

BEMBUS MALIAu service de la nation

« Le savoir est la plus grande des richesses : on le donne sans réussir à l'épuiser »

Bemba dit Bamba TRAORE

Enseignant Chercheur, économètre, gestionnaire de la politique économique
Tél : (00223) 69 - 50-23-20/ 76 - 43-95-33 mël : bbtraoremali@yahoo.fr

Comptabilité

Terminales Sciences économiques T.S.ECO

Manuel de cours et d'exercices corrigés

1. Etude des effets de commerce
2. Rapprochement bancaire
3. Acquisitions d'immobilisation
4. Acquisitions de titres
5. Opérations de fin d'exercice
6. Valorisation des stocks
7. Détermination du résultat analytique

« La photocopie tue les documents, qu'il soit payé par Allahou »

"Nulle œuvre humaine n'est parfaite"

"Bismillahi Wa Bi Hourmati Cheick Mohamed Laraby RAA"

Prix : 400 Lassine

Traore

Bamako, septembre 2013.

Avertissement

Ce document, conforme au programme de comptabilité des Terminales Sciences économiques T.S.ECO, est destiné avant tout aux candidats préparant les épreuves de comptabilité au baccalauréat. Il peut être aussi utilisé par les candidats aux concours professionnels.

Il comprend : les études des effets de commerce ; le rapprochement bancaire ; les acquisitions d'immobilisation et de titres ; les opérations d'inventaire ; la valorisation des stocks et la détermination du résultat analytique.

Dans mon esprit, ce document constitue un complément indispensable du cours et répondre aux attentes de beaucoup d'élèves et étudiants.

Les documents de références sont : Guide d'application de SYSCOA, Précis de SYSCOA tome 1 et 2 et les anciens sujets de BAC.

J'adresse mes sincères remerciements à tous ceux de près ou de loin m'ont aidé à la réalisation de ce fascicule.

Ce document est vendu au prix coûtant, nous ne cherchons pas de bénéfice. C'est notre contribution au développement de l'éducation au Mali.

Nous assumons l'entière responsabilité des fautes ou erreurs éventuelles ayant pu être décelées çà et là.

Vos critiques et suggestions seront recueillies avec empressement, car nulle œuvre humaine n'est parfaite.

J'espère que l'outil ainsi conçu rendra les services attendus aux élèves confrontés aux problèmes posés par l'apprentissage de cette discipline.

Bemba TRAORE

Sommaire

Module 1 : L'étude des effets de commerce

- Création des effets de commerce
- Circulation des effets de commerce
- Les effets impayés

Module 2 : Le rapprochement bancaire

- Gestion du compte « banque »
- Présentation de l'état de rapprochement
- Traitement comptable

Module 3 : Les acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles

- Règle d'évaluation
- Traitement comptable

Module 4 : Les acquisitions de titres

- Règles d'évaluation
- Traitement comptable

Module 5 : Les opérations de fin d'exercice

- L'inventaire
- Les amortissements constants

Module 6 : Valorisation des stocks

- La fiche de stock
- Méthode CMUP
- Méthode PEPS

Module 7 : détermination du résultat analytique

- Classification des charges
- Répartition des charges indirectes
- Coût d'achat
- Coût de production
- Coût de revient
- Résultat analytique

Rappels de la 11^{ème} SES : Enregistrement de facture de DOIT

La facture est un document comptable établi par le fournisseur et adressé au client.

Schéma de comptabilisation de la facture :

Eléments	Calculs	Chez le fournisseur	Chez le client
Brut	B		
Remise $x\% \cdot B$	-R		
Net commercial	NC = B - R	Crédit 701 vente	Débit 601 achat
Escompte $y\% \cdot NC$	- E	Débit 673 esc accord	Crédit 773 esc obtenu
Net financier	NF = NC - E		
Port forfait	+ Port	Crédit 7071 port facturé	Débit 611 transp/achat
Net hors taxe	Net HT		
TVA $18\% \cdot NHT$	+ TVA	Crédit 443 TVA facturée	Débit 445 TVA récup.
Net à payer	Net à payer	Débit 411 clients	Crédit 401 fournisseurs

Journal

Chez le fournisseur : facture de vente					Chez le client : facture d'achat				
41		Clients	Net à P		601		Achat	NC	
1		Escpte acc	E		611		Transport	Port	
67	701	Vente		NC	445		TVA	TVA	
3	707	Port		Port		40	Fournisseur		Net P
	1	TVA fact		TVA		1	Escpte obtenu		E
	443					77			
						3			

Exemple 1 :

Le 05/04 : ISSA envoie la facture n°05 à KEITA : marchandise 5 000 000, remise 5% et 2%, port forfait 291 550 F, TVA 18%. Règlement comptant par virement bancaire sous escompte de 1%.

Établir la facture puis enregistrer au journal de ISSA et KEITA

Solution :

<i>Etablissement ISSA</i>	<i>Montants</i>
Doit : client KEITA	
Facture n°..... du 05 avril 2013	
Marchandise	5 000 00
Remise 5% : $5\,000\,000 \cdot 5\%$	0
	-250 000
Net commercial 1	4 750 00
Remise 2% : $4\,750\,000 \cdot 2\%$	0
	-95 000
Net commercial 2	4 655 00

Escompte 1 %	0
	-46 550
Net financier	4 608 45
Port	0
	+291 550
Montant HT	4 900 00
TVA 18% : 4 900 000*18%	0
	882 000
Net à payer	5 782 00
	0

Journal

Chez le fournisseur : facture de vente					Chez le client : facture d'achat				
521		Banque	5782000		601		Achat	4655000	
673		Escpte a	46 550		611		Transport	291550	
	701	Vente		4655000	445		TVA	882000	
	7071	Port		291 550		521	Banque		5782000
	443	TVA fact		882 000		773	Escpte obt		46 550

Exercices de réchauffement

Exercice 1 :

Le 22/04 : KANI envoie la facture n°07 à SALI : marchandise 3 200 000F, remise 10%, port forfait 15 000 F, TVA 18%. Règlement comptant par virement bancaire sous escompte de 2%.

Établir la facture puis enregistrer au journal de KANI et SALI

<i>Etablissement</i>	<i>Montants</i>
Doit :	
Facture n°..... du	
Marchandise	
Remise	
Net commercial	
Escompte	
Net financier	
Port	
Montant HT	
TVA 18% :	
Net à payer	

Exercice 2 : Complétez les factures puis enregistrer dans le journal de l'entreprise BEMBUS-MALI :

<i>Etablissement BEMBUS-MALI</i>	<i>Montants</i>	<i>Etablissement BEMBUS-MALI</i>	<i>Montants</i>
Doit : TAMALI		Doit : SORY	
Facture n°..... du 07 avril 201		Facture n°..... du 10 avril 201	
3		3	
Marchandise		Marchandise	
Remise 10%		Remise 5%	
Net commercial 1		Net commercial	
Remise 5%		Escompte 1%	
Net commercial 2		Net financier	
Escompte 2%		Port	34 350
Net financier		Montant HT	

<i>Etablissement METAL-MALI</i>	<i>Montants</i>	<i>Etablissement BEMBUS-MALI</i>	<i>Montants</i>
<i>Doit : BEMBUS-MALI</i>		<i>Doit : CAP - 2000</i>	
<i>Facture n° du 14 avril 2013</i>		<i>Facture n° du 30 avril 2013</i>	
Marchandise		Marchandise	
Remise 4%	-216 000	TVA 18%	
Net commercial			
TVA 18%			

Module 1 : L'étude des effets de commerce

1.1. Notion d'effet de commerce :

L'Effet de commerce est un instrument de mobilisation de crédit. En fait l'effet de commerce est créé lorsqu'il y a achat ou vente à crédit.

Par exemple, une entreprise veut acquérir une machine de 20 millions à crédit. Elle s'adresse à un fournisseur qui lui livre la marchandise. En contrepartie le fournisseur exige la signature d'une reconnaissance de dette que le client accepte. Ce papier est appelé effet de commerce par qu'il est créé dans le cadre du commerce.

Un effet de commerce comprend :

- la valeur nominale : le montant inscrit sur l'effet ;
- la date d'échéance : la date de paiement de l'effet ;
- le nom du bénéficiaire : le fournisseur ;
- le nom du débiteur : le client ;

Il existe principalement deux types d'effet de commerce : La lettre de change et le billet à ordre.

La lettre de change L/C est un effet de commerce garanti par la banque. C'est-à-dire entre trois personnes : le client ; le fournisseur et la Banque.

Le Billet à Ordre B.O est un effet de commerce entre deux personnes : le client s'engage à payer son fournisseur à une date fixée.

1.2. CREATION DES EFFETS DE COMMERCE :

*Lorsque le débiteur (client) accepte la L/C ou souscrit le B.O, il transfère la dette commerci

ale du compte fournisseur, dettes en compte à celui des effets à payer.

*Lorsque le créancier (fournisseur) signe la traite ou reçoit le billet, il transfère la créance commerciale du compte client au compte des effets à recevoir.

Exemple 2 : enregistrez les écritures chez Moussa et Aly :

02 - 06 : Moussa vend des marchandises à Aly 250 000F à crédit ;

03 - 06 : Moussa tire une Lettre de change L/C n°1 échéant le 31 juillet que Aly accepte.

Solution

Chez le tireur Moussa (le vendeur : fournisseur)

411	701	——— 02 juin ———		
		Clients	250 000	
412	411	Vente (svt vente de m/ses)		250 000
		——— 03 juin ———		
		Effet à recevoir	250 000	
		Clients (svt création de la L/C n°1)		250 000

Chez le tiré Aly (l'acheteur : client)

601	401	——— 02 juin ———		
		Achat	250 000	
401	402	Fournisseur (svt achat de m/ses)		250 000
		——— 03 juin ———		
		Fournisseur	250 000	
		Effet à payer (svt création de la L/C n°1)		250 0

1.3. Circulation des effets de commerce

La lettre de change L/C est un document qui matérialise un délai de paiement. La L/C est un document écrit. Il est établi par le tireur (celui qui vend : fournisseur) et adressé au tiré (celui qui achète : client) pour lui donner l'ordre de payer le montant à un bénéficiaire à une date déterminée (échéance).

Un effet de commerce crée reste dans le portefeuille du bénéficiaire (tireur). Il a le choix :

- D'encaisser l'effet à l'échéance (encaissement d'effet) ;
- De vendre l'effet à la banque avant l'échéance (escompte d'effet) ;
- D'endosser l'effet

Schéma de la création de la lettre de change

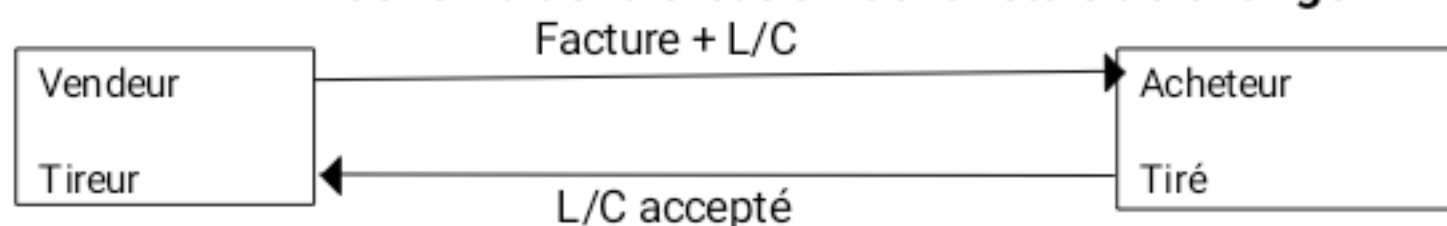


Schéma de la remise à l'encaissement de la L/C

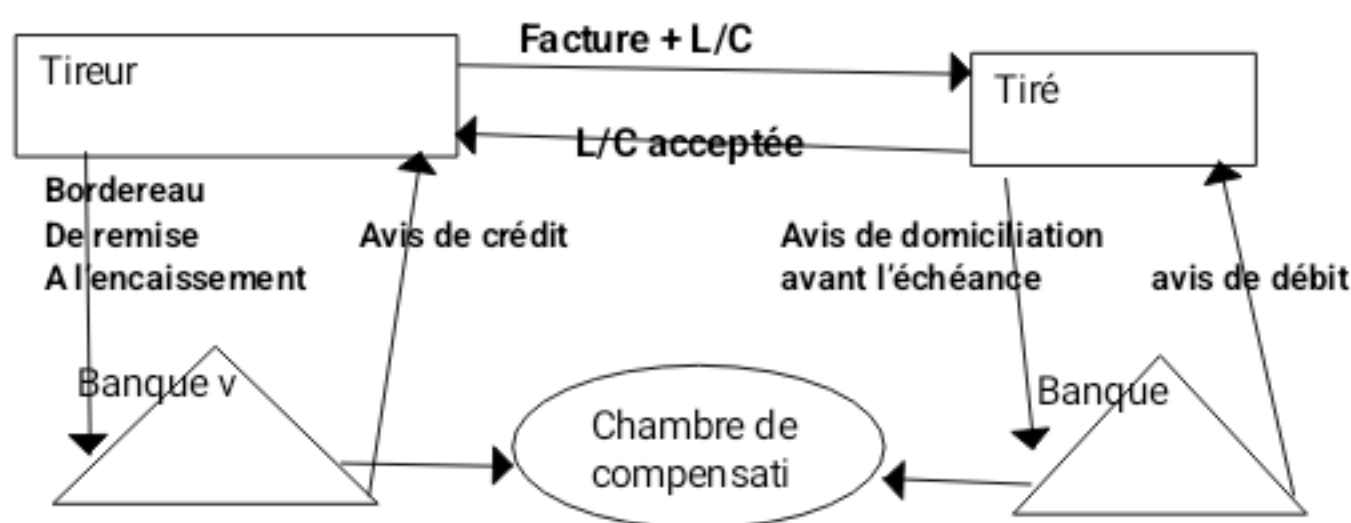
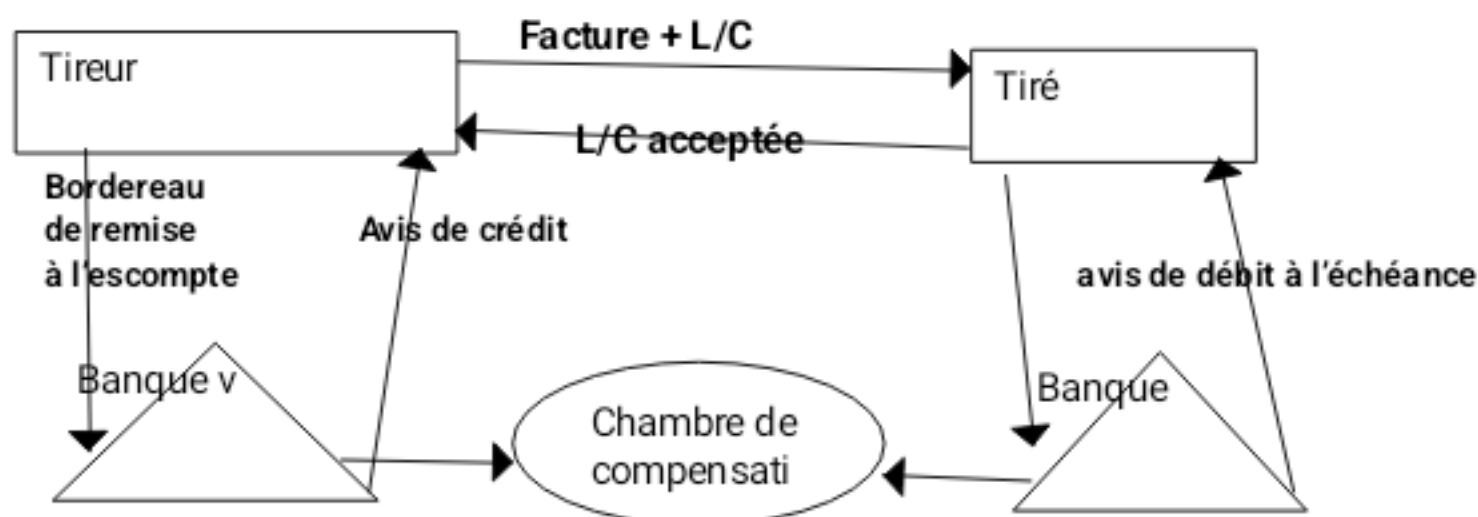


Schéma de la remise à l'escompte de la L/C



1.3.1. Encaissement de l'effet

LE REGLEMENT DE L'EFFET A L'ECHEANCE : Chez le fournisseur

Lorsque le débiteur (client) règle sans difficulté le Billet à Ordre B.O. à l'échéance :

Règlement des effets de commerce chez le fournisseur

Chez le fournisseur					Chez le client				
débit	crédit	dates	débit	crédit	débit	crédit	dates	débit	crédit
571		Caisse	M		402		Effet à payer	M	
	412	effet à recevoir		M		571	caisse		M

REGLEMENT DE L'EFFET A L'ECHANGE : Intermédiaire d'une banque

Lorsque la lettre de change L/C arrive à l'échéance, le tiré prévient sa banque qu'il devra payer l'effet à l'échéance. En fait la banque adresse un avis de domiciliation

ation au tiré.

Le bénéficiaire de l'effet dépose l'effet à la banque pour encaissement. C'est ainsi que la banque lui adresse un avis de crédit.

Traitement comptable chez le tireur (bénéficiaire)

		_____ date _____			
411		Clients	M		
	701	Vente (svt vente de m/ses)		M	
		_____ date _____			
412		Effet à recevoir	M		
	411	Clients (svt création de la L/C n°1)		M	
		_____ date _____			
512		Effet à l'encaissement	M		
	412	Effet à recevoir (svt L/C remis à l'encaissement)		M	
		_____ date _____			
521		Banque	Net		
631		Frais bancaire	Commission		
	512	Effet à l'encaissement (svt avis de crédit : bordereau d'encaissement)		M	

Chez le tiré Aly (l'acheteur : client)

		_____ date _____			
601		Achat	M		
	401	Fournisseur (svt achat de m/ses)		M	
		_____ date _____			
401		Fournisseur	M		
	402	Effet à payer (svt création de la L/C n°1)		M	
		_____ date _____			
402		Effet à payer	M		
	521	Banque (avis de domiciliation : paiement de L/C à l'échéance)		M	

Exemple 3 : encaissement de l'effet :

Enregistrez les écritures chez Moussa et Aly :

02 - 06 : Moussa vend des marchandises à Aly 250 000F à crédit ;

03 - 06 : Moussa tire une Lettre de change L/C n°1 échéant le 31 juillet que Aly accepte.

28 - 07 : Moussa remet à l'encaissement la L/C n°1

02 - 08 : Moussa reçoit l'avis de crédit de la banque :

Bordereau d'encaissement de l'effet	
02/08	
Nominal de l'effet	250 0000

Commission 4%	10 000
Taxe sur les activités financières TAF 15%	1 500
Net à porter au crédit de votre compte	238 500

Solution**Chez le tireur Moussa (le vendeur : fournisseur)**

411		——— 02 juin ———		
	701	Clients	250 000	
		Vente		250 000
		(svt vente de m/ses)		
412		——— 03 juin ———		
	411	Effet à recevoir	250 000	
		Clients		250 000
		(svt création de la L/C n°1)		
512		——— 28 juillet ———		
	412	Effet à l'encaissement	250 000	
		Effet à recevoir		250 000
		(effet remis à l'encaissement)		
521		——— 02 août ———		
631		Banque	238 500	
		Frais bancaire	11 500	
	512	Effet à l'encaissement		250 000
		(réception de l'avis de crédit)		

Chez le tiré Aly (l'acheteur : client)

601		——— 02 juin ———		
	401	Achat	250 000	
		Fournisseur		250 000
		(svt achat de m/ses)		
401		——— 03 juin ———		
	402	Fournisseur	250 000	
		Effet à payer		250 000
		(svt création de la L/C n°1)		
402		——— 02 août ———		
	521	Effet à payer	250 000	
		Banque		250 000
		(paiement de la L/C à l'échéance)		

Exemple 4 : d'encaissement de l'effet

Enregistrez les écritures chez Moussa et Aly :

02 - 06 : Moussa vend des marchandises à Aly 1 200 000 F à crédit ;

03 - 06 : Moussa tire une Lettre de change L/C n°1 échéant le 31 juillet que Aly accepte.

28 - 07 : Moussa remet à l'encaissement la L/C n°1

02 - 08 : Moussa reçoit l'avis de crédit de la banque : commission 4% ; TAF 15%.

Note : la Taxe sur les activités financières TAF n'est pas déductible au Mali, c'est pourquoi la commission est enregistrée en Toute taxe comprise TTC.

1.3.2. Escompte de l'effet

Le bénéficiaire de la lettre de change L/C peut décider de vendre la L/C avant l'échéance. Cette opération s'appelle escompte. La banque retient un escompte, une commission et la ta

xe. L'escompte de ces retenues sont appelées **agio**. La banque accepte et remet un bordereau d'escompte :

Bordereau d'escompte de l'effet remis le		Date
:		
Nominal de l'effet		V
Escompte $t\%$ $E = V \cdot t \cdot \text{jours} / 36000$		-E
Commission C		-C
Taxe sur les activités financières TAF 15% (E + C)		-T
Net à porter au crédit de votre compte		Net

Création de l'effet
et

échéance de l'eff



nt de l'effet

Traitement comptable chez le bénéficiaire

----- date -----

Débit 415 client effets escomptés non échus.....M

Crédit 412 effet à recevoir.....M

(remise de l'effet à l'escompte)

----- date -----

Débit 521 Banque.....Net

Débit 675 Escompte des effets.....Agio TTC (E + C + T)

Crédit 565 Banque, crédit d'escomptes.....V

(avis de crédit : bordereau d'escompte)

Cas de bonne fin de l'opération :

----- date -----

Après l'échéance, et en cas de bonne fin de l'opération seulement, la créance sur le client et la dette envers la banque sont compensés par l'écriture :

Débit 565 Banque, crédit d'escompte.....Brut

Crédit 415 client, effets escomptés, non échus.....Brut

Note : la Taxe sur les activités financières TAF n'est pas déductible au Mali, c'est pourquoi l'agio est enregistré en Toute taxe comprise TTC.

Calcul de l'agio :

(l'agio c'est l'ensemble des retenues bancaires : escompte et commissions)

$$\text{escompte} = \frac{\text{Nominal} \times \text{taux} \times \text{nombre de jours}}{36000}$$

- Nombre de jours (date de négociation non comptée jusqu'à l'échéance comptée)
- Agio HT = Escompte + Commission
- Taxe = agio HT x 15%
- Agio TTC = Agio HT + Taxe = Agio HT x 1,15

Les commissions

- Commission d'endos = $\frac{V * t * \text{jours}}{36.000}$ elle est calculée comme l'escompte en fonction du temps
- Commission proportionnelle = $\frac{v * \text{taux}}{100}$ elle est calculée proportionnellement à la valeur nominale
- Commission fixe = CF

Exemple 5: escompte d'effet de commerce

02 - 06 : Moussa vend des marchandises à Aly 2 700 000F à crédit ;

03 - 06 : Moussa tire une Lettre de change L/C n°1 échéant le 30 septembre que Aly accepte.

07 - 07 : Moussa a besoin de liquidité. Il négocie la L/C n°1 à la banque.

10 - 07 : Réception de l'avis de crédit : Bordereau d'escompte : escompte 6%, commission fixe 12 000HT, TAF 15%.

30 - 09 : Aly règle la L/C à l'échéance.

TAF : Enregistrez les écritures chez Moussa et compléter le Bordereau d'escompte:

Bordereau d'escompte de l'effet remis le 07-07	
10/07	
Nominal de l'effet	
Escompte 6%	
Commission 12 000 HT	
Taxe sur les activités financières TAF 15%	
Net à porter au crédit de votre compte	

Solution

Bordereau d'escompte de l'effet remis le 07-07	
10/07	
Nominal de l'effet	2 700 000
Escompte 6% : $2\,700\,000 \times 6 \times 85 / 36000$	0
Commission fixe 12 000 HT	38 250
Taxe sur les activités financières TAF 15%	12 000
	7 538
Net à porter au crédit de votre compte	2 642 212

Calcul d'agio

Décompte de jours (du 07 juillet au 30 sept) = 85 jours

Décompte de jours va de la date de remise à la date d'échéance de l'effet. Les mois sont comptés suivant leur durée réelle. Le mois février est compté 28 jours sauf pendant les années bissextiles où il est de 29 jours.

$$\text{escompte} = \frac{V \times t \times n}{36.000} = \frac{2.700.000 \times 6 \times 85}{36.000} = 38\,250$$

Agio HT = escompte + commission = 38 250 + 12 000 = 50 250

Taxe = agio HT * 15% = 50 250 * 15% = 7 538; Agio TTC = Agio HT + Taxe = 50 250 + 7 538 = 57 788

Valeur nette escomptée = V - Agio TTC = 2 700 000 - 57 788 = 2 642 212 F

Chez le tireur Moussa (le vendeur : fournisseur)

411	701	02 juin	2 700 000	2 700 000
		Clients		
412	411	03 juin	2 700 000	2 700 000
		Effet à recevoir		
415	412	07 juillet	2 700 000	2 700 000
		Effet escompté non échu		
		Effet à recevoir		

		(effet remis à l'escompte)		
		_____ 10 juillet _____		
521		Banque	2 642 212	
675		Escompte effet	57 788	
	565	E C O		2 700 000
		(réception de l'avis de crédit)		
		_____ 30 sept _____		
565		E C O	2 700 000	
	415	E E N E		2 700 000
		(dénouement de l'opération)		

Exemple 6 : escompte d'effet de commerce

Enregistrez les écritures chez Moussa et Aly puis compléter le Bordereau d'escompte:

01 - 02 : Moussa vend des marchandises à Aly 3 600 000F à crédit ;

03 – 02 : Moussa tire une Lettre de change L/C n°5 échéant le 31 mai que Aly accepte.

15 – 03 : Moussa a besoin de liquidité. Il présente la L/C n°5 à l'escompte à la banque.

17 – 03 : Réception de l'avis de crédit : Bordereau d'escompte : escompte 7,2%, commission d'endos 3,6%, TAF 15%.

30 – 04 : Aly règle la L/C à l'échéance.

TAF : Enregistrez les écritures chez Moussa et compléter le Bordereau d'escompte:

Solution

Bordereau d'escompte de l'effet remis le 15-02	
17 - 03	
Nominal de l'effet	3 600 000
Escompte 7,2% : $3\,600\,000 \times 7,2 \times 77 / 36\,000$	55 440
Commission d'endos à 3,6% : $3\,600\,000 \times 3,6 \times 77 / 36\,000$	27 720
Taxe sur les activités financières TAF 15% (55440 + 27720)	12 474
Net à porter au crédit de votre compte	3 504 366

Calcul d'agio

Décompte de jours va de la date de remise à la date d'échéance de l'effet. Les mois sont comptés suivant leur durée réelle. Le mois février est compté 28 jours sauf pendant les années bissextiles où il est de 29 jours.

N (du 15 mars au 31 mai) = 77 jours

$$\text{escompte} = \frac{V \times t \times n}{36.000} = \frac{3.600.000 \times 7,2 \times 77}{36.000} = 55\,440$$

$$\text{Commission d'endos} = \frac{V \times t \times n}{36.000} = \frac{3.600.000 \times 3,6 \times 77}{36.000} = 27\,720$$

Agio HT = escompte + commission = 55 440 + 27 720 = 83 160

Taxe = agio HT * 15% = 83 160 * 15% = 12 474

Agio TTC = Agio HT + Taxe = 83 160 + 12 474 = 95 634

Valeur nette escomptée = V – Agio TTC = 3 600 000 – 95 634 = 3 504 366 F

Chez le tireur Moussa (le vendeur : fournisseur) : testez votre niveau

411		_____ 01 fév _____		
	701	Clients		
		Vente		
		(svt vente de m/ses)		

		——— 03 fév ———			
412		Effet à recevoir			
	411	Clients			
		(svt création de la L/C n°1)			
		——— 15 fév ———			
415		Effet escompté non échu			
	412	Effet à recevoir			
		(effet remis à l'escompte)			
		——— 17 fév ———			
521		Banque			
675		Escompte effet			
	565	E C O			
		(réception de l'avis de crédit)			
		——— 31 mai ———			
565		E C O			
	415	E E N E			
		(dénouement de l'opération)			

1.3.3. ENDOSSEMENT A L'ORDRE DE TIERS

Le tireur qui a l'effet dans son portefeuille peut à son tour remettre l'effet à son créancier pour règlement de sa facture. Par exemple :

TOURE vend des marchandises à MAIGA. TOURE tire une L/C que MAIGA accepte. C'est TOURE qui détient la L/C .

TOURE achète des marchandises à TRAORE. En règlement de sa facture TOURE endosse la L/C au nom de son fournisseur TRAORE (veuillez payer cet effet à l'ordre de TRAORE).

Chez TOURE

D 401 Fournisseurs.....M
C 412 Effet à R.....M
t.....M

Chez TRAORE

D 412 Effet à R.....M
C 411 Client

Attention : En cas d'endossement à l'ordre de tiers, on utilise le 412 effet à recevoir chez le client (et non 402 effet à payer) parce qu'il n'y a pas eu création d'effet.

Exemple 7 : endossement d'effet de commerce

01 - 02 : Moussa vend des marchandises « A » à Aly 1 200 000 HT, TVA 18% à crédit ;

03 – 02 : Moussa tire une Lettre de change L/C n°4 échéant le 30 mars que Aly accepte.

15 – 03 : Moussa achète des marchandises « B » à CISSE pour 2 000 000 HT, TVA 18%,

16 – 03 : Moussa endosse la L/C n°4 au nom de CISSE et règle la différence par chèque.

TAF : Enregistrez les écritures chez : Moussa, Aly et CISSE.

Chez le tireur Moussa (le vendeur : fournisseur)

		——— 01 fév ———			
411		Clients	1 416 000		
	701	Vente		1 200 000	
	443	TVA facturée		216 000	

		(svt vente de m/ses)		
		—— 03 fév ——		
412		Effet à recevoir	1 416 000	
	411	Clients		1 416 000
		(svt création de la L/C n°4)		
		—— 15 mars ——		
601		Achat	2 000 000	
445		TVA récupérable	360 000	
	401	Fournisseur		2 360 000
		(svt achat de m/se au fournisseur CISSE)		
		—— 16 mars ——		
401		Fournisseur	944 000	
	521	Banque		
		(svt Règlement de la différence par chèque)		944 000
		$2\,360\,000 - 1\,416\,000 = 944\,000$		
401		—— 16 mars ——	1 416 000	
	412	Fournisseur		
		Effet à recevoir		1 416 000
		(svt Règlement par traite : endossement)		
		—— ———		

Chez le tiré Aly (l'acheteur : client)

		——— 01 fév ———		
601		Achat	1 200 000	
445		TVA récupérable	216 000	
	401	Fournisseur		1 416 000
		(svt Achat de m/ ses)		
		——— 03 fév ———		
401		Fournisseur	1 416 000	
	402	Effet à payer		1 416 000
		(svt création de la L/C n°4)		

Chez l'endossataire CISSE (le vendeur : de la marchandise B)

		——— 15 mars ———		
411		Client MOUSSA	2 360 000	
	701	Vente		2 000 000
	443	TVA facturée		360 000
		(svt vente de m/ se au client MOUSSA)		
		——— 16 mars ———		
521		Banque	944 000	
	411	Client		944 000
		(svt Règlement de la différence par chèque)		
		$2\,360\,000 - 1\,416\,000 = 944\,000$		
412		——— 16 mars ———	1 416 000	
	411	Effet à recevoir		1 416 000
		Client		
		(svt Réception de la L/C en règlement)		

1.4. Effets impayés : en cas de non paiement à l'échéance**1.4.1. Effet présenté à l'encaissement et revenu impayé**

En cas de non paiement à l'échéance, la banque retourne au Fournisseur l'effet que celui-ci ait été remis à l'encaissement ou à l'escompte. Le créancier peut alors :

- (1) soit transférer à nouveau le montant de 415 en 411
- (2) soit tirer une nouvelle traite ou exiger un nouveau billet à vue ou à échéance nouvelle.

NB : Le SYSCOA n'a pas maintenu le compte « effets impayés ».

Report d'échéance d'un Effet remis à l'encaissement

Chez le fournisseur	Chez le client
Date 1 512 Effet à l'enc. VN 412 E à R VN Effet remis à l'encais.	Date 1 Néant
Date 2 412 E à R VN 512 E à l'enc VN Réclamation de l'effet	
Date 2 411 clients VN 412 E à R VN Annulation de l'effet	Date 2 402 E à P VN 401 Fourn. VN Annulation
Date 2 631 frais Frais 521 banque Frais paiement des frais	
Date 2 411 clients Frais 707 PA Frais Imputation des frais	
Date 2 411 clients total 771 intérêt Int 443 TVA TVA Imputation $\text{Intérêt de retard} = \frac{V * \text{taux} * \text{jours}}{36000}$ Jours (l'échéance du 1 ^{er} effet à celle du 2 ^{ème})	Date 2 6744 intérêts Int 445 TVA TVA 631 frais Frais 401 fournisseur total Constataction
Date 2 412 E à R VN 2 411 client VN 2 Création de nouvel effet	Date 2 401 fournisseur VN 2 402 E à P VN2 Création de nouvel effet
VN 2 = VN + frais + intérêt de retard + TVA	

Exemple 8 : Au premier trimestre 2013, l'entreprise SY a effectué les opérations suivantes :
01/01/2013 : envoi à LY de la facture n°01 : marchandises 5 000 000F, remise 10%, escompte 2%, port forfaitaire 490 000 F HT, TVA 18%.

Le même jour LY accepte la LC n°01 au 31 mars, en règlement de sa facture.

20/03/2013 : remise à l'encaissement par SY de la LC n°01 à la BDM SA;

30/03/2013 : LY demande le report de l'échéance de la LC n°01 au 30 juin. Il accepte le même jour la LC n°02 envoyée par SY pour acceptation contre des intérêts de retard au taux de 12% l'an (TVA 18%), le remboursement des timbres fiscaux 1 200F et frais bancaire 11 500 F.

TAF : Reconstituer la facture puis enregistrer dans le journal de SY.

Solution :

<i>Etablissement SY</i>	<i>Montants</i>
Doit : client LY	
Facture n°..... du 01^{er} janvier 2013	
Marchandise	5 000 000
Remise 10% : 5 000 000*10%	-500 000
Net commercial	4 500 000
Escompte 2% : 4 500 000*2%	-90 000
Net financier	4 410 000
Port forfait	+490 000
Montant HT	4 900 000
TVA 18% : 4 900 000*18%	+882 000
Net à payer	5 782 000

Réponse :

----- 01/01 ----- 411 clients 5 782 000 673 escompte 90 000 701 Ventes 4 500 000 443 TVA 882 000 7071 Port 490 000 Suivant facture n°01 ----- 01/01 ----- 412 effet à recevoir 5 782 000 411 clients 5 782 000 Création effet 01 ----- 20/03 ----- 512 Effet à l'enc 5 782 000 412 Effet à recevoir 5 782 000 Effet remis à l'encaissement ----- 30/03 ----- 412 effet à rec 5 782 000 512 effet à l'enc 5 782 000 Réclamation ----- 30 / 03 ----- 411 clients 5 782 000 412 effet à rec 5 782 000 Annulation de l'effet 01	----- 30 / 03 ----- 631 frais 11 500 6462 timbres 1 200 521 banque 12 700 Paie ment des frais bancaires et timbres ----- 30/03 ----- 411 clients 12 700 707 PAA 12 700 Imputation des frais bancaires et timbres ----- 411 clients 70 800 771 intérêts 60 000 443 TVA 10 800 Int = 2 000 000 x 12% x 90 jours / 36000 (du 31 mars au 30 juin) = 90 jours ----- 412 effet à recevoir 5 865 500 411 clients 5 865 500 Création de l'effet 02 V = 5 782 000 + 11 500 + 1200 + 60 000 + 10 800
--	--

Note :

VN de l'effet 02 = VN de l'effet 01+ frais bancaire+ timbres + intérêts+TVA