rue Quinquempois à Paris, dans le Marais.

⇒ Palais Brongniart ensuite.

Les deux acteurs majeurs de la bourse parisienne et française :

- La Commission des Opérations de Bourse, surveille l'honnêteté des transactions, pas de rétention d'informations.
- Le Conseil des Marchés Financiers, fixe les règles du jeu (Offre Publique d'Achat ...).

Anecdote :

Sous Reagan, aux Etats-Unis, il y avait une négociation commerciale entre US et Japon pour le cours de la devise entre le dollar et le yen. Un journaliste en même temps publie : « Reagan, malade, au bord de la mort ». Ceci a allégé la valeur du dollar, ce qui est bon pour la transaction. Aucun démenti n'a suivi, et la transaction s'est faite au cours actuel du marché.

Titres (côtés à la bourse de Paris) :

- Les actions augmentent en permanence
- Les obligations, augmentent et se sophistiquent
- Les produits dérivés, explosion ces dernières années

Si on possède des actions, on est en partie propriétaire de l'entreprise en question. Plus on en a, plus on a du pouvoir. On a le droit de participer aux AG, d'agir en justice contre la société, de se présenter aux postes de direction d'entreprise.

Deux facteurs pour l'action : son prix et son nombre.

Le prix est à fixer par l'intéressé.

Les obligations sont très différentes. On n'est pas propriétaire, elle atteste d'une créance que l'entreprise vous doit. Elle peut émettre des obligations. Elle va emprunter de l'argent sur le marché.

Ce qu'il faut indiquer pour l'obligation

Valeur nominale de l'obligation : 500€ par exemple. Taux d'intérêt : 3%. Date maximale de remboursement : 5 ans.

Pour appâter le client, on peut jouer sur la valeur nominale. Soit on emprunte moins de 500€, soit on rembourse plus de 500€. Dans les deux cas, le particulier est gagnant.

Marché à primes, marché à options : dérivés du marché boursier.

Marché boursier : on paie 20% de l'action puis le reste 2 mois plus tard, obligatoirement !



Marché à primes : on paie une prime pour chaque action mais après 2 mois, on peut soit acheter le reste, soit se retirer et ne perdre que la prime.

Marché à options : on achète l'action, et on peut la revendre quand on veut. (Prime avec plus de liberté)

Ainsi, avec le marché à options, on peut acheter des actions que l'on ne peut payer réellement (en les revendant dans la foulée à meilleur prix), et se retrouver en possession d'actions que l'on ne possède (car on ne les a pas achetés réellement). Spéculation phénoménale.

Aujourd'hui, la Bourse n'assure plus son rôle de régulateur, de répartir l'argent à ceux qui en ont besoin (suppression ??).

