

BEMBUS MALI

Au 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

Travaux Dirigés n°01

Comptabilité T.S.éco.

Farifoni sur les effets
Farifoni sur les effets

Période : du 04 nov 2013 au 30 nov 2013

"Nulle œuvre humaine n'est parfaite"

Prix : 1 000 FCFA

Bamako, novembre 2013.

Lexique des termes sur les effets de commerce

Effet de commerce : un effet de commerce est un titre négociable, il doit être signé par le débiteur et contenir le montant de la dette et la date du paiement future.

Billet à ordre : écrit par lequel le souscripteur s'engage envers le bénéficiaire à payer, à une époque déterminée, une certaine somme d'argent à ce dernier ou à son ordre, c'est-à-dire à celui auquel le titre aura été cédé par endossement

Lettre de change : titre par lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à une autre personne (le tiré) de payer une certaine somme d'argent à une date déterminée au profit d'une troisième personne (le bénéficiaire) désignée dans le titre, ou à toute personne qui a endossé le titre et est légitimement porteur.

Escompte : Opération de crédit à court terme qui consiste à acheter, avant son échéance, un effet de commerce au porteur de celui-ci.

Domicilier : rendre payable un effet de commerce au domicile d'un tiers, généralement le banquier du tiré ; choisir le lieu du siège de son commerce ou d'une société.

Tiré : personne désignée comme devant payer à l'échéance une lettre de change, un chèque.

Tireur : personne qui émet une lettre de change, un chèque

Encaissement des effets de commerce : c'est le cas où le porteur de l'effet garde ce dernier dans son portefeuille jusqu'à l'échéance puis il le présente soit à sa banque pour encaissement (effet domicilié) ou au tiré ou bien au souscripteur pour l'encaissement.

Endossement des effets de commerce : un porteur d'effet de commerce peut présenter un effet tiré sur son client à son créancier pour régler sa dette envers lui, ce mouvement d'effet s'appelle un endossement des effets de commerce.

Endossataire : personne au profit de laquelle est endossé un effet de commerce ou un chèque.

Endosseur : personne qui transmet un billet, une lettre de change à un tiers, en inscrivant au dos de l'effet la formule ordinaire de transfert

Endosser : Inscrire un transfert au dos d'un effet de commerce ou d'un chèque

Endossable : Se dit d'un chèque qui peut être endossé.

Endossement : Transmission des effets de commerce ou des chèques au moyen d'une signature (endos) apposée au verso, par laquelle le bénéficiaire (endosseur) donne l'ordre à son débiteur d'en payer le montant à un nouveau bénéficiaire (endossataire).

Renouvellement des effets de commerce : le tiré peut avoir des difficultés de trésorerie et peut donc ne pas payer l'effet à l'échéance, il va donc demander au tireur de l'effet de reporter son échéance à une date ultérieure en contrepartie des intérêts de retard.

Cas où l'effet est en possession du tireur :

- annulation de l'ancien effet
- comptabilisation des intérêts de retard liés au nouvel effet
- comptabilisation de la création du nouvel effet dont la date d'échéance à été remporter

_____ CONTROLE _____ _____, le _____ _____ ECHEANCE _____ _____ MONTANT _____
/...../..... /...../..... B.P.F.

CONTRE LE PRESENT BILLET A ORDRE, ... Payer

A l'ordre de

 La somme indiquée ci-dessus
 (Valeur en :

..... Signature du souscripteur

_____ SOUSCRIPTEUR _____

POUR AVAL

_____ DOMICILIATION _____

N°

TIMBRE
FISCAL

_____	_____	_____	_____
CONTROLE	,le	ECHEANCE	MONTANT
_____	_____/_____/_____	_____/_____/_____	B.P.F. _____

CONTRE CETTE LETTRE DE CHANGE, veuillez payer

ACCEPTATION
OU AVAL

à l'ordre de _____

La somme indiquée ci-dessus

(Valeur en : _____

Signature du tireur

_____ TIRE _____

_____ DOMICILIATION _____

TIMBRE
FISCAL

N° _____

Le traitement comptable, plan comptable SYSCOA

1. Enregistrement de la facture

Facture de vente du fournisseur				
411		---- date ----		
673		Client	N à P	
	701	Escpte accordé	E	
	443	Vente		NC
	707	TVA facturée		TVA
		Port		Port
		(Svt Facture ..)		

Facture d'achat du client				
601		---- date ----		
445		Achat	NC	
611		TVA récup	TVA	
	401	Transport	Port	
	773	Fournisseur		N à P
		Escpte obtenu		TVA
		(Svt Facture ..)		

2. Création d'effet de commerce

Il y a création du Billet à ordre BO lorsque le client souscrit le billet tiré par le fournisseur.

Il y a création de la Lettre de Change LC lorsque le client accepte le billet tiré par le fournisseur.

Chez le fournisseur : effet à recevoir				
412		---- date ----		
	411	Effet à recevoir	M	
		Clients		M
		(Svt la LC / BO)		

Chez le client : effet à payer				
401		---- date ----		
	402	Fournisseur	M	
		Effet à payer		M
		(Svt LC / BO)		

3. Encaissement du BO chez le fournisseur

C'est le bénéficiaire de l'effet (fournisseur / tireur) qui encaisse directement le Billet à l'échéance.

C'est le souscripteur du B.O. (client / tiré) qui paie le Billet à l'échéance.

Chez le fournisseur : encaissement				
571		---- date ----		
	412	Caisse	M	
		Effet à recevoir		M
		Svt encaissement		

Chez le client : paiement				
402		---- date ----		
	571	Fournisseur	M	
		Caisse		M
		(Svt paiement)		

4. Encaissement de la LC à la Banque

C'est le bénéficiaire de l'effet (fournisseur / tireur) qui encaisse la traite à l'échéance à la banque.

C'est le client (tiré) qui paie la traite Billet à l'échéance.

Chez le fournisseur : encaissement				
512		---- date ----		
	412	Effet à l'enc	M	
		Effet à recevoir		M
		(effet remis à l'enc)		
521		----- date -----		
631		Banque	Net	
	512	Frais bancaire	C	
		Effet à l'enc		M
		(Avis de crédit reçu)		

Avis de crédit	
Bordereau d'encaissement	
Nominal	
Commission HT	
TAF 15%	
Net à porter au crédit	

Chez le client : paiement à la banque				
402		---- date ----		
	521	Fournisseur	M	
		Banque		M
		(Svt paiement chèque n°...)		

Application du traitement comptable à partir de cet exemple :

01-02 : ALY vend des marchandises à BOUBA : 5 900 000 TTC, TVA 18%

02-02 : ALY tire la LC n°02 que BOUBA accepte le même jour, à échéance le 30 mars.

29-03 : ALY présente à l'encaissement la LC n°02 à l'encaissement à la BDM.SA.

02-04 : ALY reçoit l'AVIS DE CREDIT de la BDM.SA : commission 15 000HT, TAF 15%.

Travail à faire : Passer les écritures chez ALY et BOUBA.

Solution : les écritures comptables chez ALY et BOUBA

Chez ALY	Chez BOUBA
----- 01/02 ----- 411 client B 5 900 000 701 Vente 5 000 000 443 TVA fact 900 000 (vente de m/se à B)	----- 01/02 ----- 601 achat 5 000 000 445 TVA 900 000 401 four A 5 900 000 (achat de m/ses auprès de A)
----- 02/02 ----- 412 E à P 5 900 000 411 Client B 5 900 000 (tirage de LC n°02)	----- 02/02 ----- 401 Four A 5 900 000 402 effet à payer 5 900 000 (acceptation LC n°02)
----- 29/03 ----- 512 Effet à l'enc 5 900 000 412 Effet à R 5 900 000 (effet remise à l'encaissement)	----- 29/03 ----- Néant
----- 02/04 ----- 521 Banque 5 882 750 631 Frais bancaire 17 250 512 Effet à l'enc 5 900 000 (Avis de crédit) Nominal : 5 900 000 Commission : - 15 000 TAF 15%*15.000 = - 2 250 Net 5 882 750	----- 02 /04 ----- 402 Effet à payer 5 900 000 521 Banque 5 900 000 (paiement de l'effet à l'échéance)

Je me réchauffe avec les exercices suivants pour comprendre l'encaissement d'effet

Exercice 1 : enregistrez les écritures chez BEMBUS-MALI

17-02 : Facture n°0024 de BEMBUS, remise 8%, TVA 20%, net à payer = 8 169 600F.

19-02 : BEMBUS tire le BO n°154 que le client souscrit, échéance le 30 avril.

01-05 : BEMBUS encaisse chez lui-même le Billet.

Exercice 2 : enregistrez les écritures chez BEMBUS-MALI

22-02 : Facture n°0025 de BEMBUS, marchandise 5 664 000F TTC, TVA 18%,.

25-02 : BEMBUS tire la LC n°0023 que le client accepte, échéance le 15 avril.

15-04 : BEMBUS présente à la BDM.SA la LC n°0023

18-04 : La BDM SA envoie un Avis de crédit à BEMBUS : Commission 25 000HT, TAF 15%.

Exercice 3 : enregistrez les écritures chez BEMBUS-MALI

22-05 : Facture n°0026 de BEMBUS, marchandise, remise 15%, TVA 20% = 1 275 000F.

25-05 : BEMBUS tire la LC n°0025 que le client accepte, échéance le 31 juillet.

28-07 : BEMBUS présente à la BDM.SA la LC n°0025

02-08 : La BDM SA envoie un Avis de crédit à BEMBUS : Commission 15 000HT, TAF 15%.

5. Escompte de l'effet de commerce : vendre l'effet à la banque avant l'échéance

C'est le porteur de l'effet (fournisseur / tireur) qui négocie la L.C. avant l'échéance à la Banque. La retient l'agio TTC sur la valeur nominale et porte la valeur nette escomptée au crédit.

Chez le fournisseur : escompte				
415		----- date -----		
	412	E E N E	M	
		Effet à recevoir (effet remis à l'espte)		M
		----- date -----		
521		Banque	Net	
675	565	Escompte effet	C	
		E C O		M
		(Avis de crédit reçu)		

Avis de crédit Bordereau d'escompte	
Nominal	
Agio HT	
TAF 15%	
Net à porter au crédit	
Agio HT = Escompte + Commissions	
TAF = 15% * Agio HT	
Agio TTC = Agio HT + TAF	
Valeur nette escomptée = VN - Agio TTC	
Valeur nette escomptée = VN - Agio TTC	
$Escompte = \frac{V * t * nj}{36.000}$	
$Comission d'endos = \frac{V * t' * nj}{36.000}$	
$Comission Proportionnelle = \frac{V * k}{100}$	

6. Renouvellement d'effet de commerce : Cas où l'effet est en possession du tireur :

Lorsque le débiteur de l'effet est dans l'incapacité de payer l'effet à l'échéance peut demander à son créancier de proroger l'échéance. Ce qui donne lieu à la création d'un nouvel effet de commerce.

Chez le fournisseur :					Chez le client :				
- On annule l'effet 1 : D 411 C 412					- On annule l'effet 1 : D402 C 401				
- On impute les intérêts de retard et la TVA : D411 C 771 C 443					- On constate les intérêts de retard : D674 D 445 C 401				
- On crée le nouvel effet : D 412 C 411					- On accepte l'effet 2 : D 401 C 402				

Chez le fournisseur :					Chez le client :				
411		----- date -----			402		----- date -----		
	412	Client	M			401	Effet à payer	V ₁	
		Effet à recevoir (annulation de l'effet 1)		M			fournisseur		V ₁
		----- date -----					(annulation de l'effet 1)		
411		Effet à recevoir	X		674		----- date -----		
	771	Intérêts de prêt			445		Intérêts	I	
	443	TVA facturé		I		401	TVA	TVA	
		(imputation)		TVA			fournisseur		X
		-----					(constatation)		
		-----					----- date -----		
412		Effet à recevoir			401		Fournisseur	V ₂	
	411	Client	V ₂			402	Effet à payer		V ₂
		création de la LC n°3					(acceptation effet 2)		

Application du traitement comptable à partir de cet exemple : cas d'escompte**01-02** : ALY vend des marchandises à BOUBA : 5 900 000 TTC, TVA 18%**02-02** : ALY tire la LC n°02 que BOUBA accepte le même jour, à échéance le 31 mai.**01-03** : ALY présente à l'escompte à la LC n°02 à la BDM.SA.**04-03** : ALY reçoit l'AVIS DE CREDIT de la BDM.SA : escompte 12%, commission 20 000HT, TAF 15%.**Travail à faire** : Passer les écritures chez ALY et BOUBA.**Solution : les écritures comptables chez ALY et BOUBA**

Chez ALY	Chez BOUBA
----- 01/02 ----- 411 client B 5 900 000 701 Vente 5 000 000 443 TVA fact 900 000 (vente de m/se à B)	----- 01/02 ----- 601 achat 5 000 000 445 TVA 900 000 401 four A 5 900 000 (achat de m/ses auprès de A)
----- 02/02 ----- 412 E à P 5 900 000 411 Client B 5 900 000 (tirage de LC n°02)	----- 02/02 ----- 401 Four A 5 900 000 402 effet à payer 5 900 000 (acceptation LC n°02)
----- 01/03 ----- 415 EENE 5 900 000 412 Effet à R 5 900 000 (remise à l'escompte)	----- 01/03 ----- Néant
----- 04/04 ----- 521 Banque 5 882 750 675 Escompte effet 17 250 565 E C O 5 900 000 (Avis de crédit) Nominal : 5 900 000 Escompte = $5.900.000 \times 12 \times 60 / 36000 = -118\,000$ Commission : - 20 000 TAF $15\% \times (118000 + 20000) = - 20\,700$ Net 5 741 300	Néant
----- 04/04 ----- 565 E C O 5 900 000 415 EENE 5 900 000 (la bonne fin de l'opération d'escompte)	----- 04 /04 ----- 402 Effet à payer 5 900 000 521 Banque 5 900 000 (paiement de l'effet à l'échéance)

Note : Décompte de jours (du 01^{er} avril au 31 mai) = 60 jours**Je me réchauffe avec les exercices suivants pour comprendre l'escompte d'effet :****Exercice 1** : enregistrez les écritures chez BEMBUS-MALI

22-02 : Facture n°0025 de BEMBUS, marchandise 5 664 000F TTC, TVA 18%,.

25-02 : BEMBUS tire la LC n°0023 que le client accepte, échéance le 15 avril.

01-03 : BEMBUS négocie à la BDM.SA la LC n°0023

05-03 : La BDM SA envoie un Avis de crédit à BEMBUS : Escompte 6%, Commission 15 000HT, TAF 15%.

Exercice 2 : enregistrez les écritures chez BEMBUS-MALI

22-01 : Facture n°0026 de BEMBUS, marchandise 7 200 000HT, TVA 18%,.

25-01 : BEMBUS tire la LC n°0025 que le client accepte, échéance le 31 mars.

01-02 : BEMBUS négocie à la BDM.SA la LC n°0026

05-02 : La BDM SA envoie un Avis de crédit à BEMBUS : Escompte 6%, Commission 10 000HT, TAF 15%.

Application du traitement comptable : cas de renouvellement d'effet

01-02 : ALY vend des marchandises à BOUBA : 5 900 000 TTC, TVA 18%

02-02 : ALY tire la LC n°02 que BOUBA accepte le même jour, à échéance le 31 mars.

25-03 : BOUBA informe ALY son incapacité de payer la LC n°02 à l'échéance, il demande de proroger l'effet au 15 mai. ALY crée la L.C. n°03 que BOUBA l'accepte le même jour avec un intérêt de retard de 12%, TVA 18%.

Travail à faire : Passer les écritures chez **ALY et BOUBA**.

Chez ALY	Chez BOUBA
----- 01/02 ----- 411 client 5 900 000 701 Vente 5 000 000 443 TVA fact 900 000 (vente de m/se à BOUBA)	----- 01/02 ----- 601 achat 5 000 000 445 TVA 900 000 401 four ALY 5 900 000 (achat de m/ses auprès de ALY)
----- 02/02 ----- 412 E à P 5 900 000 411 Client BOUBA 5 900 000 (tirage de LC n°02)	----- 02/02 ----- 401 Four ALY 5 900 000 402 effet à payer 5 900 000 (acceptation LC n°02)
----- 25/03 ----- 411 Client 5 900 000 412 Effet à recevoir 5 900 000 (annulation de LC n°02)	----- 25/03 ----- 402 Effet à payer 5 900 000 401 Fournisseur 5 900 000 (annulation LC n°02)
----- 25/03 ----- 411 client 104 430 771 Intérêt 88 500 443 TVA fact 15 930 (imputation des intérêts de retard) $\text{Intérêt} = \frac{5.900.000 \times 12 \times 45}{36.000} = 88.500$ $\text{TVA} = 88.500 \times 18\% = 15 930$	----- 25/03 ----- 674 intérêt 88 500 445 TVA 15 930 401 Fournisseur 104 430 (constatation des intérêts de retard)
412 effet à recevoir 6 004 430 411 client 6 004 430 (création du nouvel effet LC n°03 $V = 5 900 000 + 104 430$)	401 Fournisseur 6 004 430 402 Effet à payer 6 004 430 (acceptation de la LC n°03)

Je me réchauffe avec le deuxième exemple sur les effets impayés:

06-07 : ALY vend des marchandises à BOUBA : 4 900 000 HT, remise 10%, TVA 18%

08-07 : ALY tire la LC n°02 que BOUBA accepte le même jour, à échéance le 25 août.

24-08 : ALY présente à l'encaissement la LC n°02 à l'encaissement à la BDM.SA.

26-08 : BOUBA informe ALY son incapacité de payer la LC n°02 à l'échéance, il demande de proroger l'effet au 30 septembre.

ALY réclame la LC n°02 à la BDM.SA moyennant des frais de 30 000FCFA.

ALY crée un nouvel effet LC n°03 que BOUBA l'accepte le même jour avec un intérêt de retard de 12%, TVA 18%.

Travail à faire : Passer les écritures chez **ALY et BOUBA**.

7. Renouvellement d'effet de commerce : Cas où l'effet est à l'encaissement à la banque

Valeur nominale 2 = valeur nominale 1 + frais bancaire + intérêts de retard + TVA sur intérêt.

Chez le fournisseur :				
- On réclame l'effet à la Banque : D412 C512 - On paie les frais bancaires : D631 C 521 - On imputation des frais et des intérêts de retard : D 411 C707 C 771 C 443 - On crée le nouvel effet : D 412 C 411				
412		----- date -----		
		Effet à recevoir	V ₁	
	512	Effet à l'encaissement (réclamation de l'effet 1)		V ₁
		----- date -----		
631		Frais bancaire	V ₁	
	521	Banque (paiement des frais)		V ₁
		----- date -----		
411		Client	X	
	707	Produit accessoire		F
	771	Intérêts		I
	443	TVA (sur l'intérêt) (imputation des frais)		T
		----- date -----		
412		Effet à recevoir	V ₂	
	411	Client		V ₂
		Création de l'effet 2		

Chez le client :				
- On annule l'effet 1 : D 402 C 401 - On constate des frais et intérêts de retard : D631 D674 D445 C 401 - On accepte l'effet 2 : D 401 C 402				
		----- date -----		
402		Effet à payer	M	
	401	fournisseur (annulation de l'effet 1)		M
		----- date -----		
631		Frais bancaire	F	
674		Intérêts	I	
445		TVA	T	
	401	fournisseur constatation des frais		X
		----- date -----		
401		Fournisseur	V ₂	
	402	Effet à payer		V ₂
		Nouvel effet 2		

Application du traitement comptable : cas d'effet impayé à l'encaissement

01-02 : ALY vend des marchandises à BOUBA : 5 900 000 TTC, TVA 18%

02-02 : ALY tire la LC n°02 que BOUBA accepte le même jour, à échéance le 31 mars.

29-03 : ALY présente à l'encaissement la LC n°02 à l'encaissement à la BDM.SA.

30-03 : BOUBA informe ALY son incapacité de payer la LC n°02 à l'échéance, il demande de proroger l'effet au 15 mai.

ALY réclame la LC n°02 à la BDM.SA moyennant des frais de 25 000FCFA.

ALY crée un nouvel effet LC n°03 que BOUBA l'accepte le même jour avec un intérêt de retard de 12%, TVA 18%.

Travail à faire : Passer les écritures chez **ALY et BOUBA**.

Solution : les écritures comptables chez ALY et BOUBA

Chez ALY	Chez BOUBA
----- 01/02 ----- 411 client 5 900 000 701 Vente 5 000 000 443 TVA fact 900 000 (vente de m/se à BOUBA)	----- 01/02 ----- 601 achat 5 000 000 445 TVA 900 000 401 four ALY 5 900 000 (achat de m/ses auprès de ALY)
----- 02/02 ----- 412 E à P 5 900 000 411 Client BOUBA 5 900 000 (tirage de LC n°02)	----- 02/02 ----- 401 Four ALY 5 900 000 402 effet à payer 5 900 000 (acceptation LC n°02)
----- 29/03 ----- 512 Effet à l'enc 5 900 000 412 Effet à R 5 900 000 (effet remise à l'encaissement)	----- 29/03 ----- Néant
----- 30/03 ----- 412 effet à R 5 900 000 512 Effet à l'enc 5 900 000 (réclamation de l'effet remis à l'enc à la Banque)	----- 30 /03 ----- Néant
411 Client 5 900 000 412 Effet à recevoir 5 900 000 (annulation de LC n°02)	402 Effet à payer 5 900 000 401 Fournisseur 5 900 000 (annulation LC n°02)
631 frais bancaire 5 900 000 521 banque 5 900 000 (paiement des frais bancaires)	Néant
411 client 129 430 707 Produit accessoire 25 000 771 Intérêt 88 500 443 TVA fact 15 930 (imputation des frais et intérêts de retard) $\text{Intérêt} = \frac{5.900.000 \times 12 \times 45}{36.000} = 88.500$ $\text{TVA} = 88.500 \times 18\% = 15 930$	631 Bancaire 25 000 674 intérêt 88 500 445 TVA 15 930 401 Fournisseur 129 430 (constatation des frais et intérêts de retard)
412 effet à recevoir 6 029 430 411 client 6 029 430 (création du nouvel effet LC n°03 $V = 5 900 000 + 129 430$)	401 Fournisseur 6 029 430 402 Effet à payer 6 029 430 (acceptation de la LC n°03)

Note : décompte de jour (du 31 mars au 15 mai) 45 jours

Je me réchauffe avec le deuxième exemple sur les effets impayés:

06-07 : ALY vend des marchandises à BOUBA : 4 900 000 HT, remise 10%, TVA 18%

08-07 : ALY tire la LC n°02 que BOUBA accepte le même jour, à échéance le 25 août.

24-08 : ALY présente à l'encaissement la LC n°02 à l'encaissement à la BDM.SA.

26-08 : BOUBA informe ALY son incapacité de payer la LC n°02 à l'échéance, il demande de proroger l'effet au 30 septembre.

ALY réclame la LC n°02 à la BDM.SA moyennant des frais de 30 000FCFA.

ALY crée un nouvel effet LC n°03 que BOUBA l'accepte le même jour avec un intérêt de retard de 12%, TVA 18%.

Travail à faire : Passer les écritures chez **ALY et BOUBA**.

8. Endossement d'un effet de commerce :

Un porteur d'effet de commerce peut présenter un effet tiré sur son client à son créancier pour régler sa dette envers lui, ce mouvement d'effet s'appelle un endossement des effets de commerce.

Endossataire : personne au profit de laquelle est endossé un effet de commerce.

Endosseur : personne qui transmet un billet, une lettre de change à un tiers, en inscrivant au dos de l'effet la formule ordinaire de transfert :

On débite 401 fournisseur et on Crédite 412 Effet à recevoir

Traitement comptable à partir de cet exemple :

01-02 : A vend des marchandises à B : 5 000 000 HT, TVA 18%

02-02 : A tire une LC n°02 que B accepte le même jour, à échéance le 30 mars.

03-02 : A achète des marchandises à son fournisseur C pour 6 000 000 HT, TVA 18%.

04-02 : A endosse la LC n°02 à l'ordre de C pour règlement d'une partie de sa dette.

Travail à faire :

1/ Passer les écritures chez A ; B et C.

2/ Préciser : l'endossataire ; l'endosseur ; la valeur nominale de l'effet.

Solution :

1/ les écritures comptables chez A ; B ; C

Chez A	Chez B	Chez C
----- 01/02 ----- 411 client B 5 900 000 701 Vente 5 000 000 443 TVA fact 900 000 (vente de m/se à B)	----- 01/02 ----- 601 achat 5 000 000 445 TVA 900 000 401 four A 5 900 000 (achat de m/ses auprès de A)	----- 01/02 ----- Néant
----- 02/02 ----- 412 E à P 5 900 000 411 Client B 5 900 000 (tirage de LC n°02)	----- 02/02 ----- 401 Four A 5 900 000 402 effet à payer 5 900 000 (acceptation LC n°02)	----- 02/02 ----- Néant
----- 03/02 ----- 601 Achat 6 000 000 445 TVA 1 080 000 401 four C 7 080 000 (achat de m/ses auprès de C)	----- 03/02 ----- Néant	----- 03/02 ----- 411 client A 7 080 000 701 Vente 6 000 000 443 TVA fact 1 080 000 (vente de m/se à A)
----- 04/02 ----- 401 Four C 7 080 000 412 Effet à R 7 080 000 (endosseur de LC n°02 à C)	----- 04/02 ----- Néant	----- 04/02 ----- 412 Effet à R 7 080 000 411 client 7 080 000 (endossataire de LC n°02)

2/ endosseur : c'est A endossataire : c'est B

Valeur nominale = 7 080 000F

Je dois me réchauffer avec ce deuxième exemple :

07-02 : ALY vend des marchandises à BOUBA : 5 310 000 TTC, TVA 18%

09-02 : ALY tire une LC n°08 que BOUBA accepte le même jour, à échéance le 30 mars.

12-02 : ALY achète des marchandises à son fournisseur COULOU pour 9 676 000 TTC, TVA 18%.

20-02 : ALY endosse la LC n°08 à l'ordre de COULOU pour règlement d'une partie de sa dette.

Travail à faire :

1/ Passer les écritures chez ALY ; BOUBA et COULOU.

2/ Préciser : l'endossataire ; l'endosseur ; la valeur nominale de l'effet.

Question de cours

Q1 : définir les concepts suivants : effet de commerce ; lettre de change ; Billet à ordre ; escompte effet ; escompte de règlement ; remise ; rabais ; ristourne ; endosseur et endossataire

Q2 : Expliquer la différence entre la lettre de change et le Billet à ordre.

Q3 : Expliquer l'opération d'escompte d'un effet de commerce.

Q4 : Expliquer l'opération d'encaissement d'un effet à la banque.

Q5 : Répondre par vrai ou faux :

- 1) L'effet de commerce est crée lorsque le fournisseur tire :
- 2) La LC est créée lorsque la traite est accepté par le client :
- 3) Le BO est crée lorsque le Billet est souscrit par le client :
- 4) C'est le fournisseur qui paie l'effet à l'échéance :
- 5) C'est le client qui paie l'effet à l'échéance :
- 6) C'est le fournisseur qui encaisse l'effet à l'échéance :
- 7) C'est le client qui encaisse l'effet à l'échéance :
- 8) Le Billet à Ordre BO est encaissé par l'intermédiaire d'une banque :
- 9) La Lettre de change LC est encaissée par l'intermédiaire d'une banque :
- 10) Le B.O. est directement encaissé chez le fournisseur :
- 11) La L.C. est directement encaissée chez le fournisseur :
- 12) Le B.O. est entre trois personnes : le client ; le fournisseur et la Banque :
- 13) Le L.C. est entre trois personnes : le client ; le fournisseur et la Banque :
- 14) Le B.O. est entre deux personnes : le client et le fournisseur :
- 15) Le L.C. est entre deux personnes : le client et le fournisseur :
- 16) L'effet de commerce peut être encaissé sans frais avant l'échéance :
- 17) L'effet de commerce peut être encaissé avec frais avant l'échéance :
- 18) La retenue bancaire d'une opération d'escompte est appelée AGIO :
- 19) La retenue bancaire d'une opération d'escompte est appelée COMMISSION :
- 20) Vendre un effet de commerce à la banque avant l'échéance est l'escompte :
- 21) C'est le client garde l'effet dans son portefeuille :
- 22) C'est le fournisseur qui garde l'effet dans son portefeuille :
- 23) L'effet de commerce est crée après une opération de vente à crédit :
- 24) L'effet de commerce est crée après une opération de vente au comptant :
- 25) L'effet de commerce est un instrument de mobilisation de crédit :
- 26) L'endosseur est la personne qui transfère l'effet à une autre personne :
- 27) L'endossataire est le dernier bénéficiaire de l'effet :
- 28) Un effet de commerce non domicilié ne peut pas être encaissé à la banque :
- 29) Un effet de commerce domicilié ne peut pas être négocié à la banque :
- 30) Les trois personnes intervenant dans la LC sont : tireur ; tiré et le bénéficiaire :
- 31) Les deux personnes intervenant dans le BO sont : tireur et le tiré.

Q 6 : Retrouver la valeur nominale de l'effet:

- 1) Vente de m/se 5 000 000HT, TVA 18%. Le Client accepte la LC pour règlement de la facture. La valeur nominale VN de l'effet est : $V = \dots\dots\dots$
- 2) Vente de m/se 6 000 000HT, remise 5%, TVA 18%. Le Client accepte la LC pour règlement de la facture. La valeur nominale VN de l'effet est : $V = \dots\dots\dots$
- 3) Vente de m/se 10 000 000HT, remise 15% et 10%, TVA 18%. Le Client paie 40% et accepte la LC pour règlement du solde de la facture. La VN de l'effet est : $V = \dots\dots\dots$
- 4) Vente de m/se 8 496 000 TTC, TVA 18%. Le Client paie 30% et accepte la LC pour règlement du solde de la facture. La VN de l'effet est : $V = \dots\dots\dots$
- 5) Vente de m/se 8 000 000HT, remise 5%, escompte 2%, port 52 000F, TVA 18%. Le Client paie 2.850.000F et accepte la LC pour règlement du solde. La VN de l'effet est : $= \dots\dots\dots$

Q 7 : Expliquer l'importance d'un effet de commerce dans le commerce.

Q 8 : Préciser les numéros de comptes de Débit et de crédit pour chaque type d'opération :

N°	Opérations	Débit	Crédit
1	Achat de marchandises avec TVA à crédit		
2	Vente de marchandise avec TVA à crédit		
3	Achat de marchandise avec TVA par virement bancaire		
4	Vente de marchandise avec TVA au comptant		
5	Le client accepte la lettre de change tirée et domiciliée		
6	Le client paie l'effet à la banque à l'échéance		
7	Avis de crédit d'encaissement d'effet à la banque		
8	Avis de crédit d'escompte d'effet à la banque		
9	Remise d'effet à l'encaissement à la banque		
10	Remise d'effet à l'escompte à la banque		
11	Moussa endosse la LC à l'ordre de TOURE (écriture chez MOUSSA)		
12	Moussa endosse la LC à l'ordre de TOURE (écriture chez TOURE)		
13	Moussa accepte la LC tiré par TOURE (écriture chez MOUSSA)		
14	Moussa accepte la LC tiré par TOURE (écriture chez TOURE)		
15	Moussa reçoit un chèque de son client TOURE (écriture chez Moussa)		
16	Moussa reçoit un chèque de son client TOURE (écriture chez TOURE)		

Exercice de réchauffement n°1 :

Vous êtes employé (e) au service commercial de l'entreprise BEMBUS-MALI. Vous adressez le relevé de factures donnés en annexe 1 à un client. Ce client vous propose les conditions suivantes :

BEMBUS-MALI			
105 AVENUE DE LA NATION RC : 1036 Bamako			
Tél : (223) 20.22.02.02		Banque : BIM	
		Compte : 19256.081.23	
RELEVÉ DE FACTURES n°04.12 du 28.02.2013			
A : Etablissement SAMBA KONATE, BP : 118 Bamako, compte n°201.012.89A BDM-SA Bamako			
Réf	Désignation		
	Marchandises	7 400 000	
	Remise 5%		
	Net commercial		
	TVA 18%		
Net à payer			
Arrêté le présent relevé à la somme de :			
Mode de paiement : 40% par virement bancaire et 60% par traite			

Note : l'effet est présenté à l'encaissement à la Banque le 28 avril 2013 ; la Banque envoie un avis de crédit avec commission 5% ; TAF 15%.

Travail à faire :

1. Indiquez le montant net à payer (calculs sur votre copie)
2. Trouvez : la valeur nominale de la traite n°1277 du 03 mars 2013, acceptée et domiciliée au 30 avril 2013.
3. Complétez la traite (annexe 1).
4. Passez au journal du fournisseur et dans celui du client les écritures rendues nécessaires par ce document (du 28 fév ; 03 mars et 28 avril et du 02 mai)

Annexe 1 : (à rendre)

_____ CONTROLE _____	_____ le _____	_____ ECHEANCE _____	_____ MONTANT _____
_____	_____/_____/_____	_____/_____/_____	B.P.F. _____
CONTRE CETTE LETTRE DE CHANGE, veuillez payer			
ACCEPTATION	à l'ordre de _____		
OU AVAL	_____		
	La somme indiquée ci-dessus		
	(Valeur en : _____		
		Signature du tireur	
	_____ TIRE _____		

	_____ DOMICILIATION _____		

N° _____			

**TIMBRE
FISCAL**

Chez le journal : chez le fournisseur				

Chez le journal : chez le client				

Exercice de réchauffement n°2 :

Vous êtes employé (e) au service commercial de l'entreprise MARAKA. Vous adressez le relevé de factures donnés en annexe 1 à un client. Ce client vous propose les conditions suivantes :

MARAKA		
101, RUE MOHAMED V RC : 6715 Bamako		
Tél : (223) 20.21.02.02	Banque : BNDA Compte : 19256.081.125	
FACTURE n°04.12 du 15.01.2013		
A : Etablissement KONE, BP : 218 Bamako, compte n°211.012.79A BDM-SA Bamako		
Réf	Désignation	
	Marchandises	
	Remise 10%	
	Net commercial	
	TVA 18%	1 328 400
Net à payer		
Arrêté le présent relevé à la somme de :		
Mode de paiement : 3 708 400 F par virement bancaire et le solde par traite		

Note : l'effet est présenté à l'encaissement à la Banque le 30 mars 2013 ; la Banque envoie un avis de crédit avec commission 20 000HT ; TAF 15%.

Travail à faire :

1. Indiquez le montant net à payer (calculs sur votre copie)
2. Trouvez : la valeur nominale de la traite n°388 du 16 janvier 2013, acceptée et domiciliée au 31 mars 2013.
3. Complétez la traite (annexe 1).
4. Passez au journal du fournisseur et dans celui du client les écritures rendues nécessaires par ce document

Annexe 1 : (à rendre)

_____ CONTROLE _____, le _____	_____ ECHEANCE _____	_____ MONTANT _____
...../...../.....	/...../.....	B.P.F.
CONTRE CETTE LETTRE DE CHANGE, veuillez payer		
ACCEPTATION	à l'ordre de	
OU AVAL		
La somme indiquée ci-dessus		
(Valeur en :		
		Signature du tireur
_____ TIRE _____		
.....		
.....		
_____ DOMICILIATION _____		
.....		
N°		TIMBRE FISCAL

Chez le journal : chez le fournisseur					

Chez le journal : chez le client					

Exercice de réchauffement n°3 :

Vous êtes employé (e) au service commercial de l'entreprise KADO. Vous adressez le relevé de factures donnés en annexe 1 à un client. Ce client vous propose les conditions suivantes :

KADO			
106, RUE MOHAMED V RC : 98881 Bamako			
Tél : (223) 20.21.02.02		Banque : BNDA	
		Compte : 19256.081.185	
FACTURES n°12.12 du 22.03.2013			
A : Etablissement BOZO, BP : 233 Bamako, compte n°211.012.92A BIM- Bamako			
Réf	Désignation		
	Marchandises	12 600 000	
	Remise 10%		
	Montant HT		
	TVA 18%		
Net à payer			
Arrêté le présent relevé à la somme de :			
Mode de paiement : 3 381 200 F par virement bancaire et le solde par traite			

Note : l'effet est présenté à l'encaissement à la Banque le 31 mai 2013 ; la Banque envoie un avis de crédit avec commission 34 500 F dont TAF 4 500 F.

Travail à faire :

1. Indiquez le montant net à payer (calculs sur votre copie)
2. Trouvez : la valeur nominale de la traite n°412 du 23 mars 2013, acceptée et domiciliée au 31 mai 2013.
3. Complétez la traite (annexe 1).
4. Passez au journal du fournisseur et dans celui du client les écritures rendues nécessaires par ce document

Annexe 1 : (à rendre)

_____	CONTROLE _____, le _____	_____	ECHEANCE _____	_____	MONTANT _____
_____	_____	_____	_____	_____	B.P.F. _____
CONTRE CETTE LETTRE DE CHANGE, veuillez payer					
ACCEPTATION	à l'ordre de _____				
OU AVAL	_____				
La somme indiquée ci-dessus					
(Valeur en : _____)					
				Signature du tireur	
_____ TIRE _____					

_____ DOMICILIATION _____					

TIMBRE FISCAL					
N°					

Chez le journal : chez le fournisseur

Chez le journal : chez le client

Exercice de réchauffement n°4 :

Vous êtes stagiaire au service de comptabilité des Etablissements TOURE. Votre tâche consiste à enregistrer au journal de l'entreprise TOURE les opérations suivantes TVA 18% :

02-03 : Facture n°77 de TOURE, marchandise 8 732 000 TTC.

03-03 : Facture n°147 à TOURE, marchandise 5 200 000HT.

05-03 : TOURE tire la LC n°244, accepté et domicilié le 31 juillet 2013 pour règlement de la facture n°77.

07-03 : TOURE accepte la LC n°95, tiré par son fournisseur, en règlement de la facture n°147, échéance le 30 juin.

Solution :

Le journal de TOURE					
411		-----	-----		
	701				
	443				
601		-----	-----		
445					
	401				
412		-----	-----		
	411				
401		-----	-----		
	402				
		-----	-----		

Exercice de réchauffement n°5 :

Vous êtes stagiaire au service de comptabilité des Etablissements FARIFONI. Votre tâche consiste à enregistrer au journal de l'entreprise FARIFONI les opérations suivantes TVA 18% :

06-03 : Facture n°14 de FARIFONI, marchandise 7 300 000HT, remise 5%, escompte 2%.

08-03 : Facture n°922 à FARIFONI, marchandise ?, remise 4% = 144 000F.

10-03 : FARIFONI tire le Billet à ordre BO n°21, souscrit et échéant le 30 mars pour règlement de la facture n°14.

07-03 : FARIFONI souscrit le BO n°95, tiré par son fournisseur, en règlement de la facture n°922, au 30 avril.

30-03 : FARIFONI encaisse directement le BO n°21, chez lui-même.

30-04 : FARIFONI paie directement le BO n°95.

Solution :

Le journal de FARIFONI					
411		-----	-----		
673					
	701				
	443				
601		-----	-----		
445					
	401				
412		-----	-----		
	411				
401		-----	-----		
	402				
571		-----	-----		
	412				
402		-----	-----		
	571				

Exercice de réchauffement n°6 :

Vous êtes stagiaire au service de comptabilité des Etablissements KOWILI. Votre tâche consiste à enregistrer au journal de l'entreprise KOWILI les opérations suivantes TVA 18% :

10-01 : Facture n°16 de KOWILI, marchandise ?, remise 15% et 10%, port =72 000HT, Net à payer = 5 584 400F.

08-01 : Réception de Chèque BOA n°001245, montant 2 584 400F pour règlement d'une partie de la facture n°16.

10-01 : KOWILI tire la traite LC n°85, accepté et domicilié le 28 février pour règlement du solde de la facture n°16.

28-02 : KOWILI présente à l'encaissement à la BOA, la LC n°85.

30-04 : Réception de l'avis de crédit de la BOA : commission retenue 26 000HT, TAF 15%.

Solution :

Le journal de KOWILI					
411		-----	-----		
	701				
	707				
	443				
521		-----	-----		
	411				
412		-----	-----		
	411				
512		-----	-----		
	412				
521		-----	-----		
631					
	512	-----	-----		

Exercice de réchauffement n°7 :

Vous êtes stagiaire au service de comptabilité des Etablissements DAKAWILI. Votre tâche consiste à enregistrer au journal de l'entreprise DAKAWILI les opérations suivantes TVA 18% :

14-04 : Facture n°22 de DAKAWILI, marchandise ?, TVA = 1 440 000F.

16-04 : Réception de Chèque BIM n°0277, montant 5 440 000F pour règlement d'une partie de la facture n°22.

17-04 : DAKAWILI tire la traite LC n°41, accepté et domicilié le 30 juin pour règlement du solde de la facture n°22.

28-06 : DAKAWILI présente à l'encaissement à la BIM, la LC n°41.

02-07 : Réception de l'avis de crédit de la BIM : commission retenue 30 000HT, TAF 15%.

Solution :

Le journal de DAKAWILI					
411		-----	-----		
	701				
	443				
521		-----	-----		
	411				
412		-----	-----		
	411				
512		-----	-----		
	412				
521		-----	-----		
631					
	512	-----	-----		

Exercice de réchauffement n°8 :

Vous êtes stagiaire au service de comptabilité des Etablissements TOGO. Votre tâche consiste à enregistrer au journal de l'entreprise TOGO les opérations suivantes TVA 18% :

16-04 : Facture n°41 de TOGO, marchandise ?, remise 2%, TVA = 1 428 840 F.

17-04 : TOGO tire la traite LC n°48, accepté et domicilié le 30 juillet pour règlement de la facture n°48.

03-06 : TOGO négocie à la BIM, la LC n°48, aux conditions suivantes : escompte 9%, endos 3,6%, commission proportionnelle 0,5%, commission fixe 7 000F, TAF 15%.

04-06 : Réception de l'avis de crédit de la BIM.

Solution :

Le journal de TOGO					
411		-----	-----		
	701				
	443				
412		-----	-----		
	411				
415		-----	-----		
	412				
521		-----	-----		
675					
	412				
		-----	-----		

Exercice de réchauffement n°9 :

Vous êtes stagiaire au service de comptabilité des Etablissements SACKO. Votre tâche consiste à enregistrer au journal de l'entreprise SACKO les opérations suivantes TVA 18% :

01-07 : Facture n°41 de SACKO, marchandise 9 000 000F HT.

03-07 : Réception de Chèque BIM n°021, pour règlement de 40% de la facture n°41.

04-07 : SACKO tire la traite LC n°18, accepté et domicilié le 30 septembre pour règlement du solde de la facture

06-08 : SACKO négocie à la BIM, la LC n°41, aux conditions suivantes : escompte 6%, endos 1,8%, commission proportionnelle 0,5%, commission fixe 8 000F, TAF 15%.

08-08 : Réception de l'avis de crédit de la BIM.

Solution :

Le journal de SACKO					
411		-----	-----		
	701				
	443				
521		-----	-----		
	411				
412		-----	-----		
	411				
415		-----	-----		
	412				
521		-----	-----		
675					
	412				

Exercice de réchauffement n°10 :

Vous êtes stagiaire au service de comptabilité des Etablissements SY. Votre tâche consiste à compléter les factures puis enregistrer au journal de l'entreprise SY :

Etablissement SY DOIT : TOURE Facture n°475 du 03 sept 2012	
Marchandise	
Remise 5%	
Net commercial	
Escompte 2%	
Net financier	
TVA 18%	
Net à payer	13 182 960
Mode de règlement : 30% par chèque et 70% par traite dans 60 jours	

Etablissement LY DOIT : SY Facture n°126 du 14 sept 2012	
Marchandise	
Remise 5%	
Net commercial	
TVA 18%	769 500
Net à payer	
Mode de règlement : 25% par chèque et 75% par traite dans 90 jours	

Le journal de SY				
411		-----	-----	
673				
	701			
	443			
521		-----	-----	
	411			
412		-----	-----	
	411			
601		-----	-----	
445				
	401			
401		-----	-----	
	521			
401		-----	-----	
	402			

Exercices à chercher

Exercice 1: l'entreprise a effectué les opérations suivantes :

- Le 02/04/N, elle tire la LC n°1 sur LY au 31/05/2001:montant 1400.000 F
- Le 04/04/N, souscription du B O n°02 à l'ordre de KEITA au 15/06/2001 montant : 900 000F ;
- Le 06/04, elle tire la LC n°2 sur DIA au 30/06/2001, montant 1500 000F ;
- Le 08/04/N, remise de la LC n°02 à l'escompte à la BCS ;
- Le 10/04/N, réception de l'avis de crédit n°002 de la BCS relatif à la remise du 08/04 : taux d'escompte 12% l'an, commission 2 000F TAF 15% ;
- Le 20/05/N, remise de la LC n°1 à l'encaissement à la BCS ;
- Le 02/06/N, réception de l'avis de débit n°001 de la BCS relatif à la remise du 20/05/2001 : frais 3 450 F dont TAF 15%.
- Le 17/06/N, réception de l'avis de débit n°002 de la BCS relatif au BO n°02 qui y était domicilié ;
- Le 29/06/N, demande d report de DIA de l'échéance de la LC n°2 au 31/08/N que SY accepte en lui remettant directement un chèque de 1.500.000F et la LC n°3 (tenant compte d'un intérêt de retard au taux de 15% l'an, de 18% TVA récupérable et le montant des timbres fiscaux 1.000F) ; le même jour DIA règle la BCS.

TAF : passer toutes les écritures nécessaires étant le comptable de SY.

Exercice 2 : Facture et création d'effets

01/03/N, COULOU envoie, la facture n°1 : marchandise 3 600 000F, remise 10%, escompte 5%, TVA 18%, avance payée 1 832 040F.

Le 12/03/N, KEITA règle le 1/3 de sa créance par virement bancaire.

Le 01/04/N, KEITA accepte pour le règlement du reste de créance LC , échéance fin mai 2007 ;

Le 15/04/N, COULOU remet la LC à l'escompte à la BDM-SA : taux d'escompte 6% l'an, commission 3 000F HT, TAF 15% ;

Le 16/04/N, COULOU reçoit de la BDM-SA l'avis de crédit n°05 concernant la remise du 15/04/N.

TAF : Passer toutes les écritures nécessaires chez le client et chez le frs.

Exercice 3 :

01/03/N, COULOU envoie, la facture n°2 : marchandise 5 310 000TTC, TVA 18%.

Le 01/04/N, KEITA accepte pour le règlement de créance LC , échéance fin mai N ;

Le 28/05/N, COULOU remet la LC à l'encaissement te à la BDM-SA ;

Le 31/05/N, COULOU reçoit de la BDM-SA l'avis de crédit n°02 concernant la remise du 28/05/N : commission 3.000 HT TAF 15%.

Travail à faire : Passer toutes les écritures nécessaires chez le client et chez le fournisseur.

Exercice 3 : encaissement des effets de commerce

Le 11/06/N l'entreprise BEMBUS remet à sa banque BDM.SA, pour encaissement, l'effet de 12.000.000FCFA tiré sur sont client DIARRA au 17/06/N.

Le 20/06/N l'entreprise BEMBUS reçoit de sa banque un avis d'encaissement : 15 000 FCFA de commission, TAF 15 %

Enregistrement comptable chez BEMBUS, plan comptable SYSCOA.

Enregistrement comptable chez DIARRA, plan comptable SYSCOA

Exercice 4 : endossement des effets de commerce

Le 16/05/2008, l'entreprise BEMBUS tire sur sont client DIARRA une traite de 3.000.000FCFA.

Le 26/05/2008, l'entreprise BEMBUS endosse la traite tiré sur sont client DIARRA au profit de son fournisseur TRAORE pour régler une dette d'un même montant.

Enregistrement comptable chez BEMBUS, plan comptable SYSCOA.

Enregistrement comptable chez DIARRA, plan comptable SYSCOA

Enregistrement comptable chez TRAORE, plan comptable SYSCOA

Exercice 5 : escompte des effets de commerce

15/09/N le fournisseur BEMBUS escompte une traite de 60 000 000FCFA échéant le 30/10/N.

Le 20/09/N BEMBUS reçoit de sa banque un avis d'escompte dont les éléments sont les suivants :

Taux d'escompte : 12% Commissions bancaire : 15.000 HT TAF 15%

Qu'Allah ait pitié du Mali ! Amen

Sujet 1 / les effets 2 heures

Questions de cours :

Expliquez le processus d'endossement d'un effet de commerce.

(au plus 5 lignes)

Exercice :

Vous êtes employé (e) au service commercial de l'entreprise DISSA. Le 10 mars N, vous adressez la facture donnée en annexe 1 à un client.

Ce client vous propose les conditions suivantes :

- Remise de 10% sur le montant des opérations;
- Paiement du montant dû à raison de 1/5 en espèces et le reste par traite à 45 jours.

Vous acceptez ces conditions et la facture fut établie le même jour. Le 15 mars N, le client effectue son règlement. Le 17 mars N le client accepte la traite L.C. n°90 qui est domicilié à la BDM-SA au compte n°226-40A.

La LC n°90 est présentée à l'encaissement le 23 avril N et la réception de l'avis de crédit le 26 avril : commission 25 000HT, TAF 15%.

Travail à faire :

1. Complétez la facture du 10 mars N : TVA 18% (annexe 1)
2. Préciser : le montant à payer en espèce et la valeur nominale de l'effet ;
3. Présentez le reçu n°105 pour règlement en espèces (annexe 2)
4. Présentez la traite (annexe 3).
5. Passez les écritures de l'entreprise DISSA : du 10 mars ; 15 mars ; 17 mars ; 23 avril et 26 avril.

Annexe 1 :

DISSA 108 AVENUE DE LA NATION BPE 2017 Bamako			
Tél : (223) 20 23 44 00		Banque : BDM.SA Compte : 0011.2006.007-3	
FACTURE n°7663 / 10 mars N			
A : Etablissement COULOU		BP : 1202 Bamako	
Réf	Désignation	Montant	Observations
	Marchandises	7 200 000	
	Remise		
	Net commercial		
	TVA 18%		
Net à payer			
Mode de paiement : 1/5 en espèces et 4/5 par traite			

Annexe 2 :

Bamako, le	BP FCFA :
Reçu de FCFA	
N° :	Reçu de : La somme de : Bamako, le/...../.....

Annexe 3 : La lettre de Change LC

_____	CONTROLE _____	_____	le _____	_____	ECHEANCE _____	_____	MONTANT _____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	B.P.F.
CONTRE CETTE LETTRE DE CHANGE, veuillez payer							
ACCEPTATION OU AVAL	à l'ordre de						
							
	La somme indiquée ci-dessus						
	(Valeur en :						
							Signature du tireur
	_____ TIRE _____						
							
							
	_____ DOMICILIATION _____						
							
N°							

**TIMBRE
FISCAL**

Annexe 4 :

		----- 10 /03 -----			
		----- 15 /03 -----			
		----- 17/03 -----			
		----- 23/04 -----			
		----- 26/04 -----			
		----- -----			

Sujet 2 / les effets 2 heures

Questions de cours :

Expliquez le processus d'escompte d'un effet de commerce.

(au plus 5 lignes)

Exercice :

Vous êtes employé (e) au service commercial de l'entreprise KOLO. Le 05 février N, vous adressez la facture donnée en annexe 1 à un client.

Ce client vous propose les conditions suivantes :

- Remise de 15% sur le montant des opérations;
- Paiement du montant dû à raison de 40% par chèque n°12445-14 et le reste par traite à 60 jours.

Vous acceptez ces conditions et la facture fut établie le même jour. Le 07 février N, le client signe le chèque. Le 08 février N le client accepte la traite L.C. n°77 qui est domicilié à la BDM-SA au compte n°336-40A.

Le 1^{er} mars N, la LC n°77 est négociée à la BDM.SA.

Le 05 mars N, réception de l'avis de crédit: escompte 12%, commission 15 000HT, TAF 15%.

Travail à faire :

- 1/ Complétez la facture du 10 mars N : TVA 18% (annexe 1)
- 2/ Préciser : le montant à payer par chèque ; la valeur nominale de l'effet ; la date d'échéance de la LC n°77
- 3/ Présentez le chèque n°12445-14 (annexe 2)
- 4/ Présentez la traite (annexe 3).
- 5/ Passez les écritures de l'entreprise DISSA : du 05 fév ; 07 fév ; 08 fév ; 01 mars ; 05 mars.

Annexe 1 :

KOLO 118 AVENUE DE LA NATION BPE 2016 Bamako			
Tél : (223) 20 23 44 01		Banque : BDM.SA Compte : 0011.2006.007-3	
FACTURE n°906 / 05 février N			
A : Etablissement TRAORE		BP : 1202 Bamako	
Réf	Désignation		Observations
	Marchandises		
	Remise 15%		
	Net commercial		
	TVA 18%	1 101 600	
Net à payer			
Mode de paiement : 40% par chèque et 60% par traite			

Annexe 2 (à rendre)

BANQUE B.P. FCFA :

Payez contre ce chèque :

.....

A l'ordre de :

....., le

...../...../.....

-----PAYABLE A -----

..... Compte n°

.....

N° du chèque :

Annexe 3 : La lettre de Change LC

_____ CONTROLE _____	_____ le _____	_____ ECHEANCE _____	_____ MONTANT _____
.....	/...../.....	/...../.....	B.P.F.
CONTRE CETTE LETTRE DE CHANGE, veuillez payer			
ACCEPTATION OU AVAL	à l'ordre de		
			
	La somme indiquée ci-dessus		
	(Valeur en :		
		Signature du tireur	
	_____ TIRE _____		
			
			
	_____ DOMICILIATION _____		
			
N°			

**TIMBRE
FISCAL**

Annexe 4 :

		----- 05 /02 -----			
		----- 07 /02 -----			
		----- 08/02 -----			
		----- 01/03 -----			
		----- 05/03 -----			

Sujet 6 / les effets 2 heures

Vous êtes employé (e) au service commercial de l'entreprise BEMBUS-MALI. Vous adressez le relevé de factures donnés en annexe 1 à un client. Ce client vous propose les conditions suivantes :

BEMBUS-MALI			
105 AVENUE DE LA NATION RC : 1036 Bamako			
Tél : (223) 20.22.02.02		Banque : BIM	
		Compte : 19256.081.23	
FACTURES n°04.12 du 28.02.2013			
A : Etablissement SAMBA KONATE, BP : 118 Bamako, compte n°201.012.89A BDM-SA Bamako			
Réf	Désignation		
	Marchandises	9 200 000	
	Remise 8%		
	Net commercial		
	TVA 18%		
Net à payer			
Arrêté le présent relevé à la somme de :			
Mode de paiement : 3 987 520 FCFA par chèque et le solde par traite			

Note : l'effet est présenté à l'encaissement à la Banque le 28 avril 2013; la Banque envoie un avis de crédit avec commission 15 000HT ; TAF 15%.

Travail à faire :

5. Indiquez le montant net à payer (calculs sur votre copie)
6. Trouvez : la valeur nominale de la traite n°1277 du 03 mars 2013, acceptée et domiciliée au 30 avril 2013.
7. Complétez la traite (annexe 1).
8. Passez au journal du fournisseur et dans celui du client les écritures rendues nécessaires par ce document (du 28 fév ; 03 mars et 28 avril et du 02 mai)

Annexe 1 : (à rendre)

_____	_____	le _____	_____	_____	_____
			ECHEANCE	MONTANT	
...../...../.....			/...../.....	B.P.F.	
CONTRE CETTE LETTRE DE CHANGE, veuillez payer					
ACCEPTATION	à l'ordre de				
OU AVAL					
La somme indiquée ci-dessus					
(Valeur en :					
					Signature du tireur
_____ TIRE _____					
.....					
.....					
_____ DOMICILIATION _____					
.....					
N°					

**TIMBRE
FISCAL**

Chez le journal : chez le fournisseur				

Chez le journal : chez le client				

Sujet 7 / les effets 2 heures

Vous êtes employé (e) au service commercial de l'entreprise MARAKA. Vous adressez le relevé de factures donnés en annexe 1 à un client. Ce client vous propose les conditions suivantes :

MARAKA			
101, RUE MOHAMED V RC : 6715 Bamako			
Tél : (223) 20.21.02.02		Banque : BNDA	
		Compte : 19256.081.125	
RELEVÉ DE FACTURES n°04.12 du 15.01.N			
A : Etablissement KONE, BP : 218 Bamako, compte n°211.012.79A BDM-SA Bamako			
Réf	Désignation		
	Marchandises		
	Remise 10%		
	Net commercial		
	TVA 18%		
Net à payer			
Arrêté le présent relevé à la somme de :			
Mode de paiement : 3 876 600 F par chèque et le solde 6 000 000F par traite			

Note : l'effet est présenté à l'encaissement à la Banque le 30 mars N ; la Banque envoie un avis de crédit avec commission 20 000HT ; TAF 15%.

Travail à faire :

5. Indiquez le montant net à payer (calculs sur votre copie)
6. Trouvez : la valeur nominale de la traite n°388 du 16 janvier N, acceptée et domiciliée au 31 mars N.
7. Complétez la traite (annexe 1).
8. Passez au journal du fournisseur et dans celui du client les écritures rendues nécessaires par ce document

Annexe 1 : (à rendre)

_____	CONTROLE _____	le _____	ECHEANCE _____	MONTANT _____
_____	_____	_____	_____	B.P.F. _____
CONTRE CETTE LETTRE DE CHANGE, veuillez payer				
ACCEPTATION	à l'ordre de _____			
OU AVAL	_____			
	La somme indiquée ci-dessus			
	(Valeur en : _____)			
	Signature du tireur			
	_____ TIRE _____			

	_____ DOMICILIATION _____			

N° _____				

**TIMBRE
FISCAL**

Chez le journal : chez le fournisseur				

Chez le journal : chez le client				

Sujet 8 / les effets 2 heures

Vous êtes employé (e) au service commercial de l'entreprise KADO. Vous adressez le relevé de factures donnés en annexe 1 à un client. Ce client vous propose les conditions suivantes :

KADO			
106, RUE MOHAMED V RC : 98881 Bamako			
Tél : (223) 20.21.02.02		Banque : BNDA	
		Compte : 19256.081.185	
FACTURES n°03.12 du 22.03.2013			
A : Etablissement BOZO, BP : 233 Bamako, compte n°211.012.92A BIM- Bamako			
Réf	Désignation		
	Marchandises	7 600 000	
	Remise 10%		
	Net commercial 1		
	Remise 5%		
	Net commercial 2		
	Escompte 1%		
	Net financier		
	Port	466 980	
	Montant HT		
	TVA 18%		
Net à payer		8 142 000	
Arrêté le présent relevé à la somme de :			
Mode de paiement : 3 142 000 F par virement bancaire et le solde par traite			

Note : l'effet est présenté à l'encaissement à la Banque le 31 mai 2013 ; la Banque envoie un avis de crédit avec commission 34 500 F dont TAF 4 500 F.

Travail à faire :

5. Indiquez le montant net à payer (calculs sur votre copie)
6. Trouvez : la valeur nominale de la traite n°412 du 23 mars 2013, acceptée et domiciliée au 31 mai 2013.
7. Complétez la traite (annexe 1).
8. Passez au journal du fournisseur et dans celui du client les écritures rendues nécessaires par ce document

Annexe 1 : (à rendre)

_____ CONTROLE _____	_____, le _____	_____ ECHEANCE _____	_____ MONTANT _____
...../...../.....	/...../.....	/...../.....	B.P.F.
CONTRE CETTE LETTRE DE CHANGE, veuillez payer			
ACCEPTATION	à l'ordre de		
OU AVAL			
	La somme indiquée ci-dessus		
	(Valeur en :		
		Signature du tireur	
	_____ TIRE _____		
			
			
	_____ DOMICILIATION _____		
			
TIMBRE FISCAL			
N°			

Gris-gris des effets de commerce (préparé par BEMBUS)

Types d'opérations		Débit		Crédit	
L'entreprise a émis une facture avec TVA, à crédit		411 client	N à P	701 vente HT	
				443 TVA	TVA
L'entreprise réceptionne une facture avec TVA, à crédit		601 Achat HT		401 Four	N à P
		445 TVA	TVA		
L'entreprise a émis un chèque à l'ordre d'un fournisseur		401 Four	M	521 Banque	M
L'entreprise réception un chèque		521 Banque	M	411 Client	M
L'entreprise tire une traite sur un client		412 C E à R	V	411 Client	V
L'entreprise accepte ou souscrit une traite		401 Four	V	402 F E à P	V
L'entreprise endosse la LC à l'ordre		401 Fournisseur	V	412 Client E à R	V
La remise à l'encaissement à la Banque		512 effet à l'enc	V	412 C E R	V
Réception de l'avis de crédit d'encaissement		521 Banque Net			
		631 Frais B Com		512 Effet à l'enc	V
La remise à l'escompte		415 E E NE	V	412 C E R	V
Réception de l'avis de crédit d'escompte		521 Banque net			
		675 E E Agio TTC		565 E C O	V
La bonne fin d'une opération d'escompte		565 ECO	V	415 E E N E	V
L'entreprise paie la traite à l'échéance à la banque		402 F E P	V	521 Banque	V
L'entreprise encaisse directement le BO		571 caisse	V	412 C E R	V
Renouvellement d'effet : cas d'effet en possession	Annulation/ Effet 1	411 Client	V1	412 CER	V1
	Imputation des intérêts de retard	411 client	total	771 Intérêt I	
				443 TVA fact TVA	
	Creation Effet 2	412 CER	V2	411 Client	V2
Renouvellement d'effet : cas d'effet remis à l'encaissement à la banque	Réclamation Effet 1	412 CER	V1	512 Enc effet	V1
	Paieement des frais bancaires	631 frais banc	F	521 Banque	F
	Annulation de l'effet 1	411 Client	V1	412 CER	V1
	Imputation des frais et intérêts	411 client	total	707 PA F	
				771 Intérêt I	
				443 TVA fact TVA	
	Creation Effet 2	412 CER	V2	411 client	V2