

CHAPITRE 1 : LA GESTION DE L'APPROVISIONNEMENT

SECTION I : ANALYSE DE L'EVOLUTION DES STOCKS

Eléments à calculer	Formule de calcul
<ul style="list-style-type: none"> Stock final = Stock initial + \sum Entrées - \sum Sorties. 	
C.U.M.P =	$\frac{\text{Stock initial en valeur} + \text{Entrées valeur}}{\text{Stock initial en quantité} + \text{Entrées quantité}}$
Coefficient de rotation des stocks r	$\frac{A}{\text{Stock moyen}}$
A : coût d'achat (production) des matières (PF) consommées (vendus)	Sorties = entrées + SI - SF
Stock moyen SM	$\frac{(\text{Stock initial} + \text{Stock final})}{2}$
Durée de stockage d	$\frac{360}{\text{Coefficient de rotation}}$

SECTION II : GESTION ECONOMIQUE DES STOCKS

Eléments à calculer	Formule de calcul
Coût de passation	$P * N$ (nombre de commandes)
Coût de possession	$\frac{\text{Consommation annuelle}(C) * i}{2N}$
Consommation annuelle C	Quantité annuelle consommée Q * prix d'achat unitaire
Coût total d'approvisionnement	$P * N + \frac{C * i}{2N}$
Nombre de commandes économiques N*	$\sqrt{\frac{C * i}{2 P}}$
Quantité achetée par commande q*	$\frac{Q}{N *}$
Durée séparant deux commandes	$\frac{360}{N *}$

CHAPITRE 2 : LA GESTION DE LA PRODUCTION

SECTION I : LE CALCUL DES COUTS COMPLETS

Éléments à calculer	Formule de calcul
Coût de l'unité d'œuvre	Total après réparti. secondaire / Nombre des unités d'œuvre
Coût d'achat	Prix d'achat + frais indirects d'approvisionnements
Coût de production	Matière consommée + frais directs de production (MOD, fournitures...) + frais indirects (ateliers) de production
Coût de revient	Coût de production + coût de distribution
Résultat d'exploitation	Ventes (chiffre d'affaires) – coût de revient
Taux de rentabilité (exprimé en %)	$\frac{\text{résultat unitaire}}{\text{prix de vente}}$

SECTION II : LE CALCUL DES COUTS PARTIELS

Éléments à calculer	Formule de calcul
Coût variable total CV	La somme des charges variables
Coût variable unitaire CVU	$\frac{\text{Coût variable total}}{\text{quantité vendue}}$
Marge sur coût variable M/ CV	Chiffre d'affaires – coût variable
Marge sur coût variable unitaire M/ CVU	$\frac{M / CV \text{ totale}}{\text{quantité vendue}}$ Ou $M/ CVU = \text{Prix de vente} - CVU$
Taux de marge (exprimé en %)	$\frac{M / CV \text{ totale}}{\text{Chiffre d'affaires}}$
Résultat d'exploitation	$M/ CV - CF$
Seuil de rentabilité en valeur SR (V)	$\frac{\text{Coûts fixes}}{\text{Taux de marge}}$ ou $\frac{CA * CF}{M/ CV}$
Seuil de rentabilité en quantité SR (Q)	$\frac{\text{Seuil de rentabilité (D)}}{\text{Prix de vente}}$ ou $\frac{CF}{M/ CVU}$
Marge de sécurité MS	= chiffre d'affaires – Seuil de rentabilité (D)
Point mort PM	$\frac{SR \text{ en dinars} * \text{Nombre de mois d'activité.}}{CA}$

SECTION III : CHOIX DES QUANTITES A FABRIQUER

Eléments à calculer	Formule de calcul
Fonction objectif (Z)	$(\text{Marge bénéficiaire du produit } P_1 \times \text{quantité plein emploi } P^*_1) + (\text{Marge bénéficiaire du produit } P_2 \times \text{quantité plein emploi } P^*_2)$ Ou $Z = \text{somme des marges sur coûts variables} - \text{coût fixe global}$
Quantité à sous traiter	Quantité commandée – (Quantité produite + stock initial)

SECTION IV : ANALYSE DES ECARTS

Eléments à calculer	Formule de calcul
Calcul des écarts sur production (PF)	
Coût réel de production	Production réelle * Coût de production unitaire réel
Coût préétabli de production	Production préétablie * Coût de production unitaire préétabli
Ecart total	Coût réel de production – coût préétabli de production
Ecart global Est toujours calculé sur la quantité réelle produite	$(\text{Coût de production réel} - \text{Coût de production préétabli})$ * <u>quantité réelle produite</u>
Calcul des écarts sur chaque type de charge (Matière, MOD ...)	
Ils sont toujours calculés sur la quantité réelle produite	
Ecart global	Coût réel – Coût préétabli Est toujours calculé sur la quantité <u>réelle</u> produite = Ecart sur quantité + Ecart sur coût
Ecart sur quantité	$(\text{Quantité réelle} - \text{Quantité préétablie}) * \text{coût préétabli}$
Ecart sur coût	$(\text{Coût réel unitaire} - \text{Coût préétabli unitaire}) * \text{Quantité réelle}$
Commentaire de l'écart	Positif (+) ☹ Il s'agit d'un <u>écart défavorable</u> ☹ (surconsommation d'une charge) Négatif (-) ☺ Il s'agit d'un <u>écart favorable</u> ☺ (économie d'une charge)
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content;"> يمكنكم شراء كتب مراجعة باكالوريا جميع </div>	Attention au commentaire si on vous demande d'analyser l'écart global sur Chiffre d'affaires et résultat. Le commentaire sera inversé

SECTION III : CHOIX DES QUANTITES A FABRIQUER

Eléments à calculer	Formule de calcul
Fonction objectif (Z)	$(\text{Marge bénéficiaire du produit } P_1 \times \text{quantité plein emploi } P^*_1) + (\text{Marge bénéficiaire du produit } P_2 \times \text{quantité plein emploi } P^*_2)$ Ou $Z = \text{somme des marges sur coûts variables} - \text{coût fixe global}$
Quantité à sous traiter	Quantité commandée – (Quantité produite + stock initial)

SECTION IV : ANALYSE DES ECARTS

Eléments à calculer	Formule de calcul
Calcul des écarts sur production (PF)	
Coût réel de production	Production réelle * Coût de production unitaire réel
Coût préétabli de production	Production préétablie * Coût de production unitaire préétabli
Ecart total	Coût réel de production – coût préétabli de production
Ecart global Est toujours calculé sur la quantité réelle produite	(Coût de production réel – Coût de production préétabli) * <u>quantité réelle produite</u>
Calcul des écarts sur chaque type de charge (Matière, MOD ...) Ils sont toujours calculés sur la quantité réelle produite	
Ecart global	Coût réel – Coût préétabli Est toujours calculé sur la quantité <u>réelle</u> produite = Ecart sur quantité + Ecart sur coût
Ecart sur quantité	(Quantité réelle – Quantité préétablie) * coût préétabli
Ecart sur coût	(Coût réel unitaire – Coût préétabli unitaire) * Quantité réelle
Commentaire de l'écart	Positif (+) ☹ Il s'agit d'un <u>écart défavorable</u> ☹ (surconsommation d'une charge) Négatif (-) ☺ Il s'agit d'un <u>écart favorable</u> ☺ (économie d'une charge)
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content;"> يمكنكم شراء كتب مراجعة باكالوريا جميع الشعب جميع المواد </div>	Attention au commentaire si on vous demande d'analyser l'écart global sur Chiffre d'affaires et résultat. Le commentaire sera inversé

SECTION V : LE LOT ECONOMIQUE

Éléments à calculer	Formule de calcul
Production annuelle en dinars C	Quantité annuelle produite Q * coût de production unitaire
Coût total de stockage	$CL * N + \frac{C * i}{2N}$
Stock moyen (SM)	$\frac{\text{Production annuelle (C)}}{2N}$
Coût de possession (SM * i)	$\frac{\text{Production annuelle (C)}}{2N} * i$
Coût de lancement (CL)	CL * N (nombre de lots)
Nombre de lots économiques N*	$\sqrt{\frac{C * i}{2 * CL}}$
Quantité fabriquée par lot q*	$\frac{Q}{N *}$
Durée séparant deux lots successifs	$\frac{360}{N *}$

CHAPITRE 3 : LA GESTION COMMERCIALE

Éléments à calculer	Formule de calcul
Taux de croissance du chiffre d'affaires	$(CA_N - CA_{N-1}) / CA_{N-1}$ (exprimé en %)
Chiffre d'affaires du secteur	Chiffre d'affaires de l'entreprise + chiffre d'affaires des concurrents
Part de marché (exprimée en %)	CA de l'entreprise / CA du secteur
Prix minimum = coût de revient unitaire	$= (CV + CF) / Q = CVU + (CF / Q)$
Prix psychologique	Prix accepté par le plus grand nombre de consommateurs
Canaux de distribution	Canal direct – canal court – canal long

La politique de produit Cycle de vie du produit : Le produit a un cycle de vie (lancement, croissance, maturité et déclin). La phase du cycle de vie dans laquelle se trouve le produit

Phase	Caractéristiques	Actions
Lancement	<ul style="list-style-type: none"> - Présence de quelques défauts - Prix élevé - Efforts de recherches se poursuivent - Concurrence faible - Produit n'est pas encore connu par les clients (ils hésitent d'essayer le produit) - Distribution limitée 	<ul style="list-style-type: none"> - Vente directe - Actions promotionnelles destinées à faire connaître et essayer le produit par les consommateurs et les distributeurs
Croissance	<ul style="list-style-type: none"> - Produit commence à être connu - Baisse du coût unitaire - Le marché s'élargit - La concurrence augmente - Mise au point définitif du produit - Le frais de publicité augmente 	<ul style="list-style-type: none"> - Efforts publicitaires - Encouragement des distributeurs - Recrutement de vendeurs qualifiés
Maturité	<ul style="list-style-type: none"> - Le marché potentiel atteint un niveau de saturation - Les ventes sont maximales - La concurrence agressive - Les consommateurs sont fidèles - Coût unitaire faible - Distribution en masse 	<ul style="list-style-type: none"> - Apporter des améliorations au produit pour attirer d'autres segments - Actions publicitaires et promotionnelles pour fidéliser les acheteurs
Déclin	<ul style="list-style-type: none"> - Produit dépassé - Les ventes diminuent - Coût unitaire élevé - Distribution sélective 	<ul style="list-style-type: none"> - Promotion des ventes - Conception de nouveaux produits - Améliorer la qualité du produit - Abandonner le produit

- **Marge commerciale** = prix de vente HTVA – coût d'achat des marchandises vendues
- **Coût d'achat des marchandises vendues** = stock initial + achats - stock final de marchandises.
- **Coût d'achat des produits vendus** = stock initial + production - stock final de produits finis
- **Coût d'achat des matières consommées** = stock initial + achats – stock final de matières.

Dans une entreprise commerciale	Dans une entreprise industrielle
<p>Taux de marque = $\frac{\text{Marge commerciale}}{\text{Prix de vente HTVA}}$</p> <p>Le taux de marque exprime ce que représente la marge commerciale en pourcentage du prix de vente</p>	<p>Taux de rentabilité = $\frac{\text{Marge bénéficiaire}}{\text{Prix de vente HT}}$</p> <p>Le taux de rentabilité exprime ce que représente la marge bénéficiaire en pourcentage du prix de vente.</p>

En cas de comparaison entre deux ou plusieurs produits, on choisi celui qui a le taux le plus élevé

Taux de marge = $\frac{\text{Marge commerciale}}{\text{Coût d'achat HTVA}}$

Le taux de marge exprime ce que représente la marge commerciale en pourcentage du coût d'achat.

Taux de marge = $\frac{\text{Prix de vente} - \text{Coût de revient}}{\text{Coût de revient}}$

Le taux de marge exprime ce que représente la marge bénéficiaire en pourcentage du coût de revient.

Coefficient multiplicateur = $\frac{\text{Prix de vente}}{\text{Coût d'achat HTVA}}$

Le coefficient multiplicateur est le coefficient par lequel il faut multiplier le coût d'achat HT des marchandises pour obtenir le prix de vente au public

يمكنكم شراء كتب
مراجعة باكالوريا جميع
الشعب جميع المواد
حصرياً على صفحتنا

Coefficient multiplicateur = $\frac{\text{Prix de vente}}{\text{Coût de revient}}$

Le coefficient multiplicateur est le coefficient par lequel il faut multiplier le coût de revient des produits pour obtenir le prix de vente au public

Prix de vente HT = Coût d'achat HT x coefficient multiplicateur

Prix de vente HT = Coût de revient x coefficient multiplicateur

Taux de marque et Taux de marge :

Entreprise commerciale	Entreprise industrielle
<p>* Taux de marque = $\frac{\text{PV HT} - \text{Coût d'achat}}{\text{PV HT}}$</p> <p>* PV = Coût d'achat / (1 - Taux de marque)</p> <p>* Coût d'achat = PV (1 - Taux de marque)</p>	<p>* Taux de rentabilité = $\frac{\text{PVHT} - \text{Coût de revient}}{\text{PVHT}}$</p> <p>* PV = Coût de revient / (1 - Taux de rentabilité)</p> <p>* Coût de revient = PV (1 - Taux de rentabilité)</p>
<p>* Taux de marge = $\frac{\text{PVHT} - \text{Coût d'achat}}{\text{Coût d'achat}}$</p> <p>* PV = Coût d'achat (1 + Taux de marge)</p> <p>* Coût d'achat = PV / (1 + Taux de marge)</p>	<p>* Taux de marge = $\frac{\text{PVHT} - \text{Coût de revient}}{\text{Coût de revient}}$</p> <p>* PV = Coût de revient (1 + Taux de marge)</p> <p>* Coût de revient = PV / (1 + Taux de marge)</p>
<p>Marge commerciale = PV - Coût d'achat</p>	<p>Marge bénéficiaire (ou résultat) = PV - Coût de revient</p>

CHAPITRE 4 :

LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

LES BESOINS EN PERSONNEL :

La comparaison entre l'effectif prévisionnel (Ressources prévisionnel) et les besoins prévisionnels ou théorique permet de dégager un écart.

$\text{Ecart} = \text{ressources prévisionnels} - \text{besoins prévisionnels}$

Si : Besoins prévisionnels > ressources prévisionnels

⇒ **Sous effectifs**

Si : Besoins prévisionnels < ressources prévisionnels

⇒ **Sur effectifs**

Effectif actuel

- Départs (volontaires, a la retraite)
- + Recrutement (Embauche)
- + Promotion de la catégorie inférieure
- Promotions vers la catégorie supérieure

= Postes à pourvoir (effectif prévisionnel)

Effectif nécessaire (besoin)

= Ecart (+) sur effectif ; (-) sous effectif Décision =
(Recrutement externe, retraite anticipée, formation, promotion, etc.)

LE RECRUTEMENT :

- **Recrutement interne** : par voie de recrutement.
- **Recrutement externe** : l'embauche de nouveaux employés.

LA FORMATION DU PERSONNEL :

Améliorer la performance des travailleurs et les adapter aux évolutions techniques.

- **Formation initiale** : acquise avant l'entrée dans la vie professionnelle ;
- **Formation continue** : vient compléter la formation initiale après l'entrée dans la vie professionnelle.

Coût global (engagé) de formation = les charges supportées par l'entreprise.

Coût réel de la formation = coût engagé – ristourne obtenue.

Le coût de la formation représente pour l'entreprise un investissement immatériel. (Humain).

LA REMUNERATION DU PERSONNEL :

❖ Les éléments de la rémunération (Salaire Brut) sont :

✓ Salaire de base :

- Salaire au temps : nombre d'heures normales × taux horaire normal
- Salaire au rendement : nombre de pièces × taux par pièce
- Salaire mixte : salaire au temps + prime de rendement

✓ Les heures supplémentaires : ce sont les heures travaillées au delà de l'horaire légal.

Régime de 40 H/S → 8 premières heures supp. Majorées de 25 % (Taux normal × 1,25)
→ Au delà de 48 h majoration de 50 % (Taux normal × 1,5)

Régime de 48 heures par semaine : majoration de 75 % (Taux normal × 1,75)

✓ Les primes : est une récompense en fonction de l'ancienneté, la présence...

✓ Les indemnités : de nuit, de dimanche de risque ...

✓ Les avantages en nature : (Biens) voiture de fonction, logement,...

Salaire brut

- Cotisation salariale à la CNSS (9,18 %)

= salaire imposable

- Impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP)

Acomptes ; avances ; cessions ; oppositions

- Avantages en natures.

= salaire net à payer

↓ Masse salariale = salaire brut × 1,1857 pour l'industrie

↓ Masse salariale = salaire brut × 1,1957 pour les autres secteurs

$$\text{Taux d'évolution de la masse salariale} = \frac{MS_{(N)} - MS_{(N-1)}}{MS_{(N-1)}} = 0, \dots \text{ Soit } \dots \%$$

Commentaire :

la masse salariale (N) a augmenté (Diminué) de ... % . Cette augmentation (Diminution) est due aux (selon le cas) :

- ↓ Changement de l'effectif ;
- ↓ L'augmentation des salaires.

Valeur actuelle d'une suite d'annuités constantes

$$V_0 = a * \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$$

(table IV)

LES EMPRUNTS BANCAIRES

Éléments à calculer	Formule de calcul
Notations <ul style="list-style-type: none"> V_0 : Le capital emprunté i : Le taux d'intérêts annuel appliqué par la banque n : La durée de remboursement de l'emprunt. A_p : L'amortissement de l'emprunt ($A_1 + A_2 + A_3 + \dots + A_{n-1} + A_n = V_0$) L'annuité $a_p = A_p + I_p$ (Chaque annuité comprend une part de l'emprunt (A) et des intérêts) 	
Calcul de l'intérêt annuel (I_p)	= Capital début de périodes * taux d'intérêt
Capital fin de périodes	= Capital début de période - amortissement Capital fin de période de l'année (p) sera le capital début de période de l'année (p+1)
Taux d'intérêts (i)	= intérêts de la première année (I_1) / V_0
Remboursement par amortissements constants ($A_1 = A_2 = \dots = A_n$) φ sans Table financière	
Amortissement constant (A)	$A = V_0 / n$
Montant de l'emprunt V_0	$V_0 = A * n$
Annuité constante (a)	$a = A * 1 * (1+i)^p$
Annuité constante (a)	$A = A * n * (1+i)^p$
$A_n = A_p * (1+i)^{n-p} : p < n$	

LE CHOIX DES INVESTISSEMENTS (VAN ET DRCI)

Éléments à calculer	Formule de calcul
Notations <ul style="list-style-type: none"> I_0 : Le coût de l'investissement (CRA) n : La durée du projet envisagé i : Le taux d'actualisation (donné) V_r : Valeur résiduelle (la valeur de l'immobilisation à la fin du projet) $\varphi = 0$ ou = VCN <p>Si $V_r = VCN$ alors $V_r = (\text{durée de vie de l'équipement} - \text{durée du projet}) * \text{annuité d'amortissement}$</p>	

Choix selon le critère de VAN : **Valeur Actualisée Nette**

CAF différentes table financière 2	$VAN = \sum_{p=1}^n CAF_p (1+i)^{-p} + V_r (1+i)^{-n} - I_0$
CAF constantes \Rightarrow une seule colonne table financière 4	$VAN = CAF \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} + V_r (1+i)^{-n} - I_0$
Jugement de la rentabilité	$VAN > 0 \Rightarrow$ le projet (équipement) est rentable
Choix entre deux projets	Choisir le projet dont la VAN est la plus élevée
Choix selon le critère du DRCI : Délai de Récupération du Capital Investi	
CAF différentes	Méthode du tableau (CAF cumulées)
CAF constantes	$DRCI = \frac{I_0}{CAF}$
Jugement de la rentabilité	$DRCI <$ à la norme fixée par l'entreprise \Rightarrow on accepte
Choix entre deux projets	Choisir le projet dont le DRCI est le plus court

LE CHOIX DU MODE DE FINANCEMENT :

Éléments à calculer	Formule de calcul
Economie d'impôts : <u>Il s'agit d'un encaissement</u> $= 0,15 * \text{charge}$	Eco d'impôts sur les amortissements de l'équipement ($0,15 * V_0 / DV$) Eco d'impôts sur les intérêts de l'emprunt ($0,15 * I_p$)
Flux nets de trésorerie FNT	Encaissements (II) – décaissements (I)
FNT actualisés <i>Toujours table 2</i>	$= FNT_p * (1+i)^p$
Coût du mode de financement	$=$ somme des FNT actualisés (coût = D)
Choix du mode de financement	la préférence est donnée au mode de financement le moins coûteux
Premier mode de financement : financement 100 % par fonds propres	
Décaissements (Un seul)	
Coût de l'investissement I_0	A inscrire dans la colonne $t = 0$
Encaissements (2 décaissements)	
Economie d'impôts sur les amortissements de l'équipement	$= 0,15 * \text{annuité d'amortissement } (V_0 / DV)$. Cette somme doit être inscrite de $t = 1$ à $t = n$ (durée de projet)
Valeur résiduelle	A inscrire dans la colonne $t = n$

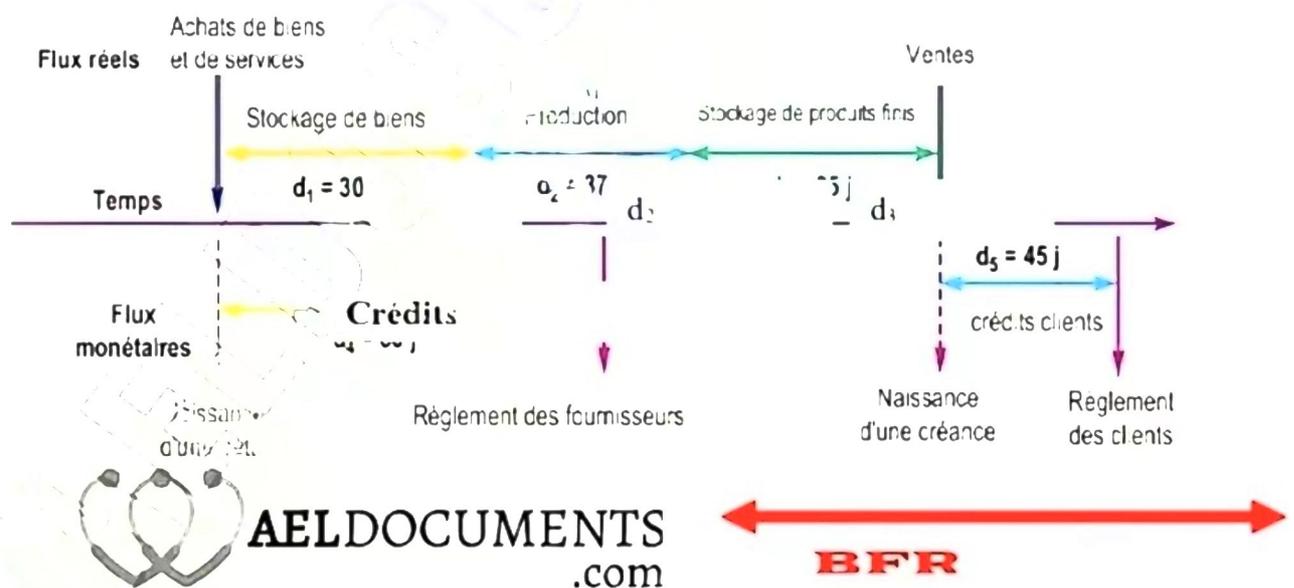
Deuxième mode de financement :

financement mixte (partie par fonds propres et le reste par emprunt)

Décaissements (3 décaissements)	
Coût de l'investissement I_0	A inscrire dans la colonne $t = 0$
Paiement des intérêts (I_p)	Chaque intérêt doit être inscrit dans sa colonne (I_1 dans $t = 1 \dots$)
Remboursement du principal	Inscrire un amortissement A dans chaque colonne à partir de $t = 1$
Encaissements (4 encaissements)	
Montant de l'emprunt V_0	A inscrire dans la colonne $t = 0$
Economie d'impôts sur les amortissements de l'équipement	$= 0,25 * \text{annuité d'amortissement } (V_0 / D \sqrt{r})$. Cette somme doit être inscrite de $t = 1$ à $t = n$
Economie d'impôts sur les intérêts	$= 0,15 * I_p$. (la ligne des intérêts au niveau des décaissements * 0,15) Ces sommes doivent être inscrites de $t = 1$ à $t = n$
Valeur résiduelle	A inscrire dans la colonne $t = n$

LE FINANCEMENT DE L'EXPLOITATION :

1) Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR).



❖ **Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) :** Montant nécessaire pour financer les besoins du cycle d'exploitation née suite au décalage dans le temps entre les encaissements et les décaissements.

❖ **Durée du cycle d'exploitation (Besoin d'exploitation en jours) =** $d_1 + d_2 + d_3 + d_5$. (stocks + créances client + autres créances (besoins) + production)

Tableau de retraitement du bilan comptable

Emplois	Montant	Ressources	Montant
Emplois stables		Ressources stables	
Immobilisations incorporelles	Valeur brute au bilan	Capitaux propres avant affectation	Valeur au bilan
Immobilisations corporelles	Valeur brute au bilan	Amortissements et provisions de l'actif	Valeur au bilan
Immobilisations financières	Valeur brute au bilan + 516	Provisions pour risques et charges	Valeur au bilan
Autres actifs non courants	Valeur au bilan	Dettes financières	Emprunts + autres passifs financiers au bilan comptable + 505
Total des emplois stables	Total 1	Total des ressources stables	Total 1
Actifs courants		Passifs courants	
Stocks	Valeur brute au bilan	Fournisseurs et comptes rattachés	Valeur au bilan
Clients et comptes rattachés	Valeur brute au bilan + 5313 + 5314 - effets escomptés et non échus	Autres passifs courants	Valeur au bilan
Autres actifs courants	Valeur au bilan	Autres passifs financiers	501 + 508
Placements et autres actifs financiers	Valeur au bilan - 516	Trésorerie du passif	506 + 532 (solde créditeur) + effets escomptés et non échus
Trésorerie de l'actif	Valeur au bilan - 5313 - 5314		
Total des actifs courants	Total 2	Total des passifs courants	Total 2
Total des Emplois	Total 1 + Total 2	Total des Ressources	Total 1 + Total 2

Remarque : Les effets escomptés et non échus ne constituent pas un compte mais un engagement de l'entreprise envers la banque. **EENE**

Gudification:

501 : Emprunts courants liés au cycle d'exploitation.

516 : Echéances à moins d'un an sur prêts non courants.

505 : Echéances à moins d'un an sur emprunts non courants.

5313 : Effets à l'encaissement.

506 : Concours bancaires courants.

5314 : Effets à l'escompte.

508 : Intérêt courus.

532 : Banques (avec un solde créditeur ; une dette envers la banque)

LES BUDGETS

Un budget est une prévision portant sur des montants exprimés en unité monétaire. Il est la traduction monétaire des programmes d'action.

Les budgets établis par l'entreprise :

Budget des ventes :

- Quantité à vendre chaque mois.
- Prix de vente unitaire
- Chiffre d'affaire hors taxe
- TVA collectée
- CATTTC (total des ventes TTC)

Budget des achats :

- Quantité a achetée
- Prix d'achat unitaire
- Achat HTVA
- TVA déductible
- Achat TTC

Budget de production :

- Quantité à produire
- Coût de production prévisionnel

Budget des charges :

- Services extérieurs
- Autres services extérieurs
- Impôts et taxes et versements assimilés
- TVA sur les charges
- Salaires

Budget de TVA :

- TVA collectée (budget des ventes)
- TVA déductible (sur achat, sur charge, sur investissement,...)
- TVA à décaisser ou crédit de TVA à reporter (TVA collectée-TVA déductible)

Budget des investissements :

- Acquisition des immobilisations
- TVA sur les acquisitions des immobilisations

Budget de financement :

- Obtention des emprunts

Budget des encaissements :

- Créances clients anciens (bilan ou information)
- Vente TTC (selon le règlement des clients)
- Obtention des emprunts
- Encaissement d'annuités (Principal +Intérêts) des prêts
- Cession du matériel (le prix de cession)

Budget des décaissements :

- Dettes fournisseurs anciennes (bilan et information)
- Dettes fiscales (TVA à payer ou à décaisser, IRPP...)
- Dettes sociales : CNSS : selon la législation en vigueur : par trimestre...
- Achat TTC (selon le mode de règlement)
- Acquisition des immobilisations
- Accord du prêt
- Les charges TTC
- Les salaires
- Remboursement des annuités (Principal +Intérêts) des emprunts.

SECTION III : CHOIX DES QUANTITES A FABRIQUER

Eléments à calculer	Formule de calcul
Fonction objectif (Z)	$(\text{Marge bénéficiaire du produit } P_1 \times \text{quantité plein emploi } P^*_1) + (\text{Marge bénéficiaire du produit } P_2 \times \text{quantité plein emploi } P^*_2)$ Ou $Z = \text{somme des marges sur coûts variables} - \text{coût fixe global}$
Quantité à sous traiter	Quantité commandée – (Quantité produite + stock initial)

SECTION IV : ANALYSE DES ECARTS

Eléments à calculer	Formule de calcul
Calcul des écarts sur production (PF)	
Coût réel de production	Production réelle * Coût de production unitaire réel
Coût préétabli de production	Production préétablie * Coût de production unitaire préétabli
Ecart total	Coût réel de production – coût préétabli de production
Ecart global Est toujours calculé sur la quantité réelle produite	$(\text{Coût de production réel} - \text{Coût de production préétabli})$ * <u>quantité réelle produite</u>
Calcul des écarts sur chaque type de charge (Matière, MOD ...)	
Ils sont toujours calculés sur la quantité réelle produite	
Ecart global	$\text{Coût réel} - \text{Coût préétabli}$ Est toujours calculé sur la quantité <u>réelle</u> produite = Ecart sur quantité + Ecart sur coût
Ecart sur quantité	$(\text{Quantité réelle} - \text{Quantité préétablie}) * \text{coût préétabli}$
Ecart sur coût	$(\text{Coût réel unitaire} - \text{Coût préétabli unitaire}) * \text{Quantité réelle}$
Commentaire de l'écart	Positif (+) ☹ Il s'agit d'un <u>écart défavorable</u> ☹ (surconsommation d'une charge) Négatif (-) ☺ Il s'agit d'un <u>écart favorable</u> ☺ (économie d'une charge)
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content;"> يمكنكم شراء كتب مراجعة باكالوريا جميع الشعب جميع المواد </div>	Attention au commentaire si on vous demande d'analyser l'écart global sur Chiffre d'affaires et résultat. Le commentaire sera inversé