

Une entreprise est une structure de ventes de biens qui a pour but de satisfaire une demande tout en engrangent (faire) des profits ce qui a pour but de généré un chiffre d'affaire, ce chiffre d'affaire crée évidemment la richesse de la société et ce chiffre ce traduit par des bénéfices à travers son chiffre d'affaire, elle va rémunérer les organes essentiel au bon fonctionnement de l'entreprise à savoir :

- La rémunération des salariés
 - La rémunération des actionnaires sous forme de dividende

La durabilité d'une entreprise dépendra des moins suivent :

- les hommes qui la composent
- les machines
- la finance (l'argent)

B. Différents types d'entreprise

Définition d'entreprise : Groupes de personnes organisées produisant des biens ou des services marchands dans le but de réaliser un profit ou de satisfaire à un besoin collectif tout en dégagent des bénéfice.

Une entreprise est divisée en services. Chaque services a une tâche distincte et emploi du personnel. L'ensemble des services doit fonctionner de manière coordonnée.

Les principaux services d'une entreprise sont:

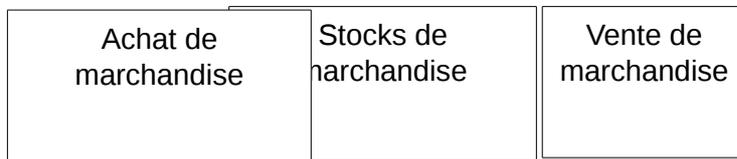
- La direction
- Le service administratif
- Le service des achats
- Le service des ventes
- Le service de production de biens ou de services.

Une entreprise peut être du **secteur privé** ou du **secteur public**.

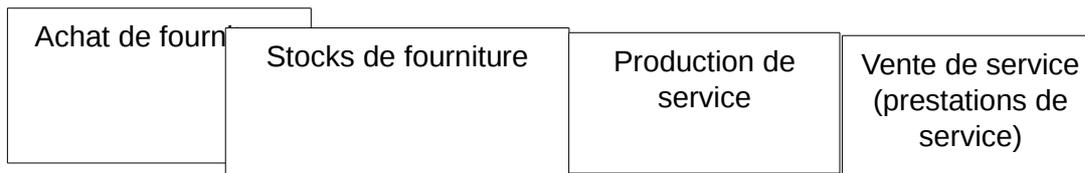
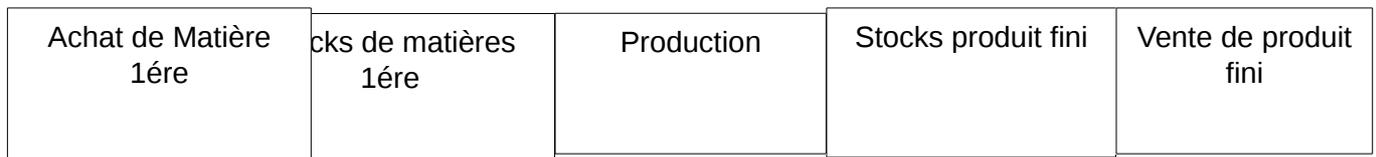
Activités :

- Entreprises de **production** (réalisation de biens (alimentation ou objets))
- Entreprise de **service** (transport, banque, entretien)
- Entreprise de **distribution** (commerces)

1. L'entreprise commerciale :

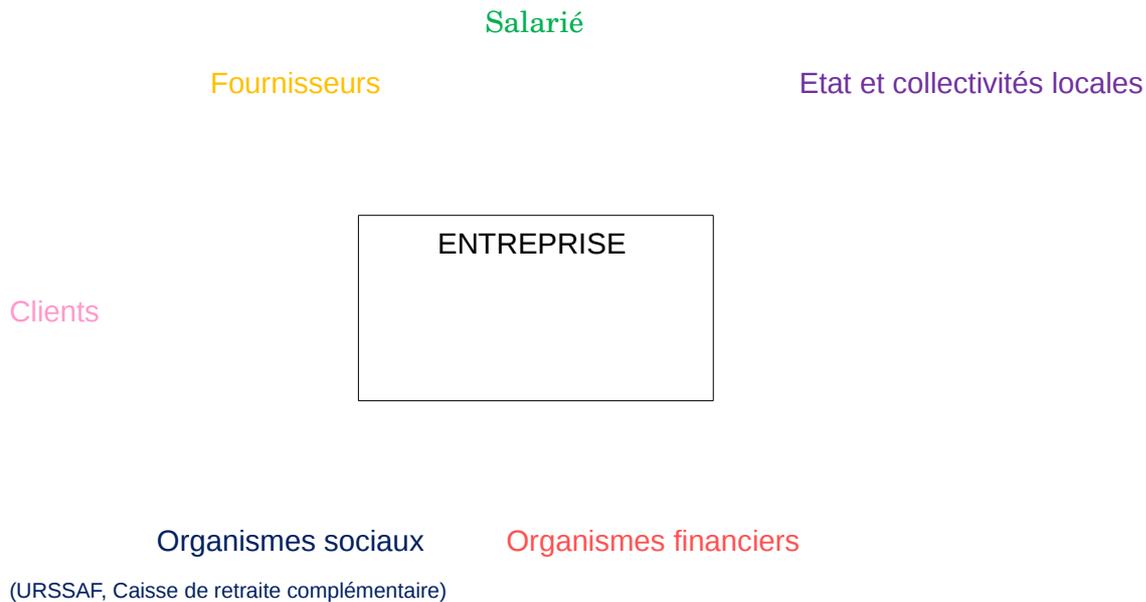


2. L'entreprise industrielle :



C. Les partenaires extérieurs de l'entreprise

Les entreprises se sont donné les moyens pour diviser le travail en tâches distinctes et pour assurer la coordination nécessaire entre les tâches. Elles se sont ainsi organisées et hiérarchisées. Des relations de pouvoir, de conseil, de coordination se sont établies à l'intérieur de l'entreprise. Pour fonctionner, les entreprises ont créé des relations avec d'autres entreprises et avec des diverses administrations.



D. Classification juridique

- Le **SIREN (Système d'Identification du Répertoire des entreprises)** est un code Insee unique qui sert à identifier une entreprise française. Il existe au sein d'un répertoire **géré par l'Insee**.

Le numéro SIREN est attribué aux entreprises françaises lors de leur immatriculation quelle que soit leur forme juridique. Il est national, invariable (**composé de neuf chiffres**), non significatif et dure le temps de la vie de l'entreprise. Il sert de base pour le numéro d'inscription au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS), pour le numéro d'inscription au Répertoire des Métiers (RM) et pour le numéro d'opérateur sur le marché intracommunautaire (TVA)

Ex : 123456789

- Le **numéro SIRET** correspondant à l'identification d'un établissement d'une entreprise. En effet, une entreprise peut avoir un ou plusieurs établissements (localisations géographiques) (**composé de 14 chiffres**), les 9 premiers sont identiques au SIREN

EX : 123456789*****

- Le **RCS** correspond au registre des commerces et des sociétés RCS fait partie des sigles fréquemment utilisés au sein d'une entreprise. Il s'agit en fait de

$$\text{TVA} = \text{HT} \times \text{TAUX (sur la valeur ajoutée)}$$

- Le Taux normal est à 20%
- Le Taux intermédiaire est à 10% (il s'applique à la restauration, à certain travaux immobiliers,...)
- Le Taux réduit est à 5,5% (il s'applique à l'alimentation de base, aux livres, ...)
- Le Taux super réduit est à 2,1% (il s'applique au médicament remboursé, à la presse,...)

FORMULE A RETENIR :

$$\text{HT} + \text{TVA} = \text{TTC}$$

$$\text{TVA} = 20\% \times \text{HT}$$

Pour obtenir un prix toutes taxes comprises (TTC) à partir d'un prix hors taxe (HT) on utilise le calcul suivante :

$$\text{➤ } \text{HT} + (20\% \times \text{HT}) = \text{TTC}$$

$$\text{HT} \times (1 + 20\%) = \text{TTC}$$

$$\text{HT} \times (1 + 0,20) = \text{TTC}$$

$$\text{HT} \times (1,20) = \text{TTC}$$

Pour obtenir un prix hors taxes (HT) à partir d'un prix toutes taxes comprises (TTC), c'est-à-dire la base imposable comprenant la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), il faut diviser le prix TTC selon la formule de calcul suivante :

$$\text{➤ } \text{HT} = \frac{\text{TTC}}{1,20}$$

$$\text{➤ } \text{HT} = \frac{\text{TTC}}{1,10}$$

$$\text{➤ HT} = \frac{\text{TTC}}{1,055}$$

$$\text{➤ HT} = \frac{\text{TTC}}{1,021}$$

Nous avons aussi $\text{TVA} = \text{TTC} - \text{HT}$

2. Remises successives

Ce sont des réductions commerciales accordées en raison d'une promotion en cours ou de la qualité du client ou encore sur la quantité achetée.

Exemple :

[Sur feuille blanche écrits à la main]

La deuxième remise se calcule sur le net obtenu après le calcul de la 1ère remise. On dit que l'opération s'effectue en cascade (et ainsi de suite). La TVA s'applique sur le dernier NET.

3. L'escompte de règlement

Escompte = réduction non commerciale mais financière accordée en échange d'un paiement rapide du client. Il se calcule une fois la remise déduite.

Exemple :

[Sur feuille blanche écrits à la main]

F. Le port

F x x C

Lorsque le fournisseur passe par un transporteur ou l'effectue lui-même il répercute le plus souvent le coût son client

Exemple :

[Sur feuille blanche écrits à la main]

L'expression franco de port signifie que le produit est livré gratuitement par le vendeur

G. Autres frais accessoires

En plus des frais de port on rencontre des commissions, des frais d'assurances, des frais de facturations, des emballages non récupérés etc....

Comme le port ces éléments se rajoutent au bien et services après les réductions et avant la TVA.

H. Les avances, acomptes et ARRHES

Ce sont des montants versés avant la vente.

- | | |
|------------------------|---|
| - Avance | Versement avant le début d'exécution de la commande |
| - Acompte | Versement sur justification partielle de la commande |
| -ARRHES
sont perdus | C'est une option sur vente mais en cas de désistement ils sont perdus |

Exemple : Un client verse une avance de 100 euros le 05/10. Le 12/10 on lui envoie la facture

Marchandises	1000
-remise 10%	<u>100</u>

Net commercial	900
+TVA 20%	<u>180</u>
	1080
-avance versée	<u>100</u>
Net à payer	980

I. Les emballages consignés

Il s'agit d'emballage onéreux et destiné à resservir comme les contenéres :

- Les palettes
- Les caisses

C'est en fait un prêt d'emballage et pour être sur de le récupérer on va facturer au client un dépôt de garanti appeler consignation.

Exemple :

Marchandises	2400
TVA	<u>480</u>
	2880
+emballages consigné	<u>300</u>
Net à payer	3180

- Si l'emballage est rendu le montant de la consignation sera restitué au client
- Si l'emballage n'est pas récupérer dans les délais d'usage le dépôt de garantie est conservé et l'emballage sera considéré comme vendu avec une facture 'établie

Exemple :

Quantité =	8000
Prix unitaire =	8,00
A compte versé=	3200

Emballage consigné= 358

Taux normal= 20%

[Sur feuille blanche écris à la main]

J. Réductions hors factures



On effectue un avoir chaque fois qu'il y a un problème dans la vente initiale. Il y a différents cas d'avoir :

- En cas de retour de marchandise non conforme
- En cas de remise ou d'escompte oublié sur la facture
- Pour un escompte conditionnel accordé si le client paie rapidement mais ne figurant pas sur la facture
- Pour un rabais c'est-à-dire une réduction commerciale octroyée suite à un défaut ou une erreur sur les articles livrés et conservés par le client
- Pour une ristourne soit une réduction commerciale périodique attribuée selon l'importance du chiffre d'affaire réalisé avec le client en fonction d'un barème préétabli. Elle sert à le fidéliser.
-

Exemple : -1% si le CA HT annuel est compris entre 1000€ et 2000€

-2% si le CA HT annuel est compris entre 2000€ et 3000€

-3% si le CA HT annuel est compris entre 3000€ et +

Le CA hors taxe de notre client A à été de 3840 sur l'année, il a e droit à une ristourne de $3840 \times 3\% = 115,20$ si on utilise un barème simple.

Ristourne HT	115,20
TVA	23,04
Net à payer	138,24

