



# Finance pour non-Financiers

## 2024 – Jour 1



# Finance pour non-Financiers

## Module 2: Planification Financière et Contrôle de Gestion

**Pr. Benjamin Lorent**

Notes de Cours (1/2). Je remercie les  
professeurs Michaux et Schmit pour leur aide.

*Sagora...*

# Qui Suis-je?

## Pr. Benjamin Lorent

- Professeur de
  - Finance et de Comptabilité (Solvay/Université de Mons/Université de Rouen/Université de Toulon/Suisse)
  - Assurance et de Comptabilité (Vietnam)
- Doctorat en Assurance (Solvency II)
- Directeur Académique de l'Advanced Master in Financial Markets (Solvay)
- Consultant en finance d'entreprise et en valorisation d'entreprise
  - CFO d'une Agence de Communication
- [Benjamin.lorent@ulb.be](mailto:Benjamin.lorent@ulb.be)

# Objectifs du module

1. Comprendre les objectifs et la valeur ajoutée d'une **comptabilité de gestion et du contrôle de l'activité**
2. Définir les différentes **catégories de coûts** dans une entreprise
3. Déterminer la **rentabilité financière par type d'activités ou de produits** vendus par l'entreprise
4. Comprendre **l'impact des coûts sur la stratégie** : politique de prix, décisions d'investissement, création de valeur ou politique d'externalisation de produits
5. Maîtriser les **outils de budgétisation**

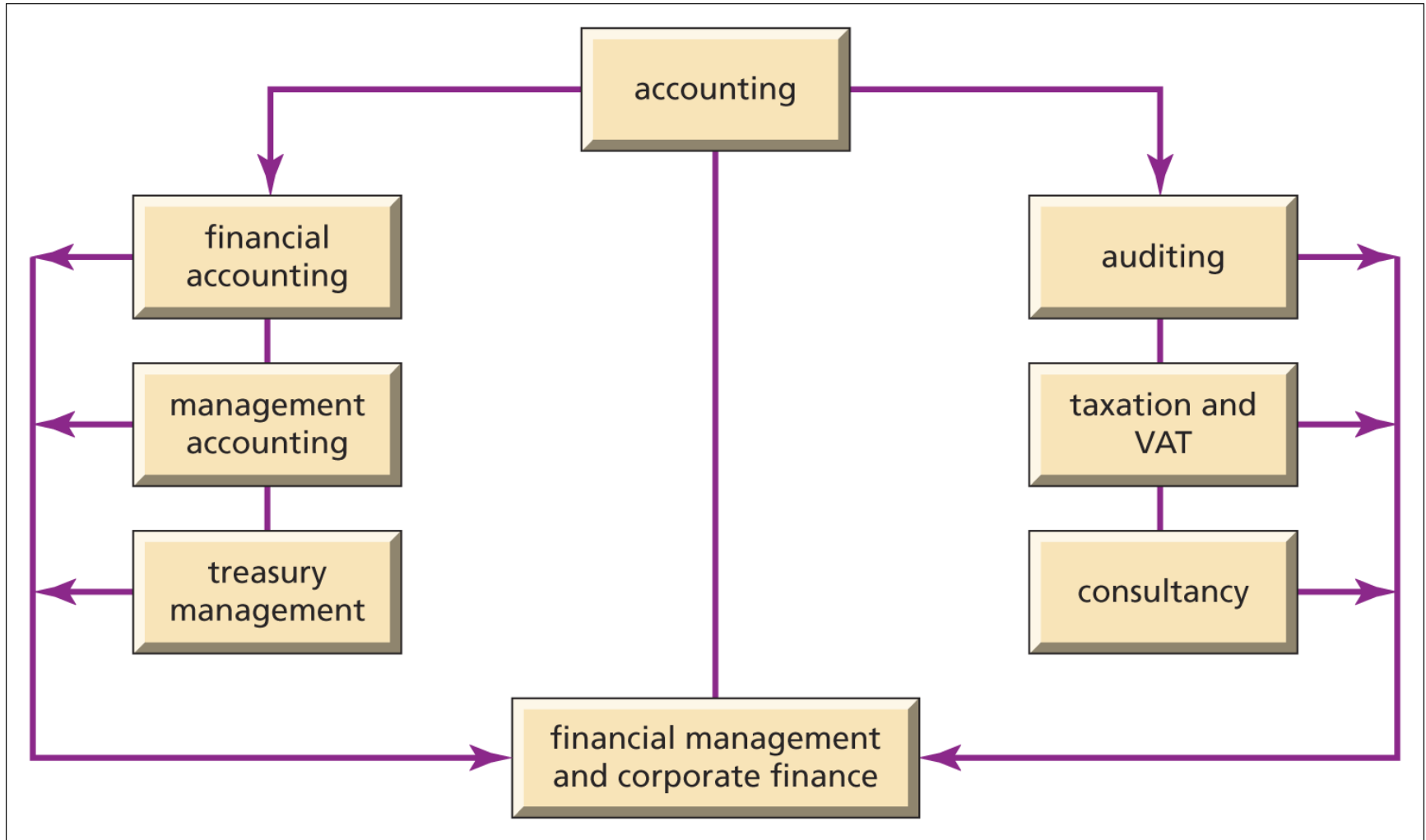
# Objectifs de la Journée

- Thème 1: Les buts de la Comptabilité de Gestion et la définition des Coûts
- Thème 2: Analyse de Profitabilité d'un client, d'un produit ou d'une activité
- Thème 3: Coûts des Biens Vendus et Stocks
- Exercices et/ou des cas après chaque thème

# Thème 1: Objectifs de la Comptabilité de Gestion



# Branches de la Comptabilité



# Comptabilité Financière >< Comptabilité de Gestion

- **Comptabilité Financière** fournit des informations pour les preneurs externes de décision comme:
  - Investisseurs qui possèdent une partie de l'entreprise
  - Créanciers à qui l'entreprise doit de l'argent
  - Autorités fiscales à qui l'entreprise doit payer des taxes

⇒ Module 1
- **Comptabilité de Gestion** fournit des informations pour les preneurs internes de décision comme:
  - Managers
  - Employés

⇒ Ce cours



# Comptabilité Financière >< Comptabilité de Gestion

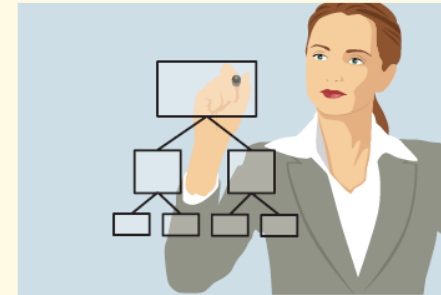
## Financial Accounting



### External Decision Makers:

Should I invest in the business?  
Is the business profitable?  
Should we lend money to the business?  
Can the business pay us back?

## Managerial Accounting



### Internal Decision Makers:

How much money should the business budget for production?  
Should the business expand to a new location?  
How do actual costs compare to budgeted costs?

# Comptabilité Financière >< Comptabilité de Gestion

- Comptabilité Financière: **Obligatoire** >< **Aucune obligation légale** pour la Comptabilité de Gestion
- Comptabilité Financière décrit l'**organisation globale** >< Comptabilité de Gestion se focalise sur le reporting pour les **différentes parties du business**
- Comptabilité Financière se base sur des **principes comptables** (p.ex.: Belgian ou Lux GAAP ou IFRS) >< Comptabilité de Gestion ne doit suivre **aucun principe comptable**
- Comptabilité Financière se base sur des **données historiques** >< Comptabilité de Gestion met un accent plus particulier sur les **coûts/revenus futurs**
- Comptabilité Financière rapporte **une fois par an** (ou par trimestre) >< Comptabilité de Gestion rapporte plus **régulièrement**

# Buts de la Comptabilité de Gestion

1. Fournir les **informations pertinentes** afin d'aider les managers à prendre des décisions:
  - Analyse de Profitabilité: produits, services, clients, canaux de distribution, marché, usine, division, employés... dans le but de s'assurer que toutes les activités entreprises soient rentables => calcul d'une marge brute ou nette
  - Déterminer un prix de vente: pour couvrir tous les coûts (de l'ensemble du processus de commercialisation)
  - Fabriquer ou Acheter (Outsourcing)
  - Allouer les Ressources et réfléchir au mix produit/service
  - Éliminer un produit/service/activité de l'offre. Est-ce que certaines activités détruisent de la valeur? Faudrait-il les stopper?
  - Accepter ou refuser une commande
2. Allouer les coûts entre **coût des biens vendus et stocks** pour le reporting interne et externe du résultat net
  - Comptabilité financière requière que les coûts soient en concordance avec les revenus pour le calcul du résultat net
  - En conséquence, tout stock non vendu ne sera pas inclus dans le résultat net
  - Déterminer la valeur des stocks dans le bilan
3. Fournir des bases afin d'établir les **prévisions de charges et produits** et en assurer le contrôle (budget)

# Buts de la Comptabilité de Gestion: Exemple

## De l'importance de l'analyse des coûts

Améliorer de 10% l'efficacité des coûts...

	Initial				
Vente	100		100	100	200
Matières Premières	(40)	10%	4	(36)	(80)
Salaires	(40)	10%	4	(36)	(80)
Marge Brute	20		8	28	40
Frais Généraux	(10)	10%	1	(9)	(20)
EBIT	10		9	19	20

...peut avoir le même effet que doubler les ventes

# Buts de la Comptabilité de Gestion: Exemple

- Vous vendez 3 produits: A, B et C

⇒ Bénéfice global = 800

⇒ Le résultat net de chaque produit est respectivement de 800, -400, 400

⇒ Quelle est votre conclusion?

# Thème 1: Analyse des Coûts



# Définition des Coûts

- Coût = valeur (en € ou \$) des **ressources sacrifiées pour atteindre un certain objectif**, comme acquérir un bien ou un service.
- Est-ce que les catégories suivantes sont considérées comme des coûts pour WaterInc (entreprise produisant des bouteilles d'eau)? Oui/Non

Loyer	Salaires	Achat Machine de Production
Matières Premières	Services d'un Consultant	Les intérêts d'une dette
Impôts	Achat d'un Bâtiment	Achat d'un Camion
Rembourser un Emprunt	Electricité	Campagne Marketing

- Coût d'une Unité
  - Il s'agit d'un produit ou un service fournit soit à d'autres dans l'organisation soit à des clients externes (comme une bouteille d'eau)

# Définition des Coûts

- Un objet de coût est n'importe quelle activité pour laquelle la mesure d'un coût est requise
  - En d'autres termes, si les utilisateurs d'informations comptables ont besoin de savoir le coût de quelque chose, ce quelque chose est appelé un objet de coût.
  - *Exemples* : le coût d'un produit, le coût d'offrir un service à un client ou un patient, le coût de fonctionnement d'un département particuliers ou d'un magasin/usine, le coût des ventes d'un territoire ou d'un client
- Costing/Etude des Coûts
  - Analyse des coûts alloués aux produits/services, activités, départements sur des périodes spécifiques.
  - Comptabilité interne qui permet de fournir des informations pertinentes aux managers, régulièrement et efficacement
- Centres de Coûts
  - Moyen de grouper les coûts. Ceci peut être fait par département (p.ex., marketing), une section d'un département (p.ex., mise en bouteille), une activité (p.ex., placer les bouteilles vides dans une machine) ou une machine (p.ex., de mise en bouteille).



# Définition des Coûts

- Coût Marginal
  - Changement du coût total si une unité supplémentaire est produite. Il s'agit du coût de produire une unité supplémentaire.
- Coût Irrécupérable/irréversible (sunk cost)
  - Coût qui ne peut être modifié par une décision présente ou future
- Coût d'Opportunité
  - Ce coût représente l'avantage auquel on a renoncé et dont on aurait bénéficié en utilisant autrement une ressource

# Types d'Entreprise

- La manière de classer les coûts dépend généralement du type d'entreprise
1. **Entreprises de Production** (HP, Tesla, BMW...) : achat de matières premières/marchandises et transformation en un produit final grâce à du personnel et à des actifs fixes (usine, bureau ou machine)
  2. **Entreprises de Vente** (Zara, Delhaize...): vente de produits tangibles achetés sous la même forme à des fournisseurs
  3. **Entreprises de Services** (Sagora, Belfius, BeCulture, Hôpitaux...) : vendent des biens/services non tangibles

# Classification des coûts selon leur Comportement

- Comment les coûts varient en fonction **du niveau d'activité** (volume)
- Managers veulent répondre à des questions telles que:
  - Comment les coûts vont-ils changer si le niveau d'activité augmente ou diminue de 15%? Si je dois fermer mon entreprise à cause du COVID, quels seront mes coûts? Et l'impact sur le profit?
  - Quel sera l'impact sur le profit de l'entreprise si j'augmente le prix de 10% mais que les ventes diminuent de 15%?
  - Comment évoluent les coûts de cette formation si le nombre de participants augmente de 5% ?
  - Comment les coûts d'un hôtel évolue si une chambre pour 2 personnes est réservée durant 3 jours?
  - Combien de tickets un festival doit-il vendre pour commencer à générer un bénéfice (break-even ou un point d'équilibre/point mort)?

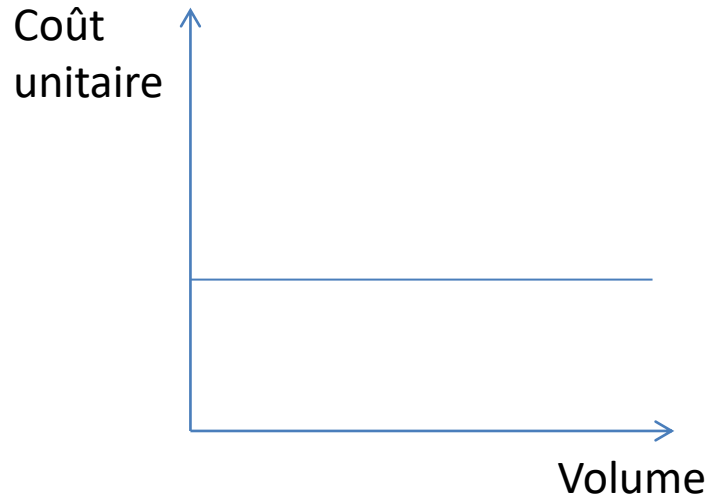
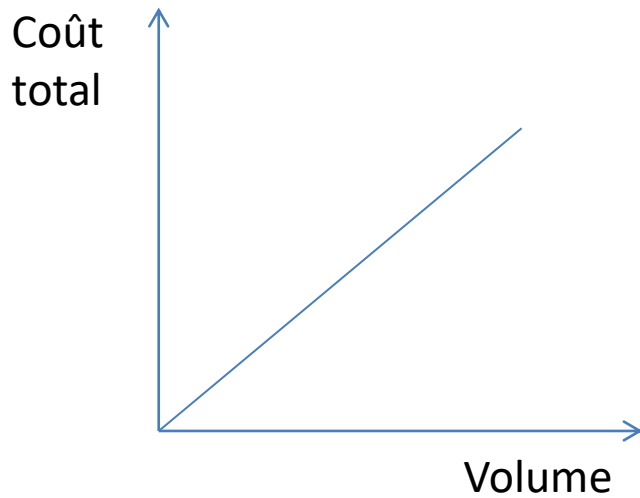
# Classification des coûts selon leur Comportement

- Activité ou volume peut être mesuré en termes de ventes ou d'unités produites ou du nombre de patients vus ou du nombre de kilomètres parcourus par les passagers ou par tout autre facteur qui mesure l'activité de l'entreprise
1. Coûts variables varient en proportion directe avec le niveau d'activité
  2. Coûts fixes restent constants pour un certain niveau d'activité
  3. Coûts semi-fixes sont fixes pour un certain niveau d'activité mais vont augmenter ou diminuer à certains niveaux critiques
  4. Coûts mixés (ou semi-variables) incluent à la fois une composante fixe et une composante variable

# Classification des coûts selon leur Comportement

- **Coûts Variables** varient en proportion directe avec le niveau d'activité; si le niveau d'activité double, les coûts variables totaux vont doubler également.
- En conséquence, **le total des coûts variables est linéaire alors que le coût variable par unité est constant.**
- Entreprises de Production, comme Toyota:
- Entreprises de Vente, comme un supermarché:
- Entreprises de Services, comme un hôpital:

# Classification des coûts selon leur Comportement



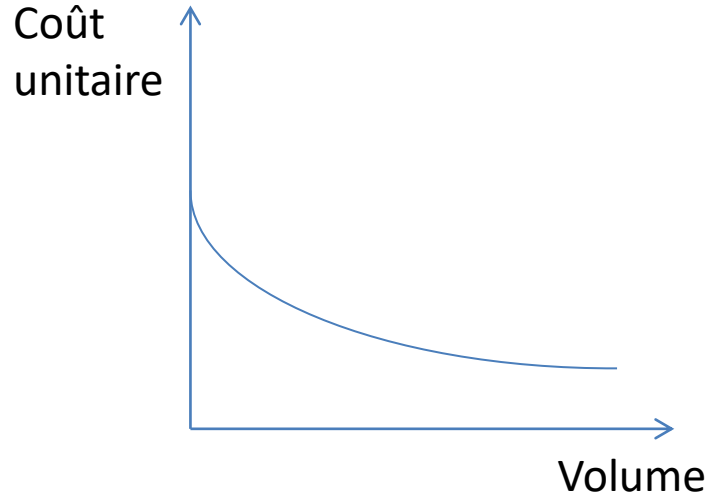
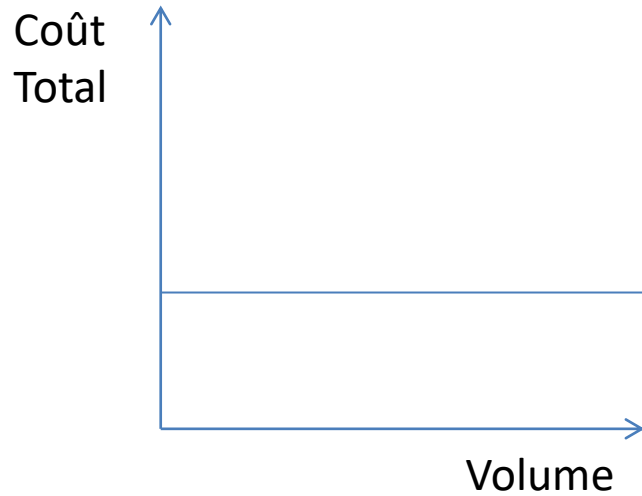
- Mais on peut observer que le coût unitaire diminue avec le volume  
=> ex: prix de gros

# Classification des coûts selon leur Comportement

- **Coûts Fixes** : Pour une période de temps donnée et un niveau d'activité maximum déterminé, ils sont constants. Ils ne varient pas avec le changement du volume d'activité.
- **Exemples:** ?
- Le coût total reste constant pour tous les niveaux d'activité alors que le coût unitaire va diminuer proportionnellement avec le niveau d'activité.
  - Par exemple, si le total des coûts fixes est de 50.000 € par mois, le montant des coûts fixes par unité sera comme suit:

<b>Unités Produites</b>	<b>Coûts Fixes par Unité (€)</b>
1	50.000
10	5.000
100	500
1.000	50

# Classification des coûts selon leur Comportement

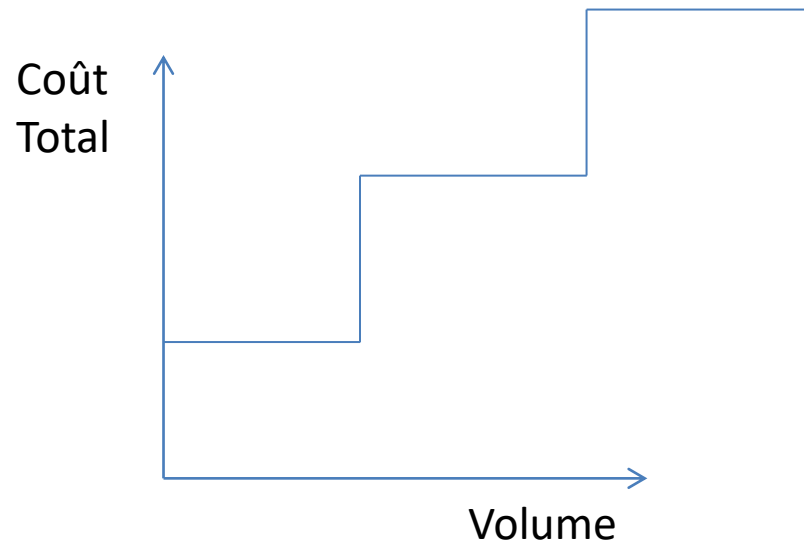




# Classification des coûts selon leur Comportement

- La distinction entre coûts fixes et variables dépend de la **période de temps** considérée
- Sur une **période de temps suffisamment longue** de plusieurs années, tous les coûts sont virtuellement *variables*
  - Durant cette longue période de temps, une baisse de l'activité va réduire toutes les catégories de coûts. Par exemple, des travailleurs vont être licenciés ou des machines non remplacées ou des bâtiments/terrains seront vendus.
  - D'une manière similaire, toute croissance importante de l'activité provoquera une hausse de toutes les catégories de coûts.
- **Sur une période de temps courte**, les coûts seront **fixes ou variables**.
- Les coûts qui sont fixes sur le court terme et variables sur le long-terme sont appelés des **coûts semi-fixes**

# Classification des coûts selon leur Comportement



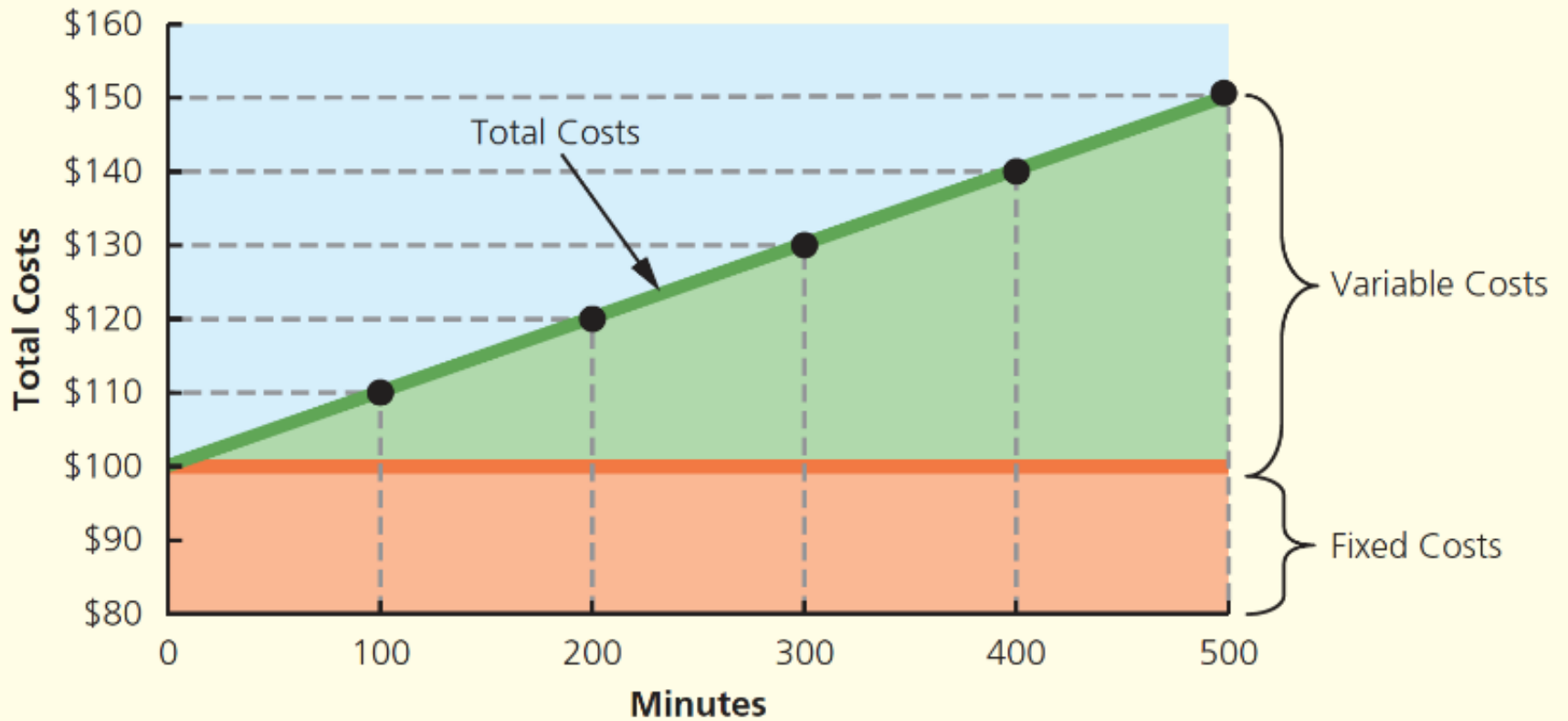
# Classification des coûts selon leur Comportement

- **Coûts Mixtes (ou semi-variables)** ont une composante fixe et variable. Exemple: contrat de téléphone

Number of Minutes Used	Total Fixed Cost	Total Variable Cost	Total Cost
100 minutes	\$ 100	\$ 10	\$ 110
200 minutes	100	20	120
300 minutes	100	30	130
400 minutes	100	40	140
500 minutes	100	50	150

- De même, les coûts d'une photocopieuse peuvent consister en un coût de location fixe et une composante variable (le coût du papier)

# Coûts Mixtes



# Définition des Coûts: Exercices

- Classer les coûts (sur le court terme): Variables; Fixes ou Mixtes

Loyer	Salaires	Electricité
Matières Premières	Services d'un Consultant	Les intérêts d'une dette
Impôts	Amortissement	Essence
Campagne Marketing		

# Définition des Coûts: Exercices

Penang Company vous a fourni les informations suivantes concernant les coûts à différents niveaux de production:

Production - volume	7,000	10,000
Matières premières	\$ 70,000	\$100,000
Salaires des ouvriers	56,000	80,000
Loyer – Usine	21,000	30,000
Salaires des directeurs	12,000	12,000
Amortissement des machines	10,000	10,000
Maintenance	32,000	39,000
Electricité, eau, gaz	15,000	18,000
Assurance des bâtiments	1,600	1,600
Taxes immobilières	<u>2,000</u>	<u>2,000</u>
Total	\$219,600	\$300,600
Pour chaque coût, déterminez s'il s'agit d'un :		
1) Coût Variable 2) Coût Fixe 3) Coût Mixte		

# Classification Direct/Indirect

- **Coût directs** peuvent être spécifiquement et exclusivement identifiés à un objet de coût donné.
  - Par exemple, les coûts de matières premières ou de salaires si l'objet de coût est les produits fabriqués par l'entreprise
- **Coût indirects** ne peuvent **pas** être spécifiquement et exclusivement identifiés à un objet de coût donné.
  - Les coûts salariaux si ceux-ci ne peuvent pas être identifiés à un produit/service spécifique
  - Exemple: Coûts associés au département marketing
- **Coût indirects** sont assignés à des objets de coût sur base d'une clef de répartition (voir plus tard)

# Classification Direct/Indirect

- La distinction direct/indirect dépend de l'objet de coût
- Un coût peut être traité comme direct pour un objet de coût et comme indirect par rapport à un autre.
- Exemple: La facture d'électricité pour une usine
  - Coût Direct?
  - Coût Indirect?



# Définition des Coûts: Exercice

- Double dimension des coûts (objet de coût = produit/service)
  - Salaires des Ouvriers
  - Energie consommée par les machines de production
  - Matières premières consommées par produit
  - Les coût externes de maintenance pour 2 lignes de production
  - Un employé travaillant à temps-plein sur le planning de production du produit A
  - Coûts du département RH
  - Amortissement (siège social)
  - Le coût du département commercial
  - Coût d'une campagne marketing sur l'image de l'entreprise

# Définition des Coûts: Exemple

- La comptabilité de gestion montre qu'un produit est plus rentable qu'un autre...

2 produits	A	B
Prix de vente	90	95
Matières premières	20	20
Salaires des ouvriers de production	30	20
Frais fonctionnement de l'usine	10	20
<b>Total Coûts</b>	<b>60</b>	<b>60</b>
Marge	30	35
Marge sur coûts Variables	40	55

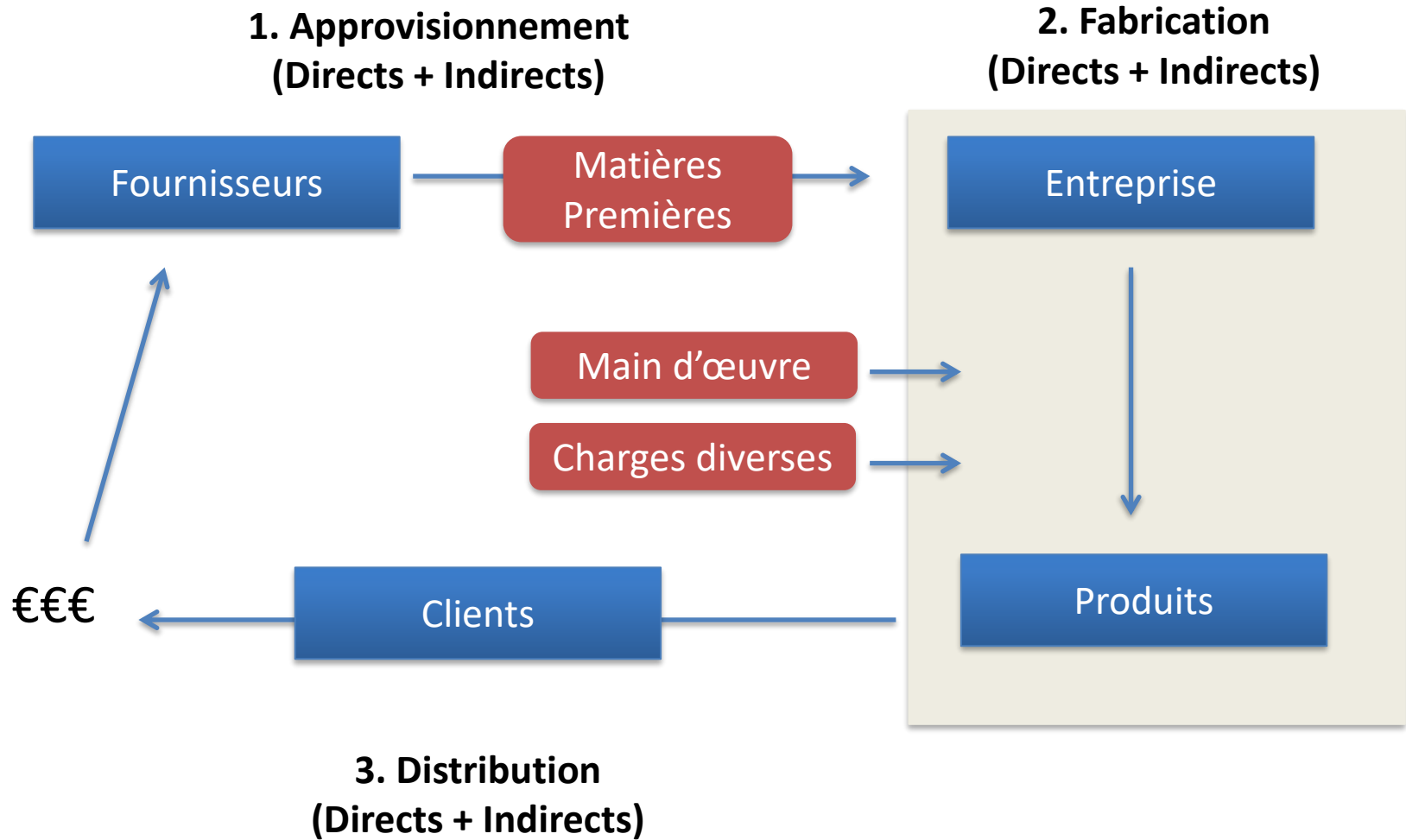
- Quelle est votre opinion?

# Définition des Coûts

- Politique de Prix: Costing Complet ou Partiel

		Coût Complet	Coût Partiel	
			Coût Direct	Coût Variable
Variable	Direct	O	O	O
Fixe	Direct	O	O	N
Variable	Indirect	O	N	O
Fixe	Indirect	O	N	N

# Classification selon le Cycle d'Exploitation



# Coûts de Production

- Coûts d'Approvisionnement + Coûts de Fabrication
- **Direct** (Objet de coût = produit/service)
  - Matières premières utilisées dans le processus de fabrication
  - Main d'œuvre travaillant sur les produits
- **Indirect**
  - Les frais généraux associés à la production dont :
    - Coûts indirects de matières premières ou de main d'œuvre
    - Loyer, assurance, amortissement...
- Marge Brute = Prix de vente – Coûts de Production

# Coûts de Distribution et Autres

- Les coûts de distribution: Tous les coûts pour distribuer (transporter) et vendre les produits (marketing, commerciaux...)
- Les coûts hors production et distribution: Charges financières, charges de recherche et développement, administration, ressources humaines, siège social....
- Coût de revient = coûts de production + coûts de distribution + coûts hors production et distribution = coût total d'un produit ou d'une activité
- Marge nette = Prix – coût de revient

# Classification selon le Cycle d'Exploitation: Exercice

	Coûts de Production	Coûts de Distribution	Autres
Amortissement des Machines de Production			
Amortissement du Siège Social			
Publicité			
Taxes et assurance sur le siège social			
Salaire du directeur de l'usine			
Salaire du CEO			
Salaire des ouvriers			
Batteries et processeurs utilisés pour la fabrication des tablettes			
Frais de transport des matières premières			
Frais de livraison des tablettes			
Electricité des machines de production			



## Thème 2: Analyse de Profitabilité



# Direct Vs Indirect

- Un coût est dit **direct** par rapport au coût du produit/activité considéré si son affectation est possible sans rien faire!
    - Ex: Matières premières ou Main d'œuvre directe
  - Un coût est dit **indirect** dans le cas contraire
- ⇒ Comment répartir ce coût indirect entre chaque produit/activité/département,....?
- ⇒ Alloué selon une **clef de répartition**

# Analyse de Profitabilité

- Revenons à notre exemple de WaterInc :

Ventes	3.250.000
Matières Premières	-162.500
Electricité	-131.250
Amortissement	-150.000
<u>Salaires</u>	<u>-990.500</u>
Résultat Opérationnel	1.815.750

- 2 types de boissons produites:
  - Eau minérale dans une bouteille en plastique
  - Eau pétillante à la menthe dans une bouteille en aluminium (Eau minérale + gaz + sirop de menthe)

- Prix Vente et Volume:

	Prix	Volume
Eau Minérale	3 €/bouteille	1.000.000 bouteilles
Eau Pétillante	10 €/bouteille	25.000 bouteilles

# Analyse de Profitabilité

- Pour Produire :

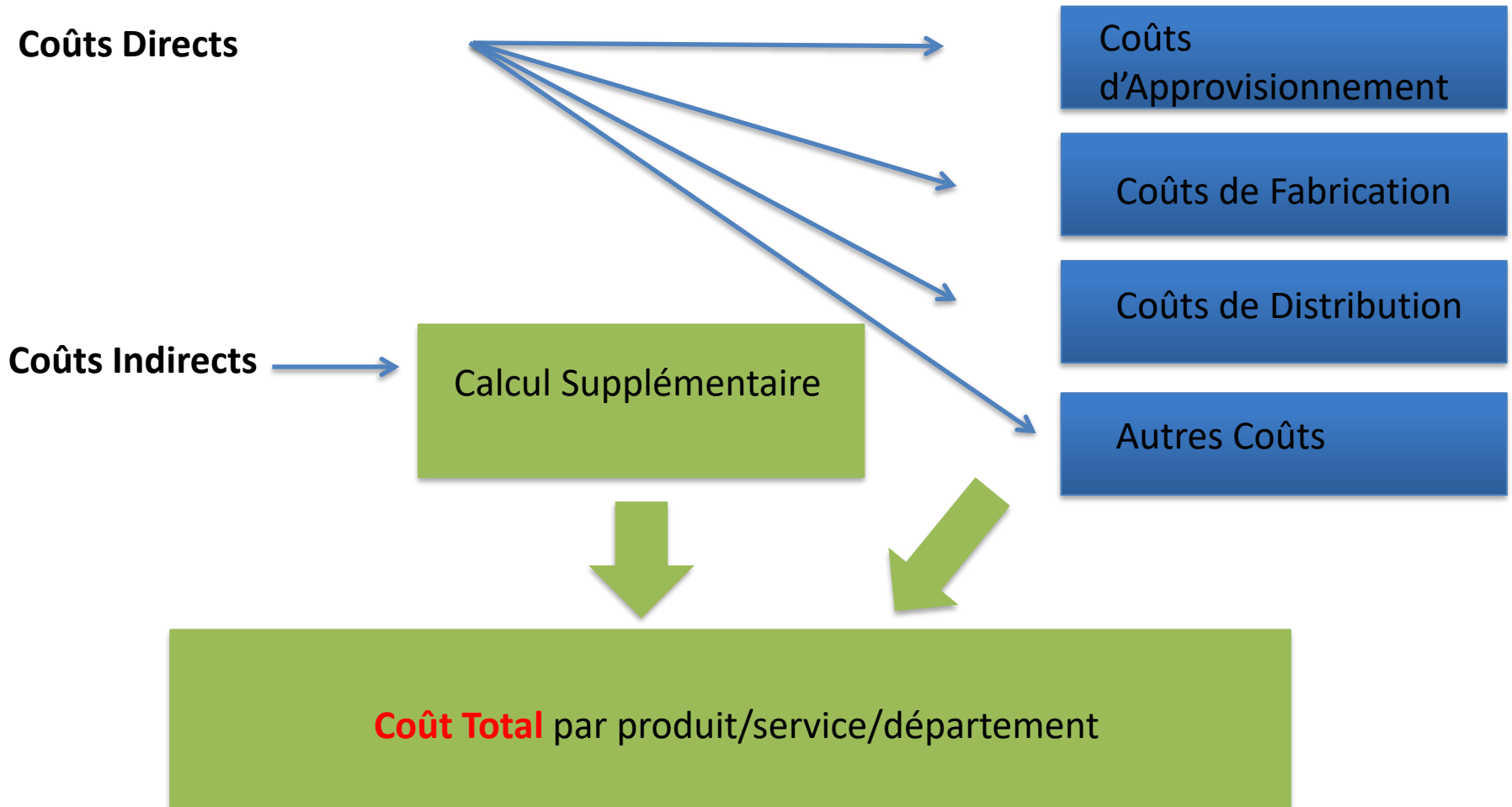
		Eau Minérale	Eau Pétillante
Eau	EUR	0,1 EUR / bout.	0,1 EUR / bout.
Bouteille	EUR	0,03 EUR	0,9 EUR /bout.
Menthe + Gaz	EUR	0	0,3 EUR / bout.
Temps Machine	Minutes	3 m / bout.	6 m / bout.
Temps Staff (production)	Minutes	1,5 m / bout.	2,5 m / bout.
Temps Staff (logistique)	Minutes	5 m / bout.	5 m / bout.

- Staff :
  - Staff direct (50 personnes : production + logistique) : 7,5 EUR/h
  - Staff indirect (1 personne : maintenance des machines) : 10 EUR/h
  - Chaque personne travaille 1.800 h/an

# Analyse de Profitabilité

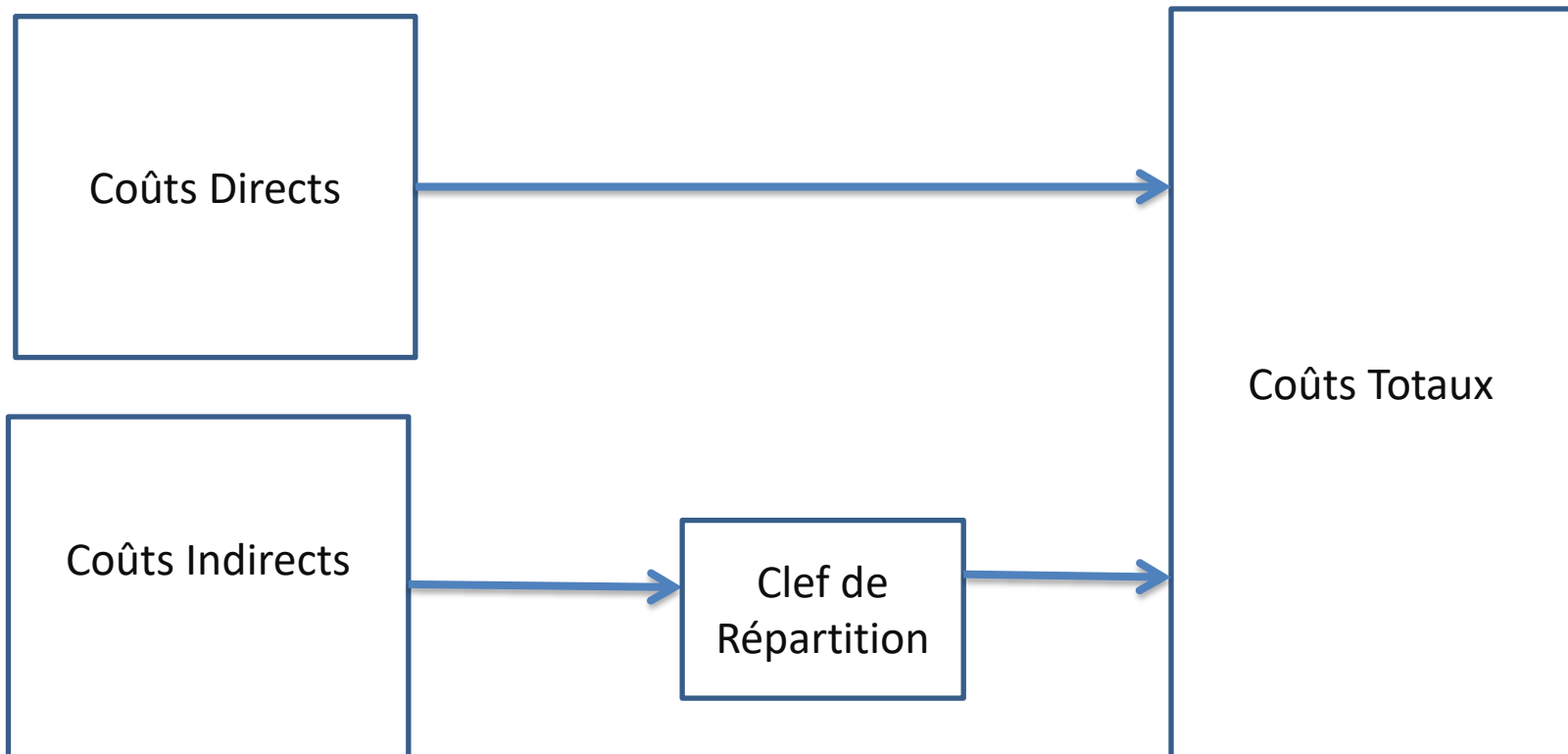
- Machine :
  - Electricité : 2,5 EUR / h
  - Amortissement : 150.000 € / an (utilisation : 150.000 h / an)
- Equipe de Vente:
  - Coûts Fixes : 15.000 € / an
  - Commission : 1 % du prix de vente
- Management :
  - Coûts Fixes : 250.000 € / an
  - 50 % prod / 50 % ventes
  
- Déterminez les coûts directs et indirects (objet de coût = type de bouteille)
- Calculez le coût direct total par bouteille

# Coûts Indirects : Clef de Répartition



# Clef de Répartition

- Une **clef de répartition** est un processus d'allocation des coûts lorsque la quantité de coûts utilisée par un objet de coût ne peut pas être mesuré directement.



# Clef de Répartition

- **Clef de répartition** mesure le lien entre le coût et l'objet de coût
- Exemples: nombre de produits vendus ou fabriqués, ventes, nombre d'heures de travail ou de machine utilisées par l'objet de coût, nombre d'usines, superficie => Plein de possibilités!
- Calculez la quantité de clef de répartition et ensuite le coût indirect en € par unité (ou un taux)
- Exercice: Déterminez les coûts indirects et une clef de répartition potentielle par coût indirect

# Buts d'une Clef de Répartition

- Pour **prendre des décisions**, des coûts précis de production sont requis afin de distinguer les produits/services rentables des non rentables:
  - Stopper un produit/service/usine/client...
  - Accepter une offre
  - Analyse de profitabilité
  - Aussi nécessaire pour calculer le prix de vente
- Une entreprise peut ainsi déterminer ses sources de profit ou de perte.
- Si le système de coût ne capture pas de manière précise l'utilisation des ressources par produit, il y a un danger que les managers arrêtent des activités profitables ou continuent des activités non profitables.



# Résumé

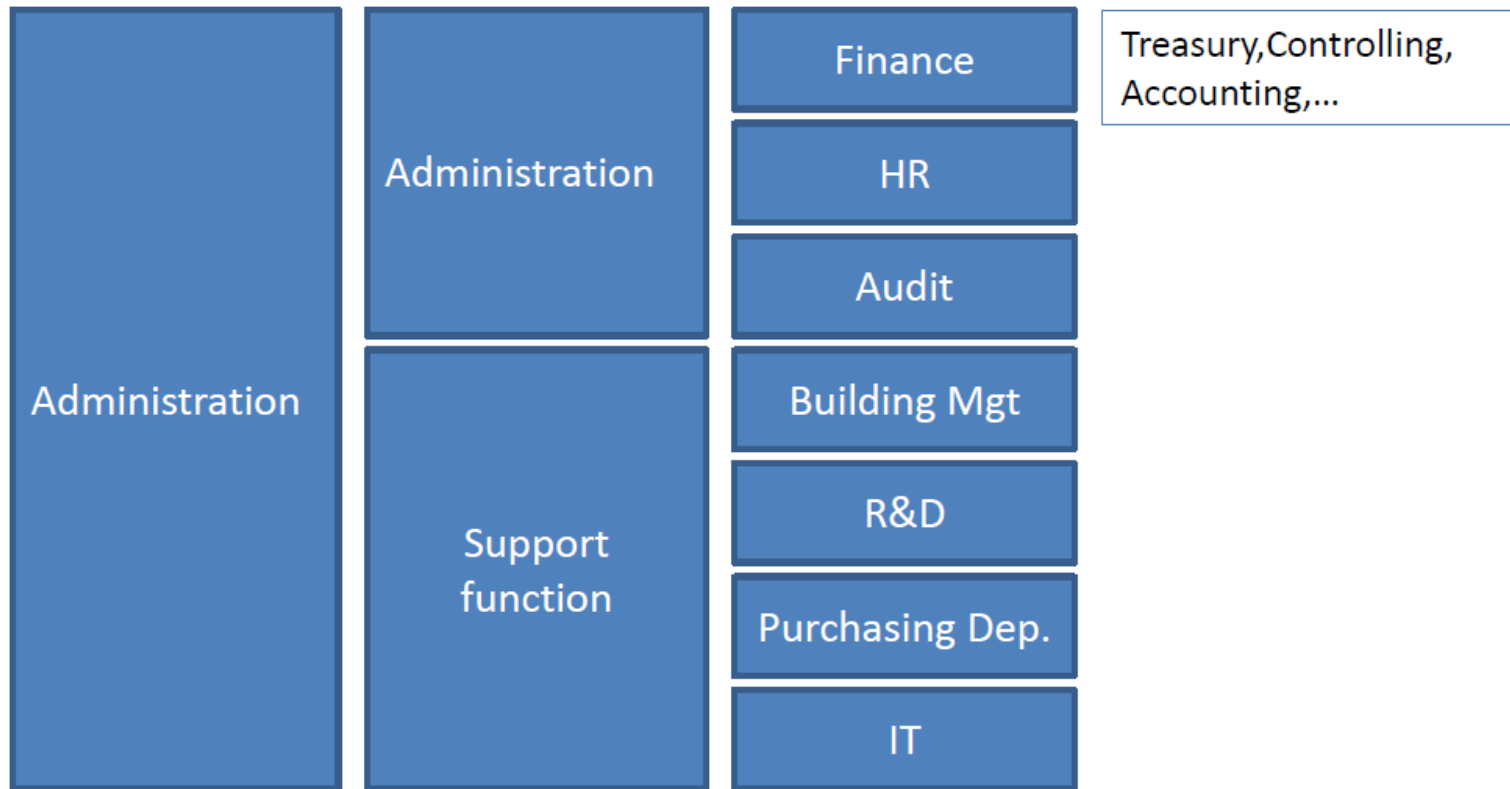
Par Bouteille	Eau Minérale	Eau Pétillante
<i>Coûts de Production</i>	1,274 EUR	2,773 EUR
Directs	1,068 EUR	2,488 EUR
Indirects	0,206 EUR	0,286 EUR
<i>Coûts de Distribution</i>	0,167 EUR	0,237 EUR
Directs	0,030 EUR	0,100 EUR
Indirects	0,137 EUR	0,137 EUR
<b>Total coûts</b>	<b>1,441 EUR</b>	<b>3,010 EUR</b>
<b>Prix de Vente</b>	<b>3,00 EUR</b>	<b>10,00 EUR</b>
<b>Marge Nette</b>	<b>1,56 EUR</b>	<b>6,99 EUR</b>

# Résumé

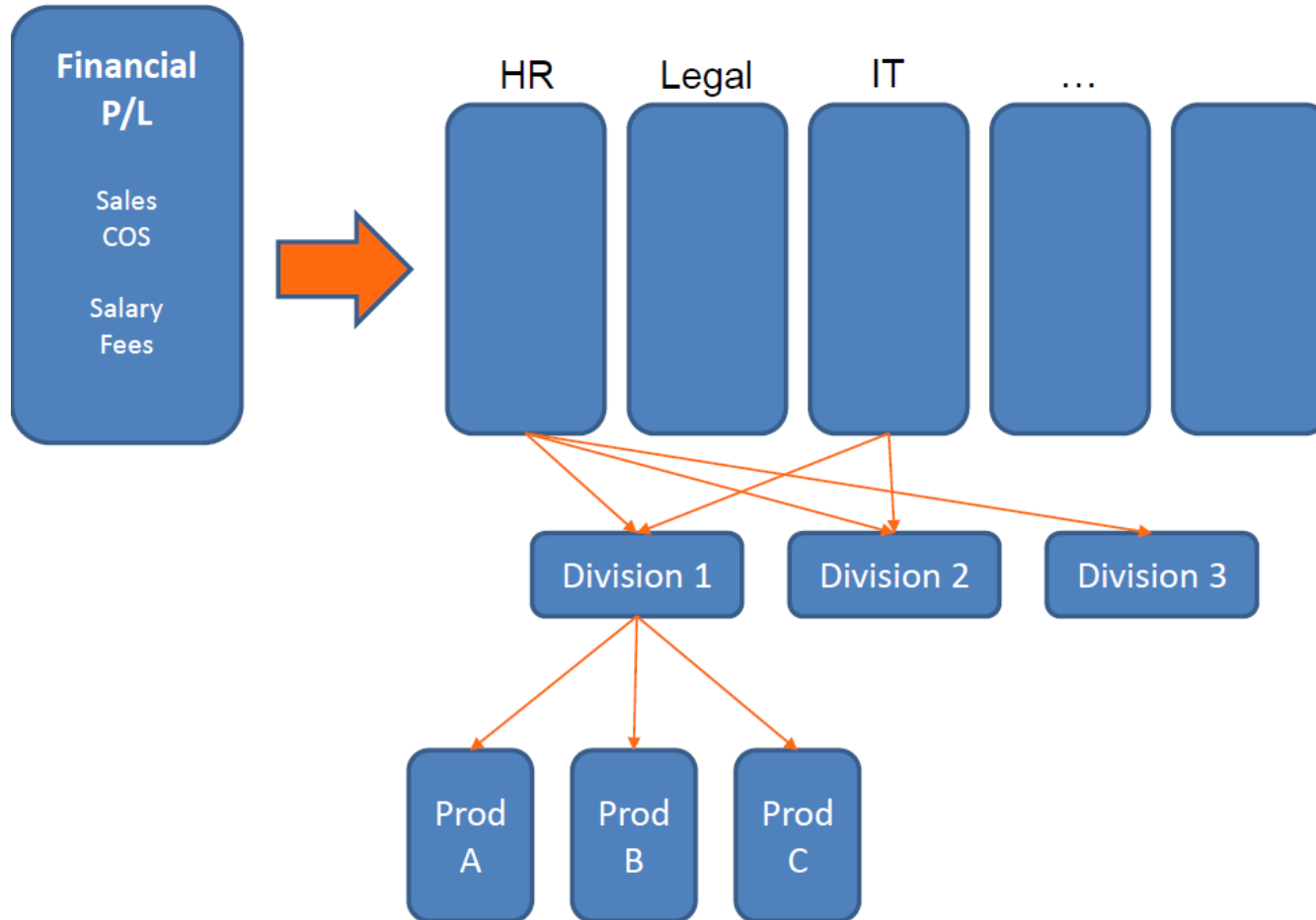
Par Bouteille	Eau Minérale	Eau Pétillante
<i>Coûts de Production</i>	1,274 EUR	2,773 EUR
Variables	0,255 EUR	1,55 EUR
Fixes	1,019 EUR	1,223 EUR
<i>Coûts de Distribution</i>	0,167 EUR	0,237 EUR
Variables	0,03 EUR	0,10 EUR
Fixes	0,137 EUR	0,137 EUR
<b>Total coûts</b>	<b>1,441 EUR</b>	<b>3,010 EUR</b>
<b>Prix de Vente</b>	<b>3,00 EUR</b>	<b>10,00 EUR</b>
<b>Marge Nette</b>	<b>1,56 EUR</b>	<b>6,99 EUR</b>

# Centres de Coûts

- Centres de Coûts: Comment cela marche-t-il en pratique?



# Centres de Coûts

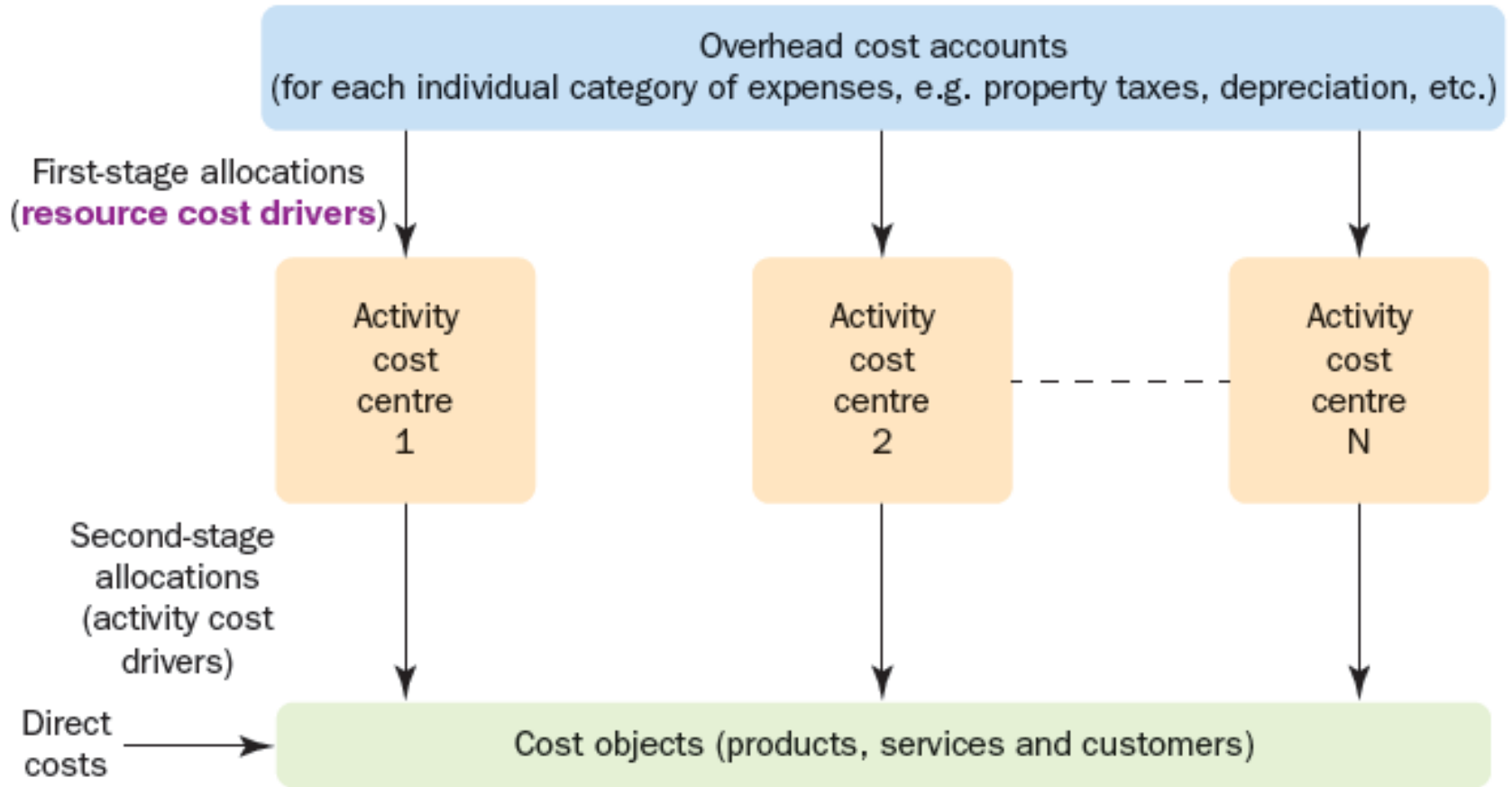


# Centres de Coûts

- Centres de Coûts: Comment cela marche-t-il en pratique?

Cost Centers	Cost	Allocation key
Finance	.... ....	.... ....
HR	.... ....	.... ....
Audit	All expenses related to audit (staff costs, travel costs, ...)	Based on the turnover of the subs visited
Building Mgt	All expenses related to building (electricity, water, maintenance, ...)	Square metre Before a split between prod / Adm
R&D	.... ....	.... ....
Purchasing Dep.	.... ....	.... ....
IT	.... ....	.... ....

# Activity-Based Costing (ABC)



# Activity-Based Costing (ABC)

- Le système ABC va assigner les coûts fixes sur base d'activités
- Les **Activités** consistent en différentes tâches, évènements ou unités de travail qui induisent la consommation de ressources.
- Les Activités sont des verbes associés à des objets : **planifier la production, installer les machines, déplacer les matériaux, acheter des matériaux, inspecter les articles, traiter les dossiers des fournisseurs, accélérer et traiter les commandes des clients.**

# Activity-Based Costing (ABC): Exemple

Activity	Allocation Base
Quality Inspection—Inspecting raw materials or finished products	Number of inspections
Warranty Services—Providing service for defective products	Number of service calls
Shipping—Shipping finished products to customers	Number of pounds of product shipped
Setup—Setting up machines for production	Number of batches
Machining—Machine usage	Number of machine hours
Purchasing—Purchasing raw materials	Number of purchase orders



# ABC - Etapes

1. Identifier et classer les activités en relation avec les produits de l'entreprise
2. Identifier les coûts des activités (inducteur de coûts) lors de l'étape 1 (directs ou indirects sur base de clefs de répartition) et leur inducteur d'activité
3. Calculer le coût par inducteur d'activité
4. Imputer le coût de l'activité aux produits/services (objets de coûts)

# ABC – Quand l'utiliser?

- Lorsqu'une ou plusieurs des conditions suivantes sont remplies :
  - Lorsque les volumes de production des différents produits/services sont très différents.
  - Lorsque la complexité des différents produits/services est très différente.
  - Lorsque les produits/services nécessitent plus ou moins de fonctions de soutien au sein de l'entreprise.
  - Lorsque les coûts fixes représentent une grande partie des coûts de l'entreprise.

## Thème 3: Coût des biens vendus et Stocks

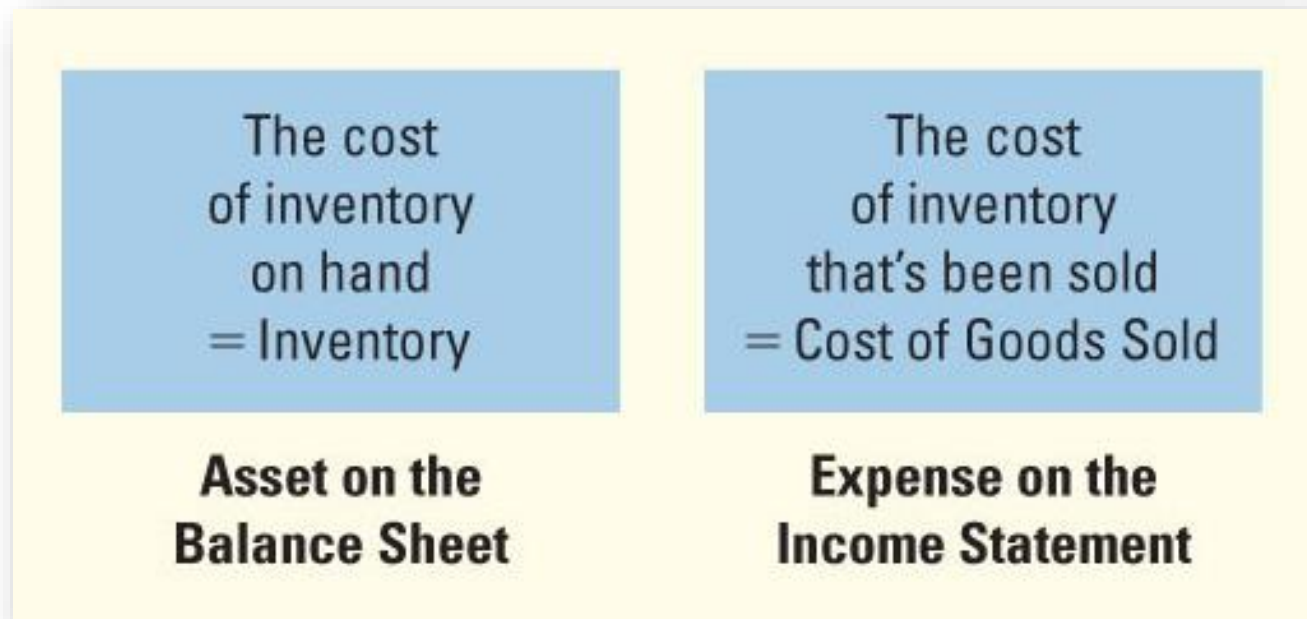


# Types d'Entreprises

- **Entreprises de production** disposent des types de stocks suivants :
  - *Stocks de Matières Premières* à utiliser dans le processus de production.
  - *En-cours* incluent les produits transformés non terminés.
  - *Stocks de Produits Finis* sont terminés mais non encore vendus
- **Entreprises de Vente** possèdent uniquement des stocks de produits finis
- **Entreprises de Services**: pas de stocks (sauf dans certains cas des contrats en cours de fabrication)

# Impact sur les Etats Financiers

- Le coût des stocks vendus passe de l'actif au compte de résultat (charge) lorsque le vendeur livre les marchandises à l'acheteur ou lorsque l'entreprise consomme les matières premières/en-cours



# Impact sur les Etats Financiers

- **Prix de Vente vs. Coût des Stocks**
  - **Chiffres d'affaires** est basé sur le prix de vente des biens vendus
  - **Coût des biens vendus** est basé sur le coût des stocks vendus
- **Coût des biens vendus** = Nombre d'unités vendues \* Coût par unité vendue
- **Stock** dans le bilan est basé sur le coût des stocks non vendus
  - = Nombre d'unités en stock \* Coût par unité en stock
  - Coût par unité est un challenge lorsque les stocks sont achetés à des prix différents

- **Equation de base concernant les stocks:**
- $\text{Stock Final} = \text{Stock Initial} + \text{Achat (net)} - \text{Coût des biens vendus (COGS)}$
- $\text{Stock Final} + \text{COGS} = \text{Stock Initial} + \text{Achat (net)}$

# Méthodes - Stocks

- La solution idéale consiste à étiqueter les biens au fur et à mesure qu'ils arrivent afin qu'ils puissent être identifiés avec le prix unitaire approprié.
  - *1. Méthode d'Identification Spécifique*
  - Souvent, utilisation d'une méthode qui se rapproche du coût réel des unités utilisées/vendues.
- 
- ⇒ *2. First in first out (FIFO)*
  - ⇒ *3. Last in first out (LIFO)*
  - ⇒ *4. Coût Moyen Pondéré (CMP)*