

## GESTION DE LA TRESORERIE

### OBJECTIF OPERATIONNEL PREMIER NIVEAU DE COMPORTEMENT

#### COMPORTEMENT ATTENDU

Pour démontrer sa compétence, le stagiaire doit

**GERER LA TRESORERIE** selon les conditions, les critères et les précisions qui suivent.

#### CONDITION D'EVALUATION

A partir des études de cas, mise en situation, consigne du formateur et toutes documentation nécessaire

A l'aide de calculatrice, ou d'un tableur

#### CRITERES GENERAUX DE PERFORMANCE

Exactitude des calculs

Respect des principes de gestion de temps

Respect des pratiques et des règles établies par l'entreprise

Vérification appropriée du travail

PRECISION SUR LE COMPORTEMENT ATTENDU	CRITERES PARTICULIER DE PERFORMANCE
<b>A. Analyser les économies réalisables</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Action sur les encaissements :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Circuit de la facturation</li> <li>– Circuit de l'encaissement</li> </ul> </li> <li>❖ Actions sur les décaissements :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Choix des modes de paiement</li> <li>– Respect des dates limites de paiement</li> <li>– Centralisation et concentration des paiements</li> <li>– Arbitrage sur les conditions de règlements au fournisseur</li> </ul> </li> </ul>
<b>B. Gérer les crédits et les placements de trésorerie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Optimisation de placement de trésorerie                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Placement à terme</li> <li>– Bon de trésorerie</li> <li>– Placement en bourse</li> </ul> </li> <li>❖ Minimisation des coûts des crédits de trésorerie                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Crédit par caisse</li> <li>– Crédit par signature</li> </ul> </li> </ul>
<b>C. Choisir un mode de financement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Coûts réels des crédits</li> <li>❖ Arbitrage de financement</li> </ul>
<b>D. Mettre en place un système de gestion de trésorerie en date de valeur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Application de la méthodologie                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Inventaire de flux financiers</li> <li>– Positionnements des flux</li> </ul> </li> <li>❖ Suivi en valeur                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Fiches en valeur</li> <li>Commentaire de la fiche</li> </ul> </li> </ul>
<b>E. Etablir le budget prévisionnel de trésorerie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Méthodologie</li> <li>❖ Mise en place des correctifs</li> </ul>
<b>F. Utiliser un tableur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Utiliser un tableur pour les prévisions de trésorerie</li> </ul>

## OBJECTIF OPERATIONNEL DE SECOND NIVEAU

LE STAGIAIRE DOIT MAITRISER LES SAVOIRS, SAVOIR-FAIRE SAVOIR PERCEVOIR OU SAVOIR-ETRE JUGES PREALABLES AUX APPRENTISSAGES DIRECTEMENT REQUIS POUR ATTEINDRE L'OBJECTIF DE PREMIER NIVEAU TEL QUE :

### Avant d'aborder l'ensemble des précisions

- 1- Définir la gestion de trésorerie
- 2- Importance de la gestion de la trésorerie
- 3- Les différentes approches de la trésorerie
- 4- Le rôle du trésorier
- 5- L'environnement du trésorier
- 6- Date de valeur
- 7- Différence entre trésorerie comptable et trésorerie en date de valeur

Avant de gérer les crédits et les placements de trésorerie (C)

- 8- Condition de banque
- 9- Techniques de négociation avec la banque
  - Négociation
  - Construction du dossier de négociation

### Avant de choisir un mode de financement (D)

- 10- Maîtriser le calcul des intérêts simples

## I/ la gestion de trésorerie

- I/ Principes des dates de valeur
- II/ La chambre de compensation
- II/ Les conditions bancaires
  - a- Les conditions standards
  - b- Le coût du découvert
  - c- Les commissions
- IV/ Application :
  - a- Détermination des dates de valeur des opérations bancaires
  - b- Construction du tableau d'échelle trimestrielle d'intérêt
  - c- Calcul des composantes du coût du découvert
- V/ Etude de cas
- III/ La négociation avec la banque

## II / le budget de trésorerie

- I/ le budget de trésorerie
  - 1/ Définition
  - 2/ Le processus budgétaire
- II / construction du budget de trésorerie
  - 1/ Les soldes de trésorerie
    - a- Le budget des ventes
    - b- Le budget des achats
    - c- Le budget des charges du personnel
    - d- Le budget des autres charges
    - e- Le budget de TVA
  - 2/ L'arbitrage placement découvert
    - a- Déficit de trésorerie et crédit de financement
    - b- Excédent prévisionnel et placement

## I / La gestion de trésorerie au jour le jour

La gestion de trésorerie consiste à faire l'équilibrage continu entre sécurité et rentabilité. Le trésorier a le souci de solvabilité de l'entreprise c'est à dire la préoccupation d'honorer ses échéances au moindre coût. Une comptabilité de la trésorerie à jour doit permettre d'avoir une connaissance quotidienne du niveau d'encaisse. La préoccupation de la gestion de trésorerie au jour le jour est d'optimiser le coût global du financement à court terme et d'assurer un rendement optimal des placements.

Le financier est confronté quotidiennement aux décisions relatives au choix du moyen de paiement (chèque, virement, effet ...) et du mode de financement (escompte découvert, placement découvert..) à l'affectation des fonds à telle ou telle banque. Les contraintes sont nombreuses, coût de financement, conditions bancaires différentes, rémunération des placements, gestion des risques (taux d'intérêt, change, liquidité).

Le but ultime est de répondre à ces contraintes en maintenant un niveau d'encaisse le plus proche possible du "niveau zéro", procéder à la coordination entre les différents comptes de la société pour limiter leur déséquilibre et négocier les meilleures conditions bancaires (taux, commissions, calcul des dates de valeur)

## **I / Le principe des dates de valeur**

L'enregistrement Comptable se fait à la date historique de l'opération, alors que l'enregistrement bancaire se fait à la date de réalisation de l'opération. D'où un décalage qui joue au profit de la banque qu'on appelle date de valeur.

Les opérations de remise de valeur ou de versement d'espèces sont enregistrées postérieurement ; les opérations de retrait ou de paiement sont enregistrées antérieurement au jour de l'opération.

Le décalage entre la date historique et la date effective de réalisation de l'opération est souvent dû au délai d'échange interbancaire des valeurs. Celles-ci doivent transiter par la Chambre de Compensation de Bank Al Maghrib qui est chargée des échanges.

Une date de valeur dépend :

de la nature du jour qui peut être ouvrable c'est à dire jour d'ouverture du guichet, ouvré, ce sont des jours ouvrables moins les congés propres à la profession bancaire et jours calendaires correspondant aux jours du calendrier.

de l'heure de caisse : la date à laquelle la banque enregistre le mouvement (jour de l'opération) dépend de l'heure du caisse. Celle-ci fixée à 16h 30, c'est l'heure à partir de laquelle la journée comptable est terminée et la journée suivante commence. En effet, toute opération effectuée après 16h 30 est considérée reçue le lendemain.

## **II/ Les conditions bancaires**

Les valeurs (chèques, effets et virements ...) s'échangent entre des partenaires situés tous les deux dans la même ville ou dans des villes (ou zones) différentes.

Le Maroc est divisé en zones par Bank al maghrib qui relèvent en principe d'une agence de la Banque Centrale. Exemple la zone (Casablanca, Mohammédia, Berrechid,) relève de la compétence de la succursale de Bank al maghrib Casablanca.

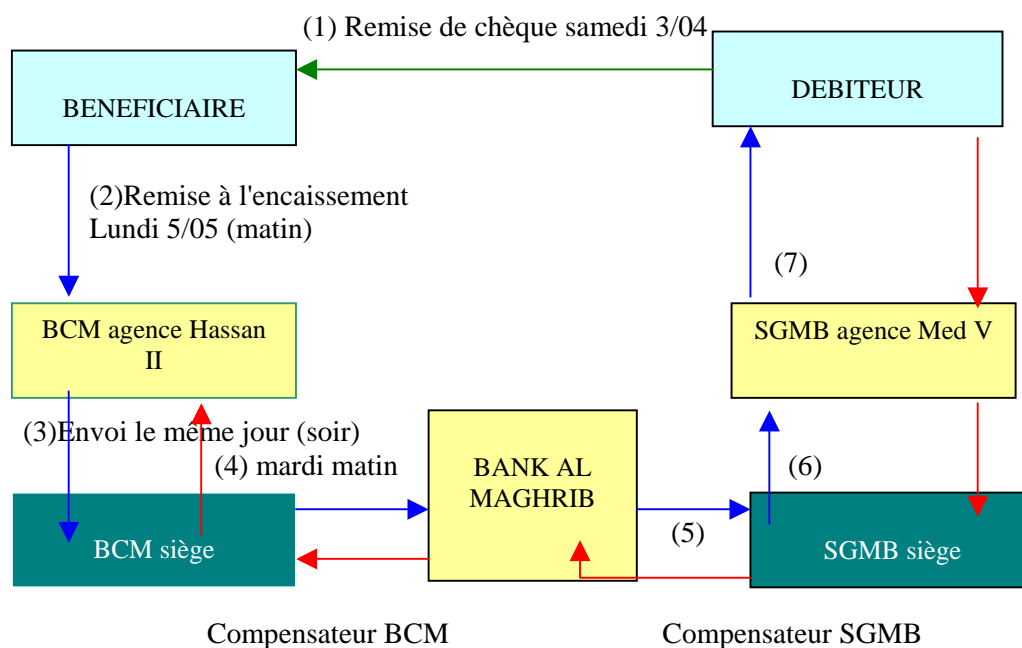
Les échanges de valeurs à l'intérieur de la même zone sont dits des opérations sur place.

Les échanges effectués entre des agents situés dans deux zones différentes sont dits hors place.

### **a) Les conditions standard**

En nombre de jours de valeurs (cf tableau : dates des valeurs appliquées ..) . Les conditions de jours de valeur sont fixées par Bank Al Maghrib, c'est une réglementation cadre qui peut faire l'objet de négociation.

## La compensation bancaire (sur place)



### b) Coût du découvert

Le coût d'un jour de valeur dépend du taux et du montant auquel il s'applique.

Soit  $i$  : le taux

$S$  : Le montant

$C$  : Le coût

$$C = \frac{S \times i}{360}$$

Si  $S = 1\,000\,000$  Dh

$i = 12\%$

$$\text{Le coût d'un jour de valeur} = \frac{1\,000\,000 \times 0,12}{360}$$

Le taux indicatif de la banque Centrale est le TBB + 3 points. Depuis la libéralisation des taux débiteurs à court terme intervenue en février 1996, les banques ont la liberté de fixer leur taux en fonction du client. Une charge supplémentaire est constituée par les commissions et les frais de gestion du compte et même des pratiques de jours de valeurs différentes des dates réelles. Par conséquent le taux supporté par l'entreprise est généralement supérieur au taux nominal.

### c) Les commissions

Ces commissions ne sont pas toutes lisibles sur un relevé, il faut demander le détail des commissions et des frais appliqués. La commission de dépassement est de 2 % sur la somme des dépassements de la période.

Une commission de découvert peut être appliquée, elle est d'environ 0,5 % mais elle est comprise dans le taux.

Quand aux frais de terme du compte une demande de facturation doit être faite pour en évaluer le montant réel.

Supposons le taux nominal du découvert est de 11,5 %. Si la banque accorde à l'entreprise un découvert du 1<sup>er</sup> du mois au 20, l'entreprise remet des chèques sur place le 20 du mois :

Les jours de valeur appliqués sont  $j + 2$  c'est à dire le 22 du mois alors que l'entreprise n'a bénéficié que de 20 jours,

**22 jours**

Le coût réel du découvert sera de  $11,5 \times \frac{\text{22 jours}}{\text{20 jours}} = 12,65 \%$

### 3) Echelle d'intérêt

C'est un tableau des écritures mensuelles des opérations par date de valeur. Il fait apparaître :

Les mouvements du compte : au débit ou au crédit

Les soldes journalier liés aux mouvements du compte

Le nombre de jours que le solde est resté inchangé

Le nombre débiteur (créditeurs) produit du nombre de jour par le solde.

Coût du découvert est le total (cf. exemples)

Les intérêts débiteurs =  $\frac{\text{Taux du découvert} \times \text{Nombre débiteurs}}{360\,000}$

Plus les commissions de dépassement

**Dépassement x 2 %**

### III / Négociation avec la banque

La libéralisation des taux a ouvert la voie à la négociation avec la banque. L'entreprise connaît l'enjeu financier qui en découle. Le domaine de la négociation est large, le financier peut négocier les taux, le jour de valeur, voire supprimer certaines commissions. Mais, la négociation doit être ciblée et adossée selon des priorités pour être efficace. Pour négocier avec le banquier il est utile de construire un dossier de négociation avec des tableaux des conditions actuelles classées par banques ; des mouvements détaillés par banque.

- La négociation est une clé de gestion de l'entreprise.
- La libéralisation croissante constitue un levier de négociation
- Le choix du banquier dépend du climat général de négociation et de la volonté de l'entreprise de renforcer ses mouvements chez la banque choisie.
- La négociation dépend des positions respectives des négociations. Un plan de négociation doit être minutieusement préparé. Une liste arguments peut être discutée en entreprise avant de rencontrer le banquier.
- Le négociateur doit avoir certaines qualités de communication, il doit surtout connaître la réglementation bancaire, connaître les frontières de la négociation en fonction de sa position.
- Présenter un tableau récapitulatif des mouvements échangés entre la banque et l'entreprise.

## I / LE MARCHE DES TITRES NEGOCIABLES

En 1995 un marché secondaire des titres fût crée : celui des titres de créances négociables. Les entreprises y ont la possibilité d'emprunter ou de placer des capitaux indépendamment des banques.

Les titres de créance négociables introduisent plus de souplesse dans le marché monétaire puisqu'ils permettent aux opérateurs économiques un meilleur arbitrage entre les produits en fonction de leurs durées. En plus des bons du trésor négociables, la loi 35-94 a prévu :

- les certificats de dépôts,
- les bons des sociétés de financement
- les billets de trésorerie

### **A/ caractéristiques générales TCN**

Les titres de créance négociables sont émis sous forme de billets ou bon à échéance fixe, matérialisés par des titres ou inscrits en compte. Sans être cotés en bourse, ils confèrent à leur porteur un droit de créances librement négociables. La loi n° 35-94 a rendu obligatoire leur dématérialisation et leur inscription en compte auprès d'un établissement de crédit. Ces titres sont également obligatoirement anonymes, ils sont libellés au porteur afin de faciliter leur transmissibilité. Leur montant minimum est de 250 000dh quelque soit le titre.

Les émetteurs des titres de créances négociables sont tenus d'établir un dossier d'information relatif à leur activité et à leur situation économique et financière, ce qui renforce la transparence du marché. L'observation de ces règles est confiée au CDVM ( conseil déontologique des valeurs mobilières).

### **B / les bons du trésor négociables**

Les bons du trésor ont des durées différentes : 6 mois, un an, deux ans, et cinq ans. Leur taux d'intérêt est progressif et payables à l'échéance, ils sont offerts aux épargnants et cotés en bourse.

Les bons du trésor émis par adjudication sont différents pour diverses raisons:

- ils sont dématérialisés et sont inscrits en comptes courants
- tout souscripteur devra passer par une banque
- le montant minimum de souscription aux bons du trésor par adjudication est de 25000dh
- les durées sont prévues dans le cadre des adjudications

- les maturités ne commencent qu'à partir de trois mois, les échéances les plus courtes sont concédées aux billets de trésorerie et certificats de dépôt négociables.

### **C/ les certificats de dépôt négociables**

Ces titres sont créés par la loi 35-94 du 26 janvier 1995, ce sont es titres de créance négociables, d'une durée déterminée, émis au gré de l'émetteur en représentation d'un droit de créance qui porte intérêt.

La différence par rapport à un DAT est qu'il est négociable, il supprime donc la pénalité de 2 points prévue par Bank Al Maghrib en cas d'avance sur bons de caisse ou DAT, d'un autre coté les indications portées sur les certificats de dépôt négociables (montant nominal, montant augmenté des intérêts à régler à l'échéance, les dates d'émission, d'échéance et le taux appliqué) peuvent intéresser acheteurs et vendeurs sur le marché des capitaux.

### **CARACTERISTIQUES DU CERTIFICAT DE DEPOT**

Emetteur	Les établissements de crédit
Souscripteur	Personne physique ou morales résidente
Montant unitaire minimum	250 000dh
Durée	10 jours au mois, 7 ans au plus
taux	Librement déterminé, fixe pour une durée < 1an, révisable pour d > an

Négociation des certificats de dépôt :

Le risque d'illiquidité sur ce marché secondaire est quasiment nul, la banque émettrice est toujours disposée à racheter son propre papier. Les banques ne peuvent racheter leur CDN qu'à concurrence de 20% de leur encours total sur ces titres. Les remboursements par anticipation ne pas autorisés sauf exceptionnellement par Bank Al Maghrib. Les organismes habilités à placer ou négocier les CDN sont :

- la caisse de dépôt et de gestion CDG
- les banques
- les sociétés de bourse

les personnes physiques ou morales désireuses d'acheter ou de vendre des CDN doivent obligatoirement passer par l'intermédiaire de ces établissements.

### **D / les billets de trésorerie**

La création de billets de trésorerie remonte à 1986 avec comme objectif de contribuer à décloisonner le marché monétaire et donner plus de souplesse au financement inter entreprises. La mobilisation de l'épargne déjà constituée sur le marché optimiserait au mieux l'utilisation des disponibilités et soulagerait la pression sur les crédits.

La loi 35-94 de janvier 1995 les définit comme des titres négociables, émis au gré de l'émetteur en représentation d'un droit de créance portant intérêt. Leur modalité d'application est régie par arrêté du ministre des finances<sup>1</sup> et par une circulaire de bank al maghrib.

Entreprises émettrices	Toute personne morale marocaine, 3 ans d'existence, fonds propres minimum de 5 000 000dh: société par actions, Ets public à caractère non financier, coopérative loi 24-83
Souscripteurs	Toute personne physique ou morale résidente ou non résidente
Montant unitaire minimum	250 000dh
Durée	10 jours au moins et 1 an au plus
Taux	Libre, fixe, intérêts précomptés possibles
domiciliation	Bancaire obligatoirement
Garantie	Par Ets financier habilité à garantir, personne morale admise à émettre des BT
négociation	Sont habilités: CDG, Banques, SDB, émetteurs
Règles d'information	A adresser au CDVM, BAM à la direction du crédit et des marchés des capitaux

#### **E / les bons des sociétés de financement BSF**

Ce sont des titres de créance négociables dont les caractéristiques sont identiques aux autres titres.

<b>Emetteurs</b>	Les sociétés de financement autorisées par le ministère des finances
<b>Souscripteurs</b>	Personne physique ou morale résidente ou non
<b>Montant minimum</b>	250 000dh
<b>Montant maximum des émissions</b>	40% de l'encours des crédits à la clientèle
<b>Durée</b>	2 ans au moins et 7 ans au plus
<b>Taux</b>	Libre, fixe ou révisable ( en fin d'année du titre)
<b>Domiciliation</b>	Bancaire obligatoirement
<b>Garantie</b>	Ets de crédit habilités à émettre des TCN
<b>négociation</b>	CDG, Banques, Sociétés de financement habilitées à émettre des BSF

## **II / LES MARCHES PRIMAIRE ET SECONDAIRE**

- **le marché primaire** : C'est le marché où les titres sont créés et émis. Ce marché a connu un développement considérable depuis les réformes successives que les titres ont connu.

- **le marché secondaire**: il s'agit du marché des titres déjà créés sur le marché primaire.

La technique anglo-saxonne de titrisation est utilisée aux Etats unis depuis 1970, elle fût

<sup>1</sup> Arrêté du ministre des finances du 9 octobre 1995.

adoptée au Maroc depuis une date récent.<sup>2</sup> La titrisation porte sur les hypothèques et les crédits. Les banques peuvent ainsi disposer de nouveaux moyens de financement et améliorer leur liquidité, tel est le cas du CIH dont les engagements sont généralement adossés aux hypothèques.

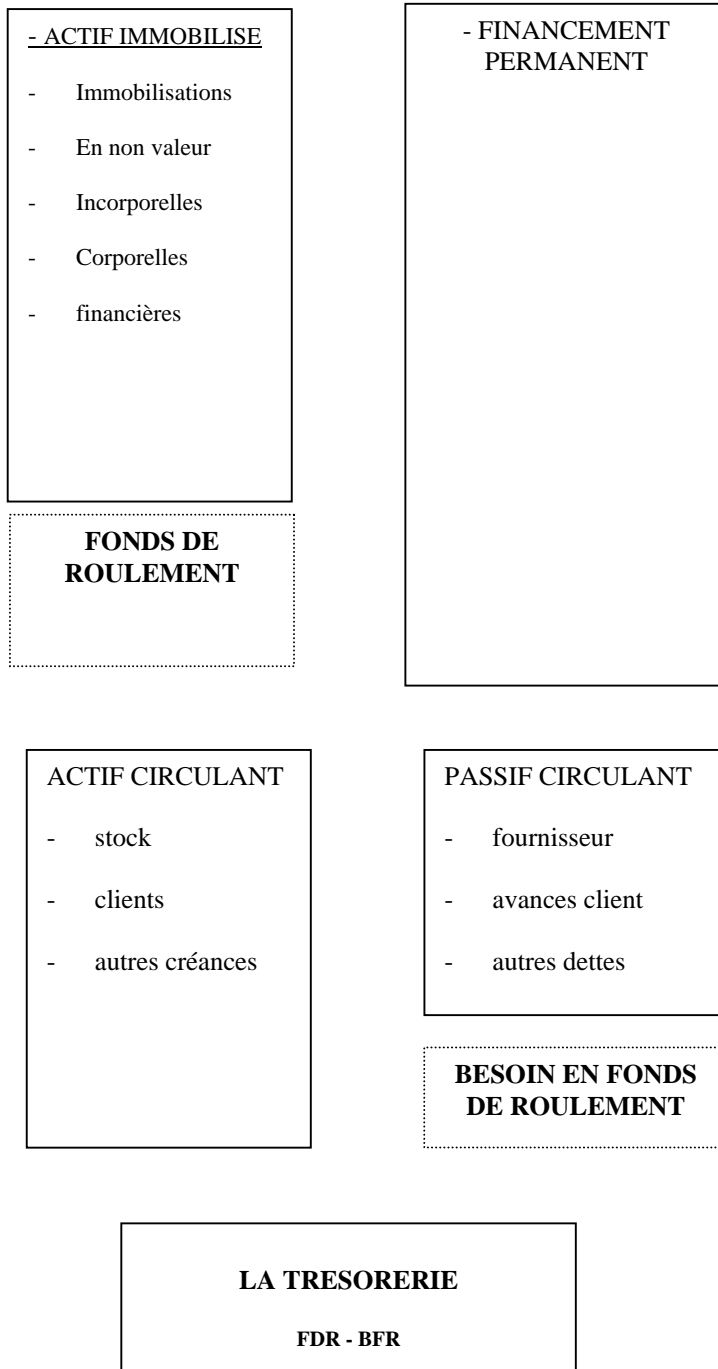
La technique de titrisation consiste à transformer des crédits en titres négociables et à les céder sur le marché financier. La titrisation s'effectue en deux étapes :

- la première démarche concerne l'établissement de crédit désireux de réaliser une opération de titrisation, il regroupe les créances de même nature, non douteuses ou litigieuses, qu'il souhaite céder et effectue ensuite la vente au fonds commun de placement en titrisation établi à cette fin.
- Le FCPT finance l'acquisition de ces créances par l'émission de certificats de titrisation représentatifs du droit de propriété sur ces créances ou par l'émission d'obligations adossées à celles-ci. La cession des créances est réalisée par la remise de bordereaux ayant valeur de contrat. Les créances sortent du patrimoine de la banque et cessent, par conséquent de figurer au bilan. La cession est ensuite notifiée au débiteur et lui devient opposable.

---

<sup>2</sup> Les deux chambres ont adopté le texte de loi les concernant le 24 juin 1999

## SCHEMATISATION DE LA TRESORERIE



$FDR > BFR$  trésorerie positive

$FDR < BFR$  trésorerie négative

- **GERER LES FLUX FINANCIERS DE L'ENTREPRISE (action sur le fonds de roulement).**
- **ETABLISSEMENT DE LA POSITION DE TRESORERIE**
- **PREVISION DE LA TRESORERIE**
- **PLACEMENT DES EXCEDENTS.**
- **NEGOCIATION DES CONDITIONS BANCAIRES.**
- **CONTROLE DES OPERATIONS BANCAIRES ET DE TRESORERIE.**

- SUIVI DES COMPTES BANCAIRES

- ERREURS A EVITER

1. LE CONREPHASAGE

**Le même jour de valeur, le solde d'une banque est créditeur, alors que le solde d'une autre est débiteur.**

2. LA SURMOBILISATION

**Les soldes de plusieurs comptes sont créditeurs et non rémunérés, ou lorsqu'on finance un placement par un crédit.**

3. LA SOUSMOBILISATION

**Lorsqu'on finance un besoin par un crédit coûteux, alors qu'il existe un autre crédit plus adapté et moins onéreux.**

- BONNE CONNAISSANCE DES CONDITIONS BANCAIRES

- LES FINANCEMENTS ET LES PLACEMENTS

- LES RISQUES : DE CHANGE, ET DE TAUX, CONTREPARTIE, LIQUIDITE

## LES CONDITIONS BANCAIRES

- **DATE DE VALEUR : base de rémunération du banquier. Date effective de prise en compte d'une opération dans l'échelle trimestrielle d'intérêt.**

- en débit : antérieur à l'opération
- en crédit : postérieur à l'opération

JOURS OUVRABLES  
JOURS OUVRES  
JOURS CALENDAIRES

- **JOURS DE BANQUE** : nombre réel de jours de mise à disposition du crédit noté DISP. Nombre de jours d'agios noté AGIO

AGIO - DISP

Soit un crédit de trésorerie accordé entre le 31 mars et le 30 avril

Nombre de jours d'agios 31 jours apparents + 1 jour = 32 jours

**DISP** = du 31 mars au 29 avril puisque le jour de valeur du débit est le 30 avril soit 29 + 1 = 30 jours. 32 - 30 = 2 jours de banque.

Si le coût initial est de 12%, le coût réel est de  $12\% \times 32/30 = 12,8\%$  <sup>3</sup>

- **HEURE DE CAISSE** : 16h 30 fin de la journée comptable
- **COMMISSIONS**

CREDIT DOCUMENTAIRES  
REMISE DOCUMENTAIRE  
CREDITS  
DECOUVERTS

- **TAUX**

CREDIT PAR DECAISSEMENT  
ENGAGEMENT PAR SIGNATURE

DATES DE VALEUR APPLIQUEES AUX PRINCIPALES OPERATIONS BANCAIRES

<sup>3</sup> l'année financière compte 360 jours au lieu des 365 jours réels ce qui renchérit le taux de  $365/360 = 1,0139$

OPERATIONS	DATES DE VALEUR
<b>Opérations en espèces</b>	
Versement en espèces	(J + 1) Ouvrable
Versement télégraphique	(J + 1) ouvrable de la réception du télex
Retrait espèces	(J - 1) ouvrable de l'opération
<b>Opérations sur chèques</b>	
Certification de chèque	(J - 1) ouvrable de l'opération
Paiement de chèque	(J - 1) ouvrable de l'opération
Remise de chèque sur caisse	J jour de l'opération
Remise de chèque sur place	(J + 2) ouvrable
Remise de chèque hors place bancable	(J + 12) Calendaires de l'opération
Remise de chèque hors place non bancable	(J + 15) Calendaires de l'opération
Remise de chèque sur l'étranger	(J + 15) Calendaires après remise
<b>Chèques hors place à l'escompte</b>	
Hors place bancable	(J + 10) Calendaires
Hors place non bancable	(J + 12) Calendaires
<b>Opérations de virement</b>	
Virement sur place	Jour j de l'opération en débit et en crédit
Virement hors place	jour J pour le compte débité, (J + 1) ouvrable pour le compte crédité.
<b>Effets</b>	
Remise d'effet à l'encaissement	
Sur place	(J + 5) Calendaires après règlement
Hors place bancable	(J + 12) Calendaires après règlement
Hors place non bancable	(J + 15) Calendaires après règlement
<b>Effets</b>	
Remise à l'escompte	Jour j de l'opération

⇒ J= Jour de l'opération

⇒ JC= Jour Calendaire (les jours calendaires sont ceux du calendrier soit 7 jours par semaine)

⇒ JO= Jour Ouvré (les jours ouverts sont ceux correspondant aux jours d'ouvertures des guichets c'est-à-dire les jours effectivement travaillés)

- 1) Un chèque sur caisse est un chèque tiré sur la même agence que celle qui tient votre compte.
- 2) Un chèque sur rayon est un chèque tiré sur une quelconque banque du même département.
- 3) autre cas sauf chèques émis à l'étranger.
- 4) Virement de compte à compte = virement entre 2 comptes tenus par la même banque
- 5) Virement de compensation = virement entre 2 comptes tenus par 2 banques différentes

### T.P. 1

En vous référant au tableau donnant les dates de valeur et au calendrier ci-joint, et en supposant que l'heure de caisse est fixée à 13 heures dans cette banque, indiquez les dates de valeur pour les opérations décrites ci-dessous.

6/11	10 heures	Retrait en espèces de	DH. 5 000
7/11	9 heures	remise de chèques hors place pour	DH. 100 000
21/11	15 heures	remise de chèques sur place pour	DH. 50 000
24/11	9 heures	paiement d'un chèque certifié de	DH. 10 000
26/11	10 heures	ordre de virement à une autre banque	DH. 60 000
28/11	10 heures	présentation au paiement d'un chèque de	DH. 80 000
28/11	16 heures	versement en espèces de	DH. 25 000

**Remarque : les guichets sont fermés le samedi et le 10 novembre**

### Novembre

	17	Lundi
	18	Mardi
3	19	Mercredi

4	Mardi	20	Jeudi
5	Mercredi	21	Vendredi
6	Jeudi	22	Samedi
7	Vendredi		
8	Samedi	24	Lundi
		25	Mardi
10	Lundi	26	Mercredi
		27	Jeudi
12	Mercredi	28	Vendredi
13	Jeudi	29	Samedi
14	Vendredi		
15	Samedi		

### T.P. 2

A l'aide des conditions bancaires et du calendrier de novembre du T.P. 1, vous devez présenter le suivi comptable de la trésorerie ainsi que la position bancaire de l'entreprise DUTEL du 17 au 29 novembre 19..(N).

Dates		Opérations	Montants	
Lundi	17	Solde du compte banque (dans l'entreprise et à la B.N.P.)	DH.	40 000
Lundi	17	versement d'espèces .....	DH.	5 000
Mardi	18	Remise de chèques surplace .....	DH.	3 500
Mercredi	19	Chèque n° 653452 Règlement fournisseur CUNIEL .....	DH.	17 530
Jeudi	20	Virement au fournisseur SETMAC.....	DH.	8 220
Vendredi	21	Remise de chèque Hors place pour .....	DH.	32 540
		Chèque 653453 Fournisseur TUDEL.....	DH.	12 210
		Chèque 653454 T.V.A. D'Octobre .....	DH.	7 350
Lundi	24	Virement au fournisseur ELTRAC .....	DH.	5 210
		Chèque 653455 Prélèvement pour la caisse.....	DH.	5 000
Mardi	25	Prélèvement automatique E.D.F.....	DH.	7 310
		Prélèvement automatique Maroc Télécom .....	DH.	11 420
Mercredi	26	Reçu virement du client SOLTEM.....	DH.	8 540
		Escompte d'effets.....	DH.	87 650
Jeudi	27	Remise de chèques hors place	DH.	26 520
Vendredi	28	Paiement des domiciliations.....	DH.	56 730
		Virement paye de novembre .....	DH.	64 312
		Agios sur effets escomptés.....	DH.	1 546

Dates de présentation des chèques :

653452 25/11

653453 26/11

653454 28/11

L'entreprise travaille du lundi au vendredi et toutes les opérations ont été réalisées avant l'heure de caisse.

Tous les virements sont des virements de compensation.

QUEL CONSTAT FAITES-VOUS ?

Correction : TP 1

Date	Heures	Jour	+ ou -	Date de valeur	Libellé	Montant
6/11	10	6		6	Retrait	5 000
7/11	9	7	+ 6 JO	19	Remise ch. H.P	100 000
21/11	15	24	+ 2 JC	26	Remise ch. S.P.	50 000
24/11	9	24	- 2 JC	22	Ch. certifié	10 000
26/11	10	26	- 1 JC	25	Virt entre banque	60 000
28/11	10	28	- 2 JC	26	Présentation enct cheque	80 000
28/11	16	1/12	JC	1/12	Espèces	25 000

	Lun. 17	Mar. 18	Mer 19	Jeu 20	Ven. 21	Sam. 22	Dim. 23	Lun. 24	Mar. 25	Mer 26	Jeu 27	Ven. 28
<i>Solde en début de journée</i>	40000	45000	48500	30970	22750			35730	25520	6790	102980	129500
Encaissements - Versement espèces - Remise de chèque sur place - Virement reçus - Escompte d'effets - Remise chèques hors place	5000	3500			32540					8540 87650	26520	
<i>Total des encaissements</i>	5000	3500			32540					96190	26520	
Décaissements - Chèque 653452 - Virt Setmac - Chèque 653453 - Chèque 653454 - Virt Eltrac - Chèque 653455 - Prélèvement EDF - Prélèvement Maroc Télécom - Domiciliation échue - Virement paye - Agios			17530	8220	12210 7350			5210 5000	7310 11420			56730 64312 1546
<i>Total des décaissements</i>			17530	8220	19560			10210	18730			122588
<i>Solde en fin de journée</i>	45000	48500	30970	22750	35730			25520	6790	102980	129500	6912

Suivi comptable du compte Dutel dans les livres de la B.N.P.

	Lun.	Mar.	Mer	Jeu	Ven.	Sam.	Dim.	Lun.	Mar.	Mer	Jeu	Ven.	Sam.	Dim.
	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Solde en début de journée	40000	40000	45000	36780	40280	40280	40280	17540	-18400	-18400	-25750	-52148	-52148	-52148
Encaissements														
- Versement espèces	5000													
- Remise chèque sur place				3500										
- Virement reçus											8 540			
- Escompte d'effets											87 650			
- Remise chèques hors place														
<i>Total des encaissements</i>	<i>45000</i>			<i>3500</i>							<i>96 190</i>			
Décaissements														
- Chèque 653452							17530							
- Virt Setmac			8220											
- Chèque 653453								12210						
- Chèque 653454										7350				
- Virt Eltrac							5210							
- Chèque 653455								5000						
- Prélèvement EDF								7310						
- Prél. Maroc Télécom.								11420						
- Domiciliation échue											56730			
- Virement paye											64312			
- Agios											1546			
<i>Total des décaissements</i>			<i>8220</i>				<i>22740</i>	<i>35940</i>		<i>7350</i>	<i>122588</i>			
Solde en fin de journée	45000	45000	36780	40280	40280	40280	12540	-18400	-18400	-25750	-52148	-52148	-52148	-52148

La remise du 21/11 est portée en compte le 01/12/N 32 540 F.

La remise du 27/11 est portée en compte le 4/12/N 26 520 F

## LES DECISIONS FINANCIERES

### - ARBITRAGE ESCOMPTE DECOUVERT

Coût du découvert :

$$\text{intérêt débiteur} = \frac{\text{montant} \times \text{durée} \times \text{taux du découvert}}{36000}$$

coût de la remise à l'escompte:

$$\text{agios} = \frac{\text{montant de l'effet} \times (\text{durée apparente} + 1) \times \text{taux de l'escompte}}{36000}$$

### - ARBITRAGE PLACEMENT DECOUVERT

### - ARBITRAGE REFINANCEMENT DECOUVERT

#### ECHELLE TRIMESTRIELLE D'INTERET

La société **NATALYS SA** est située à Casablanca, elle est spécialisée dans la distribution de vêtements pour enfants en bas age et de divers articles pour bébés. Le directeur financier vous confie le dossier bancaire de la société pour vérifier l'échelle trimestrielle d'intérêt des mois d'avril, mai et juin .

Le découvert négocié avec la banque est de **300 000Dh** au taux de 12,5%, la commission de dépassement est de 2%, le taux de TVA est de 7%. Les frais de tenue de compte sont 200Dh hors taxe par an.

Les opérations suivantes ont été réalisées sur le compte de la société auprès de l'ARAB BANK .

- **Lundi 3 avril**, Le *solde* du compte est débiteur de 55 800Dh.
- **jeudi 6 avril**, *remise de chèque* sur Marrakech du client tygwen de 175 000Dh.
- **Mercredi 12 Avril**, **certification** de chèque au nom de monsieur le receveur des impôts de 350 000Dh.
- **Vendredi 16 avril**, la caisse est alimentée par un *retrait* bancaire de 17 500Dh.
- **Jeudi 20 avril**, *remise à l'escompte* d'un effet en portefeuille de 175 000Dh .Cet effet vient à échéance le 30 juin . Les conditions d'escompte accordées par l'ARAB BANK sont les suivantes : 13% pour le taux de l'escompte, le taux de TVA est de 7%.
- **Vendredi 28 avril**, paiement du salaire du directeur marketing 18 000Dh par *virement* bancaire.
- **Vendredi 5 mai**, *remise* de chèque de 23 500Dh sur Casablanca
- **Lundi 8 mai**, un *virement* est émis au profit de notre agent à Agadir pour 75 000Dh
- **Jeudi 18 mai**, *remise* de chèque de 15 000 dollars sur notre client à New York. Le cours de change est 1\$ = 9,30Dh .

- **Mercredi 24 mai**, notre fournisseur de passage à Casablanca est venu chercher son chèque de 85 000Dh qu'il compte présenter à notre banque le même jour.
- **Jedi 8 juin**, la société NATALYS accorde des primes à ses employés pour 50 000Dh par *virement* bancaire.
- **Lundi 5 juin**, *remise* d'un effet, sur rabat, déplace bancable à l'encaissement pour 180 000Dh. Cet effet arrive à échéance le 12 juin.
- **Jedi 22 juin**, *retrait* d'espèces pour 15 000Dh.

### TRAVAIL A FAIRE

- 1- Construire le tableau des dates de valeur
- 2- Calculer le net d'escompte
- 3- Construire le tableau d'échelle trimestrielle d'intérêt
- 4- Calculer les intérêts débiteurs.
- 5- Les dépassements TTC.
- 6- Les frais de tenue de compte
- 7- Le coût du découvert.

TABLEAU DES DATES DE VALEUR

Date	Libelle	Ville	Débit	Crédit	Date de valeur
03/04	Solde		55 800		
06/04	Remise, chèque hors pl	Marrakech		175 000	
12/04	Certification de chèque	Casablanca	350 000		
16/04	Retrait d'espèces	Casablanca	17 500		
20/04	Remise à l'escompte	Casablanca			
28/04	Virement émis	Casablanca	18 000		
05/05	Remise, chèque /place	Casablanca		23 500	
08/05	Virement émis	Agadir	75 000		
18/05	Remise, chèque étranger	New York		139 500	
24/05	Paiement de chèque	Casablanca	85 000		
08/06	Virement bancaire	Casablanca	50 000		
05/06	Remise effet déplacé enc	Rabat		18 000	
22/06	Retrait d'espèces	Casablanca	15 000		

ECHELLE TRIMESTRIELLE D'INTERET

dat valeur	mouvements		soldes		nbr jr	nombres	
	débit	crédit	débiteur	créditeur		débiteur	créditeur



**ECHELLE TRIMESTRIELLE D'INTERET**

dat valeur	mouvements		soldes		nbr jr	nombres	
	débit	crédit	débiteur	créditeur		débiteur	créditeur
03-avr			55 800,00		8	446 400,00	
11-avr	350 000,00		405 800,00		4	1 623 200,00	
15-avr	17 500,00		423 300,00		3	1 269 900,00	
18-avr		175 000,00	248 300,00		2	496 600,00	
20-avr		170 131,50	78 168,50		8	625 348,00	
28-avr	18 000,00		96 168,50		10	961 685,00	
08-mai	75 000,00		171 168,50		1	171 168,50	
09-mai		23 500,00	147 668,50		13	1 919 690,50	
23-mai	85 000,00		232 668,50		14	3 257 359,00	
02-juin		139 500,00	93 168,50		6	559 011,00	
08-juin	50 000,00		143 168,50		7	1 002 179,50	
21-juin	15 000,00		158 168,50		6	949 011,00	
24-juin		18 000,00	140 168,50		6	841 011,00	
						14 122 563,50	

- intérêts débiteurs =  $\frac{14\,122\,563,50 \times 0,125}{360} = 4\,903,66\text{dh HT}$

- intérêts débiteurs TTC =  $4\,903,66 \times 1,07 = 5\,246,92\text{dh}$

**LES DEPASSEMENT ( le découvert autorisé : 300 000dh)**

- (405 800 - 300 000) x 4 = 423 200
- (423 300 - 300 000) x 3 = 369 900
- total 793 100dh

commission du dépassement  $\frac{793\,100 \times 0,02}{360} = 44,06\text{dh HT}$

commission TTC =  $44,06 \times 1,07 = 47,14$

frais de tenue de compte 200dh HT / an, soit  $200/4 = 50\text{dhHT}$ ; 53,5dh TTC

**le coût du découvert = 5 246,92+ 47,14 + 53,5**  
**= 5 347,56dh**

## LES PLACES BANCABLES

Places bancables	Zones rattachées
Agadir	Inezgane, Ait melloul
Al Hoceima	Imzouren
Beni Mellal	Beni Mellal
Casablanca	Mohammédia, Bouskoura, Nouasseur, Ain Harrouda, Tit Mellil
El Jadida	Azemour
Fès	Sefrou
Kenitra	Kenitra
Laayoune	Laayoune
Larache	Larache
Marrakech	Marrakech
Meknès	Meknès
Nador	Zegangane, Beni Ansar, Mount Arouit
Oujda	Oujda
Rabat	Salé, Skhirat, bouknadel, Temara
Safi	Sebt Gzoula
settat	Settat
Tanger	Tanger
Tétouan	Tétouane, M'diq, Martil
Taza	taza

## II / La prévision de trésorerie

Comme nous l'avons constaté au moment de l'étude de l'équilibre financier, la trésorerie de l'entreprise peut s'apprécier à travers le bilan. Celui-ci nous renseigne sur la situation de la trésorerie à un moment donné de la vie de l'entreprise. Cette vision de la trésorerie reste tributaire du caractère statique du bilan. Les valeurs réelles ont changé plusieurs fois depuis l'établissement du bilan.

D'un autre côté, le bilan retrace la situation passée de l'entreprise et ne nous éclaire pas sur le futur. L'entreprise ne peut, sous peine de déconvenues, laisser au hasard, le soin de décider de la situation de la trésorerie. Il faut alors, prévoir comment va évoluer la trésorerie dans le futur proche pour se préparer à ses échéances.

### I / LE BUDGET DE TRESORERIE

#### 1. Définition

Le budget de trésorerie est un tableau prévisionnel des recettes et des dépenses de trésorerie, qui présente les soldes des périodes sur la durée de la prévision. Son objectif est de prévoir, au cours de l'année à venir, le niveau de trésorerie et les variations mensuelles.

Le budget est réalisé en début de période comptable avec l'aide de tous les services concernés de l'entreprise, notamment le service de contrôle de gestion.

#### 2. La fonction de trésorier

La fonction de trésorier est relativement récente, même dans les entreprises d'une certaine dimension. Elle a pour objet de traiter des décaissements et de encaissements, c'est à dire tous les flux financiers et leur articulation avec l'encaisse et avec les comptes bancaires.

Le trésorier a la responsabilité de rassembler les prévisions dans un budget de trésorerie. Il recense mensuellement les recettes et les dépenses de l'entreprise. Son objectif est d'assurer la liquidité de l'entreprise. Si les recettes sont supérieures aux dépenses, le trésorier place l'excédent. Son objectif est également de minimiser les frais financiers et maximiser les produits financiers. Si la trésorerie est déficitaire, il doit choisir le crédit et le montant le moins coûteux pour financer le déficit. La mission de la fonction de trésorerie peut être résumée de la manière suivante:

- Gérer les flux financiers de l'entreprise (gestion du fonds de roulement).
- Etablissement de la position de trésorerie
- Prévision de la trésorerie
- Placement des excédents.
- Négociation des conditions bancaires.
- Contrôle des opérations bancaires et de trésorerie.

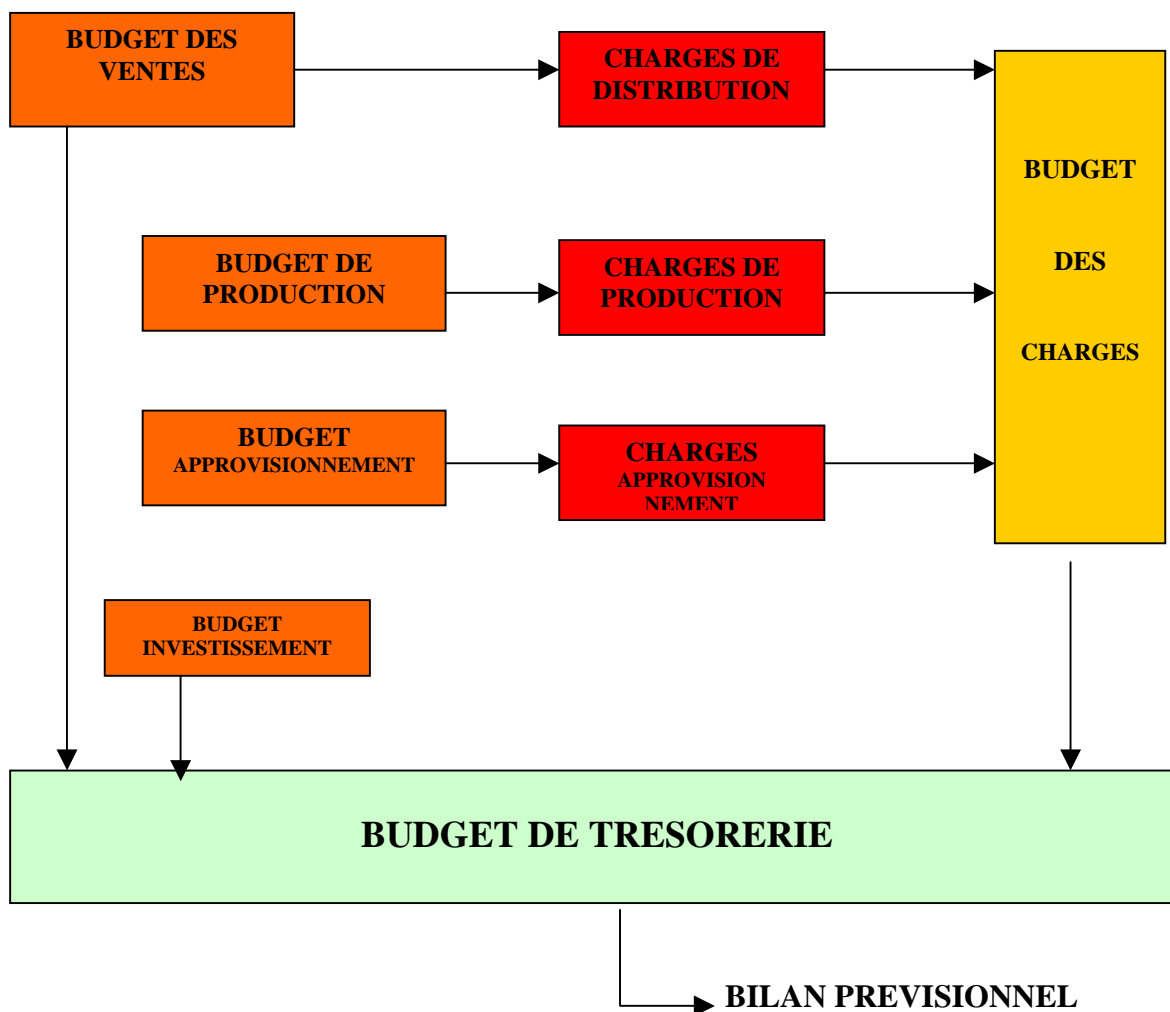
Le but recherché à travers le budget est de déterminer la position de trésorerie de l'entreprise sur la période de prévision. Tous les flux sont à prendre en considération. Le pas de la période est plus ou moins long en fonction du besoin de l'entreprise; le mois, 15 jours, ou décade...etc.

L'évaluation des besoins de l'entreprise aide à la décision en matière de renouvellement des lignes de crédit bancaires, éclaire les opérations du haut de bilan.

### **3. Le processus budgétaire**

Les prévisions sont faites à partir des données fournies par les différents services de l'entreprise. Ces prévisions de trésorerie ne sont pas établies uniquement par le service financier. Les prévisions propres à chaque service sont regroupées et consolidées. Le budget de trésorerie est obtenu à partir de tous les budgets réalisés par l'entreprise.

## SCHEMA DU PROCESSUS BUDGETAIRE



## II / CONSTRUCTION DU BUDGET DE TRESORERIE

### 1. Le solde de trésorerie

Le solde de trésorerie est déterminé à partir des encaissements et des décaissements prévisionnels. Les encaissements et les décaissements sont la traduction en terme de flux des éléments de l'exploitation. Le résultat du solde est rarement équilibré, il comporte généralement un déficit de trésorerie ou un excédent. Le trésorier est appelé à optimiser la trésorerie, ceci revient à trouver les meilleurs financements en cas de besoin, ou les meilleurs placements en cas d'excédents de trésorerie.

### 2. Le budget des ventes

C'est le budget le plus important. Il est la base à partir de laquelle on procède à toutes les prévisions. Le budget des ventes permet d'établir le programme de production, donc de prévoir tous les facteurs de production nécessaires. La prévision des ventes prend en considération plusieurs éléments importants. Il s'agit de passer des ventes aux encaissements, des dates comptables aux dates de flux. Le trésorier applique aux ventes les délais de paiement constatés antérieurement.

- Les délais de règlement des clients font l'objet de traitement statistique et permettent de déterminer les cadences de paiement. Exemple :
  - 20% des clients paient au comptant
  - 30% paient à 30 jours
  - 30% paient à 45 jours... etc.
- La prévision des ventes peut prendre plusieurs formes. Il faut simplement rester le plus proche possible de la réalité de l'entreprise.

Le trésorier contrôle en moyenne deux fois par an les hypothèses de délai de paiement retenus dans la prévision. Le but est de créer une loi d'encaissement permettant de passer d'un mois de facturation aux différents mois d'encaissement.

	Encaissements			
Ventes du mois	M	M+1	M+2	M+3
M : 60.000	15% 9.000	20% 12.000	50% 30.000	15% 9.000

Application :

Les ventes de l'entreprise GAMA sont encaissées en moyenne de la manière suivante:

L'entreprise accorde à ses clients des crédits dont la durée n'excède pas 60 jours fin de mois.

- 10% des ventes au comptant + 60% de remise à l'escompte au cours du mois.
- 20% de remise à l'escompte au cours du mois suivant.
- 10% de remise à l'escompte avant la fin du deuxième mois.

Prévision des ventes HT en milliers de Dh

Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Total
500	600	800	900	1000	500	4300

**Tableau de prévision des ventes**

	HT	TTC	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Bilan
<b>janvier</b>	500								
<b>février</b>	600								
<b>mars</b>	800								
<b>avril</b>	900								
<b>mai</b>	1000								
<b>juin</b>	500								

**Budget de TVA**

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Bilan

Ventes								
TVA/ventes								
Achats								
TVA/achats								
mai								
TVA à payer								
A décaisser								

### Tableau de prévision des achats

	HT	TTC	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Bilan
janvier									
février									
mars									
avril									
mai									
juin									

### 3. Le budget des achats

Lorsque le programme de production est établi, l'entreprise procède à la construction de son budget des approvisionnements en matières premières et fournitures. On procède de la même façon que pour le budget des ventes, en ce qui concerne la détermination des délais de paiement des fournisseurs. Exemple :

L'entreprise GAMA règle ses fournisseurs de marchandise comme suit :

- 5% au comptant
- 5% à la fin du mois suivant (30 jours fin de mois)
- 10% à la fin du deuxième mois (60 jours fin de mois)
- 80% à la fin du troisième mois (90 jours fin de mois)

## Prévision des achats de marchandises HT en milliers de Dh

Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Total
200	300	500	400	500	200	2100

### 3. Le budget des charges de personnel

Ce budget prend en considération les salaires nets reçus par les employés de l'entreprise. Dans un souci de clarté, les charges sociales peuvent être calculés isolement. Il faut adapter le tableau à construire à la réalité de l'entreprise.

### 4. Les autres charges

Les charges dont les échéances sont connues d'avance sont intégrés dans le budget à leur mois de réalisation. Les autres charges, occasionnelles, ou dont la date d'engagement est incertaine font l'objet d'une répartition suivant le principe d'abonnement des charges.

### 5. Le budget de TVA

Le budget de TVA est à déterminer car il a un impact sur la trésorerie immédiate de l'entreprise. L'objet de ce budget est de est de calculer la TVA à payer au fisc.

$$\text{TVA à payer} = \text{TVA facturée} - \text{TVA récupérable}$$

Application du principe de décalage d'un mois :

La TVA calculée le mois m :

TVA facturée sur les ventes du mois m

Moins

TVA récupérable sur les acquisitions d'immobilisations du mois m.

Moins

TVA récupérable sur Les achats des biens et services du mois m-1

Cette TVA calculée au titre du mois m est à payer avant la fin du mois suivant ou m+1.

Toute période de prévision se caractérise par son point de départ c'est à dire le passé. Celui-ci est consigné au bilan qui indique la position actuelle de l'entreprise vis à vis de l'administration de la TVA. Un reliquat de TVA figure au bilan d'ouverture sous forme de TVA sur les achats de l'exercice précédent ( à l'actif), ou de TVA facturée sur les ventes ( au passif).

Appliquer ce principe à l'entreprise GAMA, sachant qu'elle est inscrite au régime de TVA au débit c'est à dire à la facturation.

## ANNEXES

### EXEMPLE société ASTER

La société ASTER dont l'activité est commerciale (pas de production), désire établir un budget de trésorerie pour les quatre premiers mois de l'exercice. (N).

Pour cela, vous avez collectés les renseignements ci-après :

#### VENTES

Chiffre d'affaires réalisé en octobre .(N-1) .....	DH. 500 000
Chiffre d'affaires réalisé en novembre .(N-1) .....	DH. 380 000
Chiffre d'affaires réalisé en décembre .(N-1).....	DH. 600 000

Activité prévue :

Chiffre d'affaires prévisionnel de janvier .(N) .....	DH. 400 000
Chiffre d'affaires prévisionnel de février .(N).....	DH. 880 000
Chiffre d'affaires prévisionnel de mars .(N).....	DH. 1 280 000
Chiffre d'affaires prévisionnel de avril .(N) .....	DH. 840 000

Vous avez observé que :

- 25 % des factures clients (en valeur) sont réglées comptant sous déduction d'un escompte de 2 %.
- 35 % sont réglées par chèque ou virement le mois suivant la livraison.
- 40 % sont réglées à 60 jours par traite.

#### ACHATS

Achats effectués en octobre .(N-1) .....	DH. 400 000
Achats effectués en novembre .(N-1) .....	DH. 300 000
Achats effectués en décembre .(N-1).....	DH. 440 000
Achats prévus en janvier .(N) .....	DH. 480 000
Achats prévus en février .(N).....	DH. 640 000
Achats prévus en mars .(N) .....	DH. 600 000
Achats prévus en avril .(N) .....	DH. 800 000

Les délais de règlements diffèrent selon les fournisseurs, mais, néanmoins, on peut dire que :

- 20 % des factures sont réglées au comptant,
- 50 % sont réglées par chèque le mois suivant,
- 30 % par traite à 60 jours.

#### AUTRES CHARGES

Rémunération du personnel :

Il y lieu de prévoir :

- janvier .(N) :	56 000
- février .(N) :	56 000
- mars .(N) :	64 000
- avril .(N) :	60 000

Les charges sociales représentent 40 % des rémunérations et sont versées aux organismes sociaux dans le courant du mois suivant le paiement des rémunérations.

En décembre .(N-1), les rémunérations payées étaient de : DH. 54 000.

Charges commerciales :

Charge mensuelle (évaluée à DH. 1 000 « fixe » plus 0,50 % du C.A.) Règlement au comptant

Autres charges :

Charges mensuelles : DH. 2 600/mois. Réglées au comptant

Charges financières :

Remboursement en février d'une trimesrialité d'emprunt : DH. 40 000 (dont intérêts DH. 10 000).

**TRESORERIE AU 01.01.(N) : DH. 30 000**

**Nota** : Ce cas est traité à titre d'exemple. Pour simplifier, les problèmes de TVA ont été ignorés. Dans les cas qui vont suivre, la TVA devra être prise en compte.  
Rappelons que si la TVA n'est pas une charge pour l'entreprise, elle pèse quand même sur la trésorerie, pour les entreprises qui sont au régime dit " des débits ".

SOLUTION Cas ASTER								
ENCAISSEMENTS								
Eléments	Montant	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril
Ventes Octobre	500 000,00	122 500,00	175 000,00	200 000,00				
Ventes Novembre	380 000,00		93 100,00	133 000,00	152 000,00			
Ventes Décembre	600 000,00			147 000,00	210 000,00	240 000,00		
Ventes Janvier	400 000,00				98 000,00	140 000,00	160 000,00	
Ventes Février	880 000,00					215 600,00	308 000,00	352 000,00
Ventes Mars	1 280 000,00						313 600,00	448 000,00
Ventes Avril	840 000,00							205 800,00
<b>TOTAL</b>					<b>460 000,00</b>	<b>595 600,00</b>	<b>781 600,00</b>	<b>1 005 800,00</b>
ACHATS								
Elément	Montant	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril
Achats Octobre	400 000,00	80 000,00	200 000,00	120 000,00				
Achats Novembre	300 000,00		60 000,00	150 000,00	90 000,00			
Achats Décembre	440 000,00			88 000,00	220 000,00	132 000,00		
Achats Janvier	480 000,00				96 000,00	240 000,00	144 000,00	
Achats Février	640 000,00					128 000,00	320 000,00	192 000,00
Achats Mars	600 000,00						120 000,00	300 000,00
Achats Avril	800 000,00							160 000,00
<b>TOTAL</b>					<b>406 000,00</b>	<b>500 000,00</b>	<b>584 000,00</b>	<b>652 000,00</b>

<b>CHARGES</b>							
<b>Eléments</b>	<b>Janvier</b>	<b>Février</b>	<b>Mars</b>	<b>Avril</b>			
Salaire	56 000,00	56 000,00	64 000,00	60 000,00			
Charges sociales	21 600,00	22 400,00	22 400,00	25 600,00			
Charges commerciales	3 000,00	5 400,00	7 400,00	5 200,00			
Autres charges	2 600,00	2 600,00	2 600,00	2 600,00			
Charges financières	-	40 000,00	-	-			
<b>TOTAUX</b>	<b>83 200,00</b>	<b>126 400,00</b>	<b>96 400,00</b>	<b>93 400,00</b>			
<b>DECAISSEMENT</b>							
<b>Eléments</b>	<b>Janvier</b>	<b>Février</b>	<b>Mars</b>	<b>Avril</b>			
Achats	406 000,00	500 000,00	584 000,00	652 000,00			
Charges	83 200,00	126 400,00	96 400,00	93 400,00			
<b>TOTAL</b>	<b>489 200,00</b>	<b>626 400,00</b>	<b>680 400,00</b>	<b>745 400,00</b>			
<b>BUDGET PREVISIONNEL DE TRESORERIE</b>							
<b>Eléments</b>	<b>Janvier</b>	<b>Février</b>	<b>Mars</b>	<b>Avril</b>			
Solde au début	30 000,00	800,00	- 30 000,00	71 200,00			
Encaissement	460 000,00	595 600,00	781 600,00	1 005 800,00			
Décaissement	489 200,00	626 400,00	680 400,00	745 400,00			
Solde à la fin	800,00	- 30 000,00	71 200,00	331 600,00			

Commentaire : On constate que la trésorerie devient négative en février, mais il sera possible d'escompter les effets en portefeuille (la facturation de janvier à produit DH. 160 000 d'effets à échéance mars).

## CAS CLIMATEC (Activité de prestations de services)

La CLIMATEC est une S.A.R.L. au capital de DH 1 695 000 (339 parts sociales de 5 000 DH) implantée Zone industrielle de Casablanca  
 Cette entreprise, spécialisée dans le génie climatique, s'occupe d'études, d'installations et de maintenance d'équipement de froid dans les domaines :

- du froid industriel et commercial
- de la climatisation générale
- de la climatisation d'installations spécialisées.

Dans un souci de développement de ses activités, l'entreprise s'est également diversifiée dans :

- les activités multiservices (second oeuvre, faux plafonds, peinture, serrurerie, etc.)
- la maintenance d'installations électrotechniques dans les centrales électriques ONE.

Dans cette entreprise, le budget de trésorerie est tenu, par glissement, sur une période de trois mois.

Le portefeuille client de CLIMATEC comprend :

- Les "grands comptes", clients importants qui représentent 80 % du C.A.  
 ONE. : règlement du relevé mensuel à 45 jours par cheque ; s'agissant de maintenance de centrales pendant les arrêts de tranche, le C.A. est plus important pendant les mois d'été.  
 Hôpitaux publics : règlement du relevé du mois à 140 jours par virement Aéroport : règlement des factures à 90 jours par traites  
 PORT. : règlement des factures à 60 jours par traites
- Les clients "divers" qui représentent 20 % du C.A.

Réalisations et prévisions de C.A.hors taxes

Eléments d'analyse	Octobre	Novembre	Décembre.	Janvier	Février	Prévisions		
						Mars	Avril	Mai
ONE.	481 308	463 624	451 622	482 618	531 859	545 000	592 000	683 000
PORT.	136 276	169 627	134 312	132 349	137 628	144 500	148 000	155 000
Aéroport	322 419	296 691	229 421	231 419	218 637	212 000	229 000	238 000
Hôpitaux publics	234 421	262 319	254 639	225 306	228 689	225 000	227 000	213 000
Divers 60 j	172 413	211 300	154 628	189 625	163 208	171 000	171 000	171 000
Divers 30 j	68 307	55 412	51 310	62 389	58 047	63 000	63 000	63 000

Hôpitaux publics de septembre : 196 418 DH

### Réalizations et prévisions de charges hors taxes.

Eléments d'analyse	Novembre	Décembre.	Janvier	Février	Prévis.		
					Mars	Avril	Mai
Achats divers.	362 621	383 629	322 318	289 403	312 000	353 000	346 000
ONE		22 436		26 318		24 000	
Maroc Télécom	32 428		28 630		31 000		31 000
Salaires nets	726 382	913 630	724 418	732 819	720 000	750 000	720 000
Charges sociales	261 498	527 949	261 793	263 815	520 000	270 000	259 000
Impôts et taxes				4 258	86 312	8 326	54 603

Les achats divers sont réglés à 90 jours le 15.  
ONE. et Maroc Télécom sont réglés le mois suivant (T.V.A. sur les débits).  
Les salaires sont réglés le dernier jour du mois  
Les charges sociales sont réglées le mois suivant  
Les impôts et taxes sont réglés le mois suivant

**Travail à faire :**

La trésorerie au 28.02 était de 96 637 DH et vous devez présenter le budget de trésorerie des mois de mars à mai en indiquant quelles solutions peuvent être apportées aux éventuelles insuffisances de cette trésorerie.

Etablir le budget de trésorerie pour les quatre premiers mois de l'année .(N+1).

2) Quelles mesures faudra-t-il prendre, sachant que l'entreprise souhaiterait avoir au moins DH. 10 000 de disponibilités.

3) Modifier votre budget en conséquence (taux d'escompte bancaire 13 %).

4) Une meilleure politique d'approvisionnement et de stockage va permettre de réduire :

- le stock de matières de DH. 25 000

- le stock de produits finis de DH. 50 000

par rapport à la situation au 31.12. (N)

5) Quel sera le résultat prévisionnel au 30.04. (N+1)

Correction Cas CLIMATEC						
C.A						
Eléments d'analyse	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai
ONE	577 569,60	556 348,80	541 946,40	579 141,60	638 230,80	654 000,00
PORT		163 531,20	203 552,40	161 174,40	158 818,80	165 153,60
Aéroport			386 902,80	356 029,20	275 305,20	277 702,80
Hôpitaux publics			235 701,60	281 305,20	314 782,80	305 566,80
Divers 60 j		206 895,60	253 560,00	185 553,60	227 550,00	195 849,60
Divers 30 j	81 968,40	66 494,40	61 572,00	74 866,80	69 656,40	75 600,00
<b>TOTAUX</b>	<b>659 538,00</b>	<b>993 270,00</b>	<b>1 683 235,20</b>	<b>1 638 070,80</b>	<b>1 684 344,00</b>	<b>1 673 872,80</b>
CHARGES AVEC T.V.A						
Eléments d'analyse	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai
Achats divers.				435 145,20	460 354,80	386 781,60
ONE		26 923,20		31 581,60		28 800,00
Maroc Télécom	38 913,60		34 356,00		37 200,00	
<b>TOTAUX</b>	<b>38 913,60</b>	<b>26 923,20</b>	<b>34 356,00</b>	<b>466 726,80</b>	<b>497 554,80</b>	<b>415 581,60</b>
CHARGES HORS T.V.A						
Eléments d'analyse	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai
Salaires nets	913 630,00	724 418,00	732 819,00	720 000,00	750 000,00	720 000,00
Charges sociales	261 498,00	527 949,00	261 793,00	263 815,00	520 000,00	270 000,00
Impôts et taxes				4 258,00	86 312,00	8 326,00
<b>TOTAUX</b>	<b>1 175 128,00</b>	<b>1 252 367,00</b>	<b>994 612,00</b>	<b>988 073,00</b>	<b>1 356 312,00</b>	<b>998 326,00</b>
TABLEAU DE T.V.A						
Eléments	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	
T.V.A Facturée	165 545,00	280 539,20	273 011,80	280 724,00	278 978,80	
T.V.A Récupérable:	6 485,60	4 487,20	5 726,00	77 787,80	82 925,80	
sur achats divers						
sur ONE et Maroc télécom	6 485,60	4 487,20	5 726,00	77 787,80	82 925,80	
<b>A Reporter</b>						
<b>Montant à verser</b>	<b>159 059,40</b>	<b>276 052,00</b>	<b>267 285,80</b>	<b>202 936,20</b>	<b>196 053,00</b>	
<b>Date de versement</b>	<b>Février</b>	<b>Mars</b>	<b>Avril</b>	<b>Mai</b>	<b>Juin</b>	

**DECAISSEMENT**

<b>Éléments d'analyse</b>	<b>Décembre</b>	<b>Janvier</b>	<b>Février</b>	<b>Mars</b>	<b>Avril</b>	<b>Mai</b>
Charges avec T.V.A.	38 913,60	26 923,20	34 356,00	466 726,80	497 554,80	415 581,60
Charges hors T.V.A.	1 175 128,00	1 252 367,00	994 612,00	988 073,00	1 356 312,00	998 326,00
			159 059,40	276 052,00	267 285,80	202 936,20
<b>TOTAUX</b>	<b>1 214 041,60</b>	<b>1 279 290,20</b>	<b>1 188 027,40</b>	<b>1 730 851,80</b>	<b>2 121 152,60</b>	<b>1 616 843,80</b>

**BUDGET GENERAL**

<b>Éléments d'analyse</b>	<b>Mars</b>	<b>Avril</b>	<b>Mai</b>			
Solde au début	96 637,00	3 856,00	- 432 952,60			
Encaissement	1 638 070,80	1 684 344,00	1 673 872,80			
Décaissement	1 730 851,80	2 121 152,60	1 616 843,80			
<b>Solde au fin</b>	<b>3 856,00</b>	<b>- 432 952,60</b>	<b>- 375 923,60</b>			

Vous êtes chargé d'élaborer les prévisions de trésorerie pour le premier semestre. (N+1) d'une PME récemment créée.

Vous formulerez des propositions en ce qui concerne la gestion de trésorerie de cette entreprise (sachant qu'un en cours de trésorerie de 10 000 DH minimum serait nécessaire).

A cet effet, vous avez collecté, auprès du chef d'entreprise, les renseignements ci-dessous :

**Prévisions de ventes (Hors TVA)**

janvier.....	DH. 220 000	avril .....	DH. 200 000
février .....	DH. 260 000	mai .....	DH. 240 000
mars .....	DH. 230 000	juin .....	DH. 260 000

L'activité de cette entreprise est soumise à la TVA au taux normal.

**Prévisions d'achats (Hors TVA)**

<b>PRODUITS A</b>			
janvier.....	DH. 100 000	avril .....	DH. 80 000
février .....	DH. 85 000	mai .....	DH. 100 000
mars .....	DH. 70 000	juin .....	DH. 100 000

<b>PRODUITS B</b>			
janvier.....	DH. 30 000	avril .....	DH. 25 000
février .....	DH. 25 000	mai .....	DH. 30 000
mars .....	DH. 20 000	juin .....	DH. 30 000

Le fournisseur de produits A est réglé à 60 jours,

Le fournisseur de produits B est réglé à 30 jours

**Autres charges**

**REMUNERATIONS**

Montant : DH. 52 000 (net) par mois. Il y a lieu de prévoir une augmentation de l'ordre de 5 % qui prendra effet le 1er avril. (Ce n'est pas un poisson)

Les charges sociales à payer représentent 40 % des rémunérations nettes.

L'entreprise emploie actuellement 6 salariés, les charges sont donc réglées trimestriellement.

**Divers (Hors TVA)**

janvier.....	DH. 20 000	avril .....	DH. 20 000
février .....	DH. 25 000	mai .....	DH. 25 000
mars .....	DH. 20 000	juin .....	DH. 25 000

Ces charges sont réglées comptant, on admettra qu'elles supportent la TVA au taux normal.

**Investissements prévus**

Achat en janvier d'un matériel de manutention.

Coût hors TVA : DH. 75 000.

Règlement prévu : ½ en janvier, le solde en février.

### **Charges financières**

remboursement en mars d'une semestrialité d'emprunt : DH. 98 000

### **Informations comptables**

Achats de novembre :

Produits A..... DH. 108 200 HT

Produits B..... DH. 52 000 HT

Achats de décembre :

Produits A..... DH. 107 100 HT

Produits B..... DH. 28 200 HT

Extrait de la balance au 31.12. (N)

Crédit Lyonnais ..... DH. 15 400

TVA à décaisser ..... DH. 23 620

Effets à recevoir ..... DH. 471 540

(dont à échéance janvier : DH 300 740)

(dont à échéance février : DH 170 800)

Les effets peuvent, si nécessaire, être escomptés (taux : 12 %)

Organismes sociaux..... DH. 66 480

### **Règlements des clients**

Les clients règlent comptant à réception des marchandises pour certain d'entre eux, par traite à 30 ou 60 jours pour d'autres.

Une analyse des règlements à donné :

Ventes de juillet .(N) ..... DH. 352 600

Règlements reçus en juillet ..... DH. 35 180

Règlements reçus en Août ..... DH. 142 800

Règlements reçus en septembre ..... DH. 174 589

Ventes de septembre .(N) ..... DH. 328 200

Règlements reçus en septembre ..... DH. 32 760

Règlements reçus en octobre ..... DH. 129 640

Règlements reçus en novembre ..... DH. 164 756

Ventes d'octobre .(N) ..... DH. 343 630

Règlements reçus en octobre ..... DH. 34 633

Règlements reçus en novembre ..... DH. 133 375

Règlements reçus en décembre ..... DH. 174 080

Les indications fournies par cette analyse en ce qui concerne les délais de règlements des clients peuvent être utilisées pour les prévisions de .(N+1).

**Correction Cas PME**

**LES VENTES**

Eléments	Montant	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Vente Janvier	264 000,00	26 505,60	104 860,80	132 633,60			
Vente Février	312 000,00		31 324,80	123 926,40	156 748,80		
Vente Mars	276 000,00			27 710,40	109 627,20	138 662,40	
Vente Avril	240 000,00				24 096,00	95 328,00	120 576,00
Vente Mai	288 000,00					28 915,00	114 393,60
Vente Juin	312 000,00						31 324,80
Effet encaisser		300 740,00	170 800,00				
<b>TOTAUX</b>		<b>327 245,60</b>	<b>306 985,60</b>	<b>284 270,40</b>	<b>290 472,00</b>	<b>262 905,40</b>	<b>266 294,40</b>

**LES ACHATS**

Eléments	Montant	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Achat Novembre	<b>129 840,00</b>		<b>129 840,00</b>					
	<b>62 400,00</b>	<b>62 400,00</b>						
Achat Décembre	<b>128 520,00</b>			<b>128 520,00</b>				
	<b>33 840,00</b>		<b>33 840,00</b>					
Achat Janvier	<b>120 000,00</b>				<b>120 000,00</b>			
	<b>36 000,00</b>			<b>36 000,00</b>				
Achat Février	<b>102 000,00</b>					<b>102 000,00</b>		
	<b>30 000,00</b>				<b>30 000,00</b>			
Achat Mars	<b>84 000,00</b>						<b>84 000,00</b>	
	<b>24 000,00</b>					<b>24 000,00</b>		
Achat Avril	<b>96 000,00</b>							<b>96 000,00</b>
	<b>30 000,00</b>						<b>30 000,00</b>	
Achat Mai								<b>36 000,00</b>
	<b>36 000,00</b>							
Achat Juin	<b>120 000,00</b>							
<b>TOTAUX</b>		<b>62 400,00</b>	<b>163 680,00</b>	<b>164 520,00</b>	<b>150 000,00</b>	<b>126 000,00</b>	<b>114 000,00</b>	<b>132 000,00</b>

<b>CHARGES DIVERSES</b>							
<b>Eléments</b>	<b>Janvier</b>	<b>Février</b>	<b>Mars</b>	<b>Avril</b>	<b>Mai</b>	<b>Juin</b>	
Rémunération	52 000,00	52 000,00	52 000,00	54 600,00	54 600,00	54 600,00	
Charges Sociales			62 400,00			65 520,00	
Charges Diverses	24 000,00	30 000,00	24 000,00	24 000,00	30 000,00	30 000,00	
Charges Financières			98 000,00				
Organismes Sociaux	66 480,00						
<b>TOTAUX</b>	<b>142 480,00</b>	<b>82 000,00</b>	<b>236 400,00</b>	<b>78 600,00</b>	<b>84 600,00</b>	<b>150 120,00</b>	
<b>TABLEAU D'INVESTISSEMENT</b>							
	<b>Janvier</b>	<b>Février</b>					
Matériel	45 000,00	45 000,00					
<b>TABLEAU DE T.V.A</b>							
<b>Eléments</b>	<b>Décembre</b>	<b>Janvier</b>	<b>Février</b>	<b>Mars</b>	<b>Avril</b>	<b>Mai</b>	<b>Juin</b>
T.V.A Facturée		54 540,93	51 164,27	47 378,40	48 412,00	43 817,57	44 380,40
T.V.A Récupérable:	-	17 900,00	38 780,00	32 420,00	29 000,00	25 000,00	24 000,00
sur immob.	-	7 500,00	7 500,00				
sur achats		10 400,00	27 280,00	27 420,00	25 000,00	21 000,00	19 000,00
sur frais divers			4 000,00	5 000,00	4 000,00	4 000,00	5 000,00
T.V.A décaisser	23 620,00						
<b>Montant à verser</b>	23 620,00	36 640,93	12 384,27	14 958,40	19 412,00	18 817,57	20 380,40
<b>Date de versement</b>	<b>Janvier</b>	<b>Février</b>	<b>Mars</b>	<b>Avril</b>	<b>Mai</b>	<b>Juin</b>	<b>Juillet</b>

**TABLEAU DE BUDGET**

Eléments	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Au début de période	15 400,00	136 957,60				
Total Encaissement	327 245,60	306 985,60	284 270,40	290 472,00	262 905,40	266 294,40
Décaissement:						
sur achat	163 680,00	164 520,00	150 000,00	126 000,00	114 000,00	132 000,00
sur immob	45 000,00	45 000,00				
sur charges diverses	142 480,00	82 000,00	236 400,00	78 600,00	84 600,00	150 120,00
Total T.V.A.	23 620,00	36 640,93	12 384,27	14 958,40	19 412,00	18 817,57
Montant effet encaisser		170 800,00				
<b>Total Décaissement:</b>	<b>374 780,00</b>	<b>498 960,93</b>	<b>398 784,27</b>	<b>219 558,40</b>	<b>218 012,00</b>	<b>300 937,57</b>
Solde avant escompte	- 32 134,40	- 55 017,73				
Escompte	169 092,00					
<b>le disponible</b>	<b>136 957,60</b>					

Une entreprise industrielle met à votre disposition des informations suivantes en 1000 DH, bilan au 31/12/2000

-actif immobilisé.....1230  
 -stock .....550  
 -client .....250  
 -disponibilité (trésorerie).....125

-capital.....1000  
 -réserve.....50  
 -résultat.....110  
 -emprunt.....400  
 -fournisseur.....570

Les prévisions du premier semestre :

1) vente (H.T) :  
 Janvier.....500  
 Février .....550  
 Mars.....650  
 Avril.....500  
 Mai.....450  
 Juin.....450

Les règlements :

- 30% comptant

- 60% à 30 jours fin de mois
- 10% à 60 jours fin de mois

2) Achat (H.T) :

**Janvier .....300**  
**Février.....250**  
**Mars.....150**  
**Avril.....150**  
**Mai.....100**  
**Juin .....450**

Les règlements :

- 20% au comptant
- 60% à 30 jours fin de mois
- 20% à 60 jours fin de mois

2) les salaires :

**Janvier.....125**  
**Février .....100**  
**Mars.....115**  
**Avril.....150**  
**Mai.....100**  
**Juin.....100**

Les règlements :

- les salaires sont réglés à la fin de chaque mois
- les charges sociales représente 50% les salaires sont régler le mois suivant

3) Autre charge d'exploitation :

Janvier .....40  
Février.....35  
Mars.....35  
Avril.....30  
Mai .....30  
Juin .....30

Les règlements a la fin de chaque mois :

Les charges comprennent les amortissements d'exploitation :

- 5 DH en Janvier - 6.50 DH à partir de février

5) T.V.A 20% sur les ventes, les achats, les autres charges, et les immobilisations

6) L'entreprise prévoit l'achat en février d'une machine pour 100DH (H.T)

Le règlement aura lieu pour 50% en Avril et 50% en Juin

7) Les créances du bilan seront réglées la moitié en janvier et une moitié en février

Le résultat sera distribué pour 50 et le reste affecté à la réserve

Le distributeur seront versé au Mai

Le fournisseur sera un tiers janvier et un tiers mars, une annuité le 25 DH concernant l'emprunt sera versée en juin, elle comprend 10 DH de frais financiers

Les dettes fiscales et sociales seront réglées en janvier, l'entreprise prévoit de maintenir le même niveau de stock

TAF : Présenter les budgets suivants :

- 1) Vente
- 2) Achat
- 3) TVA
- 4) Recette
- 5) Dépense
- 6) Trésorerie générale
- 7) Présenter le bilan prévisionnel
- 8) Présenter le C.P.C prévisionnel.

<b>Correction cas Entreprise INDUSTRIELLE</b>									
Tableau d'encaissement									
Eléments	Montant(TTC)	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aôut
Vtes Janv.	600000	180000	360000	60000					
Vtes Fév.	660000		198000	396000	66000				
Vtes Mars	780000			234000	468000	78000			
Vtes Avril	600000				180000	360000	60000		
Vtes Mai	540000					162000	324000	54000	
Vtes Juin	540000						162000	324000	54000
Ventes du mois TTC	3720000	180000	558000	690000	714000	600000	546000	378000	54000
Ventes Hors taxes	3100000	150000	465000	575000	595000	500000	455000	315000	45000
TVA Facturée/mois	620000	30000	93000	115000	119000	100000	91000	63000	9000
Les achats:									
Eléments	Montant(TTC)	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aôut
Achats Janv.	360000	72000	216000	72000					
Achats Fev.	300000		60000	180000	60000				
Achats Mars	180000			36000	108000	36000			
Achats Avril	180000				36000	108000	36000		
Achats Mai	120000					24000	72000	24000	
Achats Juin	540000						108000	324000	108000
Achats TTC	1680000	72000	276000	288000	204000	168000	216000	348000	108000
Achats Hors taxes	1400000	60000	230000	240000	170000	140000	180000	290000	90000
TVA Récupérables du mois	280000	12000	46000	48000	34000	28000	36000	58000	18000
TVA:							36000		
Eléments	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aôut	
TVA collectée	30000	93000	115000	119000	100000	91000	63000	9000	
TVA déductible									
Sur Achats	12000	46000	48000	34000	28000	36000	58000	18000	
Ch.d'exp.	7000	5700	5700	4700	4700	4700			
Immobilisation:				10000		10000			
TVA à payer	30000	74000	63300	55300	61300	48300	22300	-49000	
Versement		30000	74000	63300	55300	61300	48300	22300	

Budget des recettes:									
Eléments	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin			
Ventes	180000	558000	690000	714000	600000	546000			
Créances	125000	125000							
Totaux	305000	683000	690000	714000	600000	546000			
Budget des dépenses:									
Eléments	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet		
Achats	72000	276000	288000	204000	168000	216000	348000		
Ch.Exp.	42000	34200	34200	28200	28200	28200	195000	162500	
Emprunt						15000			
Intérêt						10000		10000	
TVA a payer		30000	74000	63300	55300	61300	48300		
Salaires	125000	100000	115000	105000	100000	100000	645000		
CH.Sociales		62500	50000	57500	52500	50000	50000	322500	967500
Dividendes					50000				
Dettes Etat	25000							25000	
Fournisseur	190000	190000	190000					570000	
Immobilisations				60000		60000		120000	
	<b>454000</b>	<b>692700</b>	<b>751200</b>	<b>518000</b>	<b>454000</b>	<b>540500</b>	<b>3410400</b>	<b>715000</b>	
Budget Général									
Eléments	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin			
Solde début	125000	-24000	-33700	-94900	101100	247100			
Recettes	305000	683000	690000	714000	600000	546000			
Dépenses	454000	692700	751200	518000	454000	540500			
Solde final	<b>-24000</b>	<b>-33700</b>	<b>-94900</b>	<b>101100</b>	<b>247100</b>	<b>252600</b>			

Entreprise industrielle					Tableau n° 1
BILAN AU 31/12/					ACTIF
LES COMPTES (MODELE NORMAL)			EXERCICE		EXERCICE PRE
		BRUT	AMORT/PROV	NET	NET
ACTIF IMMOBILISE	IMMOBILISATIONS EN NON VALEURS (A)	-	-	-	
	Frais préliminaires	-	-	-	
	Charges à répartir sur plusieurs exercices	-	-	-	
	Primes de remboursement des obligations	-	-	-	
	IMMOBILISATIONS INCORPORELLES (B)	-	-	-	
	Immobilisations en recherche et développement	-	-	-	
	Brevets, marques, droits et valeurs similaires	-	-	-	
	Fonds commercial	-	-	-	
	IMMOBILISATIONS CORPORELLES (C)	1 330 000,00	37 500,00	1 292 500,00	
	Terrains	-	-	-	
	Constructions	-	-	-	
	Installations techniques matériel et outillage	1 330 000,00	37 500,00	1 292 500,00	
	Matériel de transport	-	-	-	
	Mobilier, matériel de bureau et aménag div.	-	-	-	
	Autres immobilisations corporelles	-	-	-	
	Immobilisations corporelles en cours	-	-	-	
	IMMOBILISATIONS FINANCIERES (D)	-	-	-	
	Prêts immobilisés	-	-	-	
	Autres créances financières	-	-	-	
	Titres de participation	-	-	-	
Autres titres immobilisés	-	-	-		
ECARTS DE CONVERSION-ACTIF (E)	-				
Diminutions des créances immobilisés	-		-		
Augmentations des dettes financières	-		-		
TOTAL I (A+B+C+D+E)	1 330 000,00	37 500,00	1 292 500,00		
ACTIF CIRCULANT	LES STOCKS (F)	550 000,00	-	550 000,00	
	Marchandises	550 000,00	-	550 000,00	
	Matières et fournitures consommables	-	-	-	
	Produits en cours	-	-	-	
	Produits finis	-	-	-	
	CREANCES DE L'ACTIF CIRCULANT (G)	591 400,00	-	591 400,00	
	Fournisseurs débiteurs avances et acomptes	-	-	-	
	Clients et comptes rattachés	432 000,00	-	432 000,00	
	Personnel	-	-	-	
	Etat	159 400,00		159 400,00	
	Comptes d'associés	-	-	-	
	Autres débiteurs	-	-	-	
	TITRES ET VALEURS DE PLACEMENT (H)	-	-	-	
	ECARTS DE CONVERSION-ACTIF (I)	-		-	
(Eléments circulants)					
TOTAL II (F+G+H+I)	1 141 400,00	-	1 141 400,00		
TRESORERIE A.	TRESORERIE - ACTIF				
	Chèques et valeurs à encaisser	-		-	
	Banque, Trésorerie générale et chèques postaux	252 600,00		252 600,00	
	Caisse, Régies d'avances et accreditifs	-		-	
TOTAL III	252 600,00		252 600,00		
TOTAL GENERAL I + II + III	2 724 000,00	37 500,00	2 686 500,00	-	

Entreprise industrielle		Tableau n° 1	
BILAN AU 31/12/		PASSIF	
		0	0
LES COMPTES ( MODELE NORMAL )		DERNIER	EXERCICE
		EXERCICE	PRECEDENT
FINANCEMENT PERMANENT	CAPITAUX PROPRES		
	Capital social ou personnel	1 000 000,00	
	Moins :actionnaires capital souscrit non appelé		
	capital appelé		
	dont versé..		
	Prime d'emission de fusion d'apport	-	
	Ecart de réévaluation	-	
	Réserve légale	-	
	Autres réserves	110 000,00	
	Report à nouveau	-	
	Résultat net en instance d'affectation	-	
	Résultat net de l'exercice	522 500,00	
	TOTAL DES CAPITAUX PROPRES (A)	1 632 500,00	
	CAPITAUX PROPRES ASSIMILES (B)	-	
	Subventios d'investissement	-	
	Provisions réglementées	-	
	DETTES DE FINANCEMENT (C)	385 000,00	
	Emprunts obligataires	-	
Autres dettes de financement	385 000,00		
PROVISIONS POUR RISQUES DURABLES (D)	-		
Provisions pour risques	-		
Provisions pour charges	-		
ECARTS DE CONVERSION-PASSIF (E)	-		
Augmentations des créances immobilisés	-		
Diminutions des dettes financières	-		
TOTAL I (A+B+C+D+E)	2 017 500,00		
PASSIF CIRCULANT	DETTES DU PASSIF CIRCULANT (F)	669 000,00	
	Fournisseurs et comptes rattachés	456 000,00	
	Clients créditeurs avances et acomptes	-	
	Personnel	-	
	Organismes sociaux	50 000,00	
	Etat	163 000,00	
	Comptes d'associés	-	
	Autres créanciers	-	
	Comptes de régularisation - passif	-	
	AUTRES PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES (G)	-	
	ECARTS DE CONVERSION-PASSIF Elements circulants (H)	-	
TOTAL II (F+G+H)	669 000,00		
TRESORERIE P.	TRESORERIE - PASSIF		
	Crédits d'escompte	-	
	Crédit de trésorerie	-	
	Banques de régularisation	-	
	TOTAL III	-	

		TOTAL GENERAL I + II + III		2 686 500,00	-
		Entreprise industrielle			Tableau n° 2
COMPTE DE PRODUITS ET CHARGES				ANNEE	
N°	NATURE DES OPERATIONS	OPERATIONS		TOTAUX	
		EXERCICE	EXERC PRE	EXERCICE	EXERC PRE
I	PRODUITS D'EXPLOITATIONS				
711	Ventes de marchandises en l'état	-			
712	Ventes de biens et services	3 100 000,00			
713	Variation des stocks de produits + -	-			
714	Immobilisations produites par l'Ese	-			
719	Reprises d'exploitation transfert de charges	-			
	TOTAL I	3 100 000,00			
II	CHARGES D'EXPLOITATOIN				
611	Achats revendus de m/ses	1 400 000,00			
612	Achats consommés de matières et fournit.	-			
613/614	Autres charges externes	162 500,00			
616	Impôts et taxes	-			
617	Charge de personnel	967 500,00			
618	Autres charges d'exploitation	-			
619	Dotations d'exploitation	37 500,00			
	TOTAL II	2 567 500,00			
III	RESULTAT D'EXPLOITATION ( I - II )	532 500,00			
IV	PRODUITS FINANCIERS				
732	Produits des titres de participation	-			
733	Gains de change	-			
738	Interêts et autres produits financiers	-			
739	Reprises financières .Transfert de charges	-			
	TOTAL IV	-			
V	CHARGES FINANCIERES				
631	Charges d'interêts	10 000,00			
633	Pertes de changes	-			
638	Autres charges financières	-			
639	Dotations financières	-			
	TOTAL V	10 000,00			
VI	RESULTAT FINANCIER (IV - V)	-10 000,00			
VII	RESULTAT COURANT (III + VI)	522 500,00			
VIII	PRODUITS NON COURANTS				
751	Produits de cession d'immobilisations	-			
756	Subventions d'équilibre	-			
757	Reprise sur subventions d'investissement	-			
758	Autres produits non courants	-			
759	Reprises non courantes transferts de charges	-			
	TOTAL VIII	-			
IX	CHARGES NON COURANTES				
651	Valeurs nettes d'amortiss des immob cédées	-			
656	Subventions accordées	-			
	TOTAL IX	-			
X	RESULTAT NON COURANT ( VIII - IX)	-			
XI	RESULTAT AVANT IMPOTS (VII + X)	522 500,00			
XII	IMPOTS SUR LE RESULTAT	-			
XIII	RESULTAT NET (XI -XII)	522 500,00			
	TOTAL DES PRODUITS ( I+IV+VIII)	3 100 000,00			
	TOTAL DES CHARGES ( II+V+IX+XII)	2 577 500,00			
	RESULTAT NET (XI -XII)	522 500,00			



janvier	500	600	420	120	60				
février	600	720		504	144	72			
mars	800	960			672	192	96		
avril	900	1080				756	216	108	
mai	1000	1200					840	240	120
juin	500	600						420	180
<b>Encaissements du semestre</b>			420	624	876	1020	1152	768	

### Tableau de prévision des achats

	HT	TTC	janvier	février	mars	avril	mai	juin	Bilan
janvier	200	240	12	12	24	192			
février	300	360		18	18	36	288		
mars	500	600			30	30	60	480	
avril	400	480				24	24	48	384
mai	500	600					30	30	540
juin	200	240						12	228
<b>Achats du semestre</b>			12	30	72	282	402	570	

### Budget de TVA

	janvier	février	mars	avril	mai	juin	Bilan
ventes	500	600	800	900	1000	500	
tva/ventes	100	120	160	180	200	100	
<b>Achats</b>	200	300	500	400	500	200	
tva/achats	40	60	100	80	100	40	
dec/ach		40	60	100	80	100	40
<b>tvapayer</b>	100	80	100	80	120	0	-40
		100	80	100	80	120	0

### CORRIGE DU CAS TIL

#### 1. Budget de TVA

	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septem	Octobr	Novem	Décem	Blian
Tva collectée	250	278	195	139	0	361	333	361	306	
Tva déductible										
Sur ch mars	120									
Sur achats		126	126	126	126	0	126	126	126	126
Autre charge		12	13	11	10	6	43	14	15	14
<b>Tva à payer</b>	130	140	56	2	-136	355	164	221	165	140
<b>Décaissement</b>		130	140	56	2	0	219	164	221	165

#### 2. Budget des encaissements

	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septem	Octobr	Novem	Décem	Blian
Encaissements bilan	1 320	1 320								
Ventes			1 595	1 722	1 241	886	0	2 303	2 126	4 252
<b>Total</b>	1 320	1 527	1 595	1 722	1 241	886	0	2 303	2 126	4 252

#### 3. Budget des décaissements



**Edition collection entreprise**

**MICHEL SION**

**Gérer la trésorerie et la relation avec la banque**

**Edition DUNOD**