

Chapitre 9

Le suivi et l'analyse des comptes

Le suivi des comptes
L'analyse des comptes

Les comptes de tiers doivent être contrôlés fréquemment afin de détecter les erreurs et anomalies :

- des créances restées longtemps impayées peuvent entraîner des difficultés de trésorerie ;
- des rappels envoyés aux clients ayant déjà réglé leur facture nuisent à l'image de l'entreprise ;
- des dettes impayées peuvent entraîner une rupture de l'approvisionnement et des difficultés avec les fournisseurs.

1. Le suivi des comptes clients et fournisseurs

1.1. La justification de la position d'un compte

Les grands livres auxiliaires des clients et des fournisseurs font l'objet d'un suivi très rigoureux. On réalise systématiquement un rapprochement entre une facture et son règlement ou son encaissement.

Ce contrôle permet de détecter les anomalies dans la tenue des comptes de tiers (erreur de tiers, double enregistrement, erreur sur les montants, oubli d'un avoir suite à un escompte conditionnel, etc.).

Ce **pointage** peut être fait de manière manuelle ou à l'aide de la fonction **lettrage** d'un progiciel de gestion.

Exemple : compte client « lettré »

Dates	N° facture	Libellés	L	Débit	Crédit	Solde
01-01-N		À nouveau	a	1 458,63		1 458,63
07-01-N		Chèque sur facture 153-22	a		578,65	879,98
11-01-N	154-31	Vente de pièces LL	b	758,97		1 638,95
13-01-N	154-41	Vente de pièces CC	b	498,32		2 137,27
14-01-N		Chèque sur facture 153-83	a		879,98	1 257,29
17-01-N	154-75	Vente de pièces JJ	b	529,44		1 786,73
20-01-N		LCR au 28-02	b		1 786,73	0,00
21-01-N	155-02	Vente de pièces LL	c	1 428,64		1 428,64
24-01-N	A155-09	Avoir sur facture 155-02	c		64,54	1 364,10
29-01-N	155-21	Vente de pièces ST		870,33		2 234,43
31-01-N		Chèque sur facture 155-02	c		1 364,10	870,33

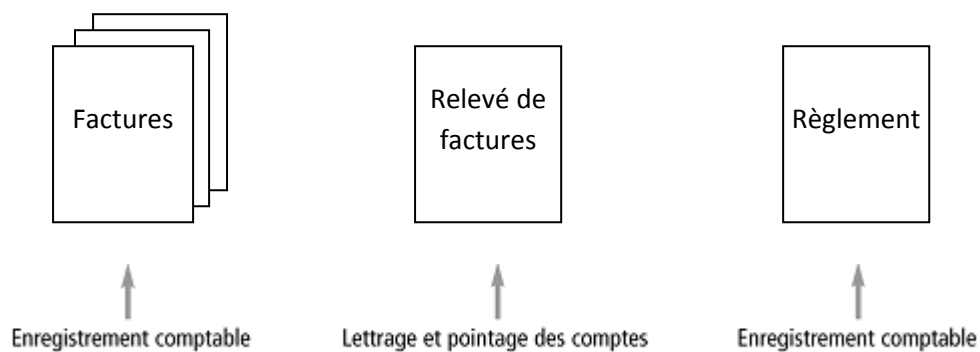
12. Les rapprochements de comptes

Dans le cadre d'un audit des comptes de tiers principaux, le rapprochement peut être fait par **circularisation** : le partenaire commercial (client ou fournisseur) est sollicité pour communiquer la situation d'un compte dans sa propre comptabilité.

13. Le relevé de facture

Lorsque les opérations sont nombreuses, il est fréquent d'effectuer les règlements à partir d'un relevé périodique des factures. Le relevé est établi après pointage des comptes. Il peut être accompagné du moyen de règlement (ex : lettre de change relevé).

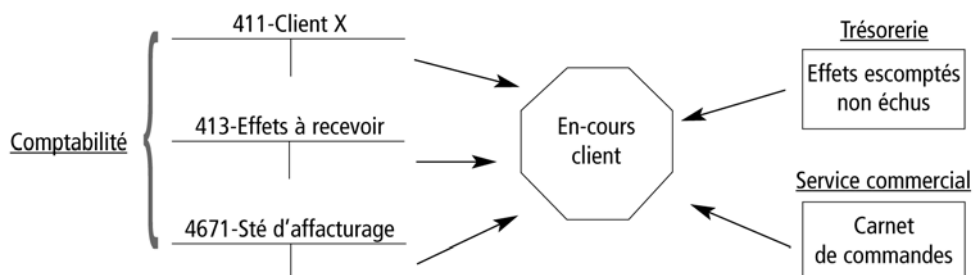
Remarque : l'envoi ou la réception d'un relevé ne donne lieu à aucune comptabilisation.



14. L'encours client

A tout moment, l'entreprise doit être capable de déterminer en temps réel l'encours client ; cela permet de pouvoir accepter une nouvelle commande sans dépassement du plafond de crédit fixé par le service commercial.

L'**encours** client est le total des créances non encore réglées, qu'elles soient en compte ou transmises à des organismes financiers (banque, factor), augmenté des commandes non encore facturées.



15. Le suivi des encaissements

Pour suivre les encaissements et vérifier si les délais de paiement sont respectés, il est nécessaire d'éditer une **balance âgée** : cette balance permet de classer les créances en fonction de leur échéance et des dépassements de délais de paiement.

Exemple : extrait d'une balance âgée

Code	Nom	Durée de crédit	Solde	Non échu	Échu			
					De 1 j. à 30 j.	De 31 j. à 60 j.	De 61 j. à 90 j.	À plus de 90 j.
....							
801	Habib	30 j	2 367,65	2 367,65				
802	Hélène	8 j	587,04		587,04			
803	Henri	60 j	6 478,22	5 265,23			1 212,99	
804	Herbert	30 j	1 546,50	903,25		212,32		430,93
....							

L'analyse de la balance âgée permet de déterminer les relances à effectuer par client, mais aussi de déceler les clients ayant des retards de paiement mais que l'on continue à livrer, ceux qui payent très fréquemment en retard ou encore les créances qui risquent d'être litigieuses.

2. L'analyse des comptes de tiers

Une analyse des comptes de tiers peut être effectuée à la demande de la comptabilité de gestion ou des dirigeants de l'entreprise.

21. L'analyse statistique grâce au progiciel de gestion commerciale

Le progiciel de gestion commerciale propose des fonctions statistiques et d'analyse. On peut citer par exemple :

- analyse des commandes non livrées
- relevé des comptes clients
- analyse par famille de produits
- statistiques globales : articles vendus/clients/fournisseurs/représentants
- statistiques croisées : articles/clients, représentants/articles
- évolution des ventes par client, par article, etc.

22. Les ratios de gestion

Les ratios de gestion permettent d'analyser dans le temps l'évolution :

- de la durée moyenne du crédit client (ou fournisseur)
- de la durée moyenne de stockage

Le ratio est exprimé en unité de temps (généralement le jour).

$$\text{Délai de rotation} = \frac{\text{Poste observé}}{\text{Flux annuel}} \times 360$$

a) La rotation des stocks

Ce ratio permet de définir combien de fois un stock est renouvelé dans l'année.

$$\text{Durée moyenne de stockage} = \frac{\text{stock moyen de la période}}{\text{consommation des biens durant la période}} \times 360$$

Les consommations sont calculées différemment selon le type de biens :

- pour les marchandises : le **coût d'achat des marchandises vendues** (soit achats de marchandises + stock initial – stock final) ;
- pour les matières : le **coût d'achat des matières consommées** (soit achats de matières + stock initial – stock final) ;
- pour les produits finis : le **coût de production des produits vendus** (soit production de la période + stock initial – stock final).

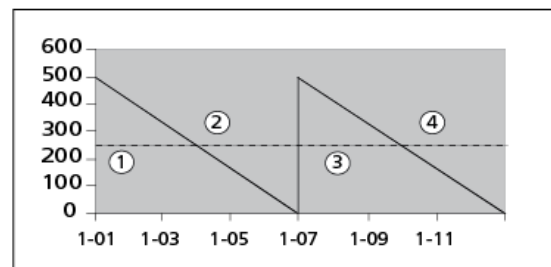
Pour calculer le stock moyen, la formule la plus simple est d'estimer que la moyenne de l'année est égale à :

$$\text{Stock moyen} = \frac{\text{stock initial} + \text{stock final}}{2}$$

Exemple : l'entreprise se réapprovisionne en deux fois : 500 unités le 1^{er} janvier et 500 unités le 1^{er} juillet :

La consommation annuelle est de 1 000.

Le stock moyen est égal à $(500 + 0) / 2 = 250$, d'où un coefficient de rotation des stocks de $1\,000 / 250 = 4$, qui correspond à une durée moyenne de stockage de $360 \times 1 / 4 = 90$ jours.



b) La rotation des clients (ou ratio crédit clients)

Ce ratio exprime la durée moyenne de crédit clients :

$$\text{Durée de rotation} = \frac{\text{Créances clients}}{\text{C.A. annuel TTC}} \times 360$$

Le montant des crédits accordés aux clients à une date donnée (la fin de l'exercice par exemple) est égal à la somme des postes : compte « 411 – Clients » + compte « 413 – Clients, effets à recevoir » + effets remis à l'escompte mais non arrivés à leur date d'échéance.

Plus la durée est élevée, plus les avances de fonds de l'entreprise sont importantes.

c) La rotation des fournisseurs (ou ratio crédit fournisseurs)

Ce ratio exprime la durée moyenne de crédit fournisseurs :

$$\text{Durée de rotation} = \frac{\text{Dettes fournisseurs}}{\text{Achats annuels TTC}} \times 360$$

Les crédits accordés par les fournisseurs à une date donnée sont indiqués par la somme des deux comptes : compte « 401 – Fournisseurs » + compte « 403 – Fournisseurs à payer ».

Des délais de crédit faibles amenuisent la trésorerie. L'entreprise a donc tendance à vouloir les augmenter.

23. La notion de besoin en fonds de roulement

La durée de stockage et la durée du crédit client provoquent des **besoins de financement**.

La durée du crédit fournisseur traduit des **dégagements de financement**.

La différence entre besoins et dégagements est appelée « besoin en fonds de roulement d'exploitation » ou BFRE.

$$\text{BFRE} = \text{Valeur des stocks} + \text{Crédits clients} - \text{Crédits fournisseurs}$$

BFRE normatif (en jour de CA) = durée stockage + durée crédit clients – durée crédit fournisseurs