



*Mes questions d'entrepreneur*

Le portail national de l'éducation économique,  
budgétaire et financière pour les entrepreneurs

## MISSION D'ÉDUCATION ÉCONOMIQUE, BUDGÉTAIRE ET FINANCIÈRE DES PUBLICS

Caroline, coiffeuse passionnée, fait  
ses débuts en analyse financière

EDUCFI - PILIER 5  
ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRENEURS

## CAROLINE LA COIFFEUSE PASSIONNÉE & ENTREPRENEURE

---

Caroline est une **coiffeuse passionnée** qui a décidé de **créer son entreprise**. Elle **maîtrise son métier** à la perfection mais elle souhaiterait en savoir plus sur la **gestion financière d'entreprise**.



# CAROLINE LA COIFFEUSE PASSIONNÉE & ENTREPRENEURE

---

Caroline souhaite faire ses débuts en **analyse financière**,  
mais par où commencer ?





# 1. LE BILAN

# LE BILAN

ACTIF = PASSIF



Photographie du patrimoine de l'entreprise

ACTIF = PASSIF

ACTIF = ce que l'entreprise possède (emplois)

PASSIF = ce que l'entreprise doit (ressources)



# LE BILAN

ACTIF = PASSIF

## ACTIF

IMMOBILISATIONS

STOCKS ET EN-COURS

CREANCES CLIENTS

TRESORERIE ACTIVE

## PASSIF

CAPITAUX PROPRES

PROVISIONS

DETTES

TRÉSORERIE PASSIVE



# LE BILAN

## FOCUS SUR LES IMMOBILISATIONS



Biens, propriété de l'entreprise, utilisés pour mener à bien l'activité.

- Biens durables ... utilisés sur plusieurs années
- Immobilisations corporelles, incorporelles ou financières
- Immobilisations nettes = immobilisations brutes (valeur d'achat) - amortissements



# LE BILAN

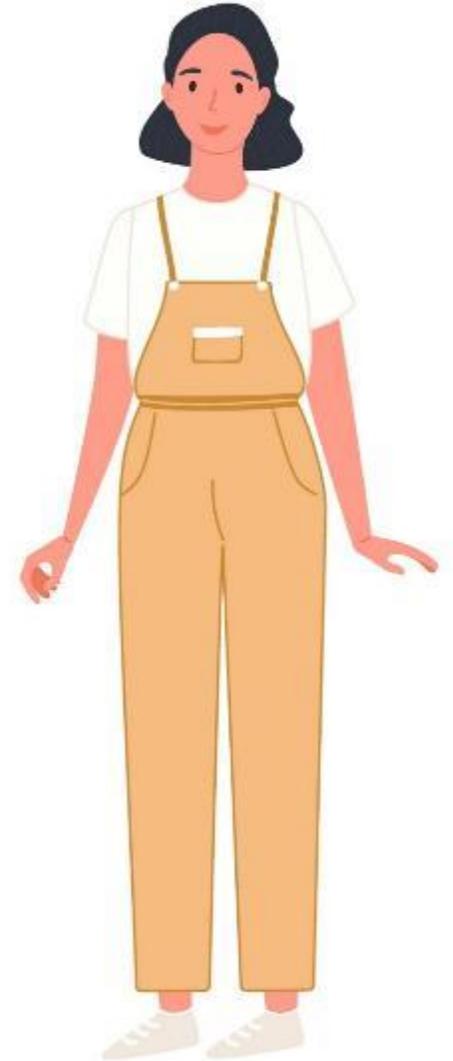


FOCUS SUR LES  
CAPITAUX PROPRES

## Définition des Capitaux propres

Capital social apporté par les actionnaires ou associés + résultats générés par l'entreprise et non distribués

Plus les capitaux propres sont élevés, plus la valeur de l'entreprise est importante



# LE BILAN

FOCUS SUR LES  
CAPITAUX PROPRES



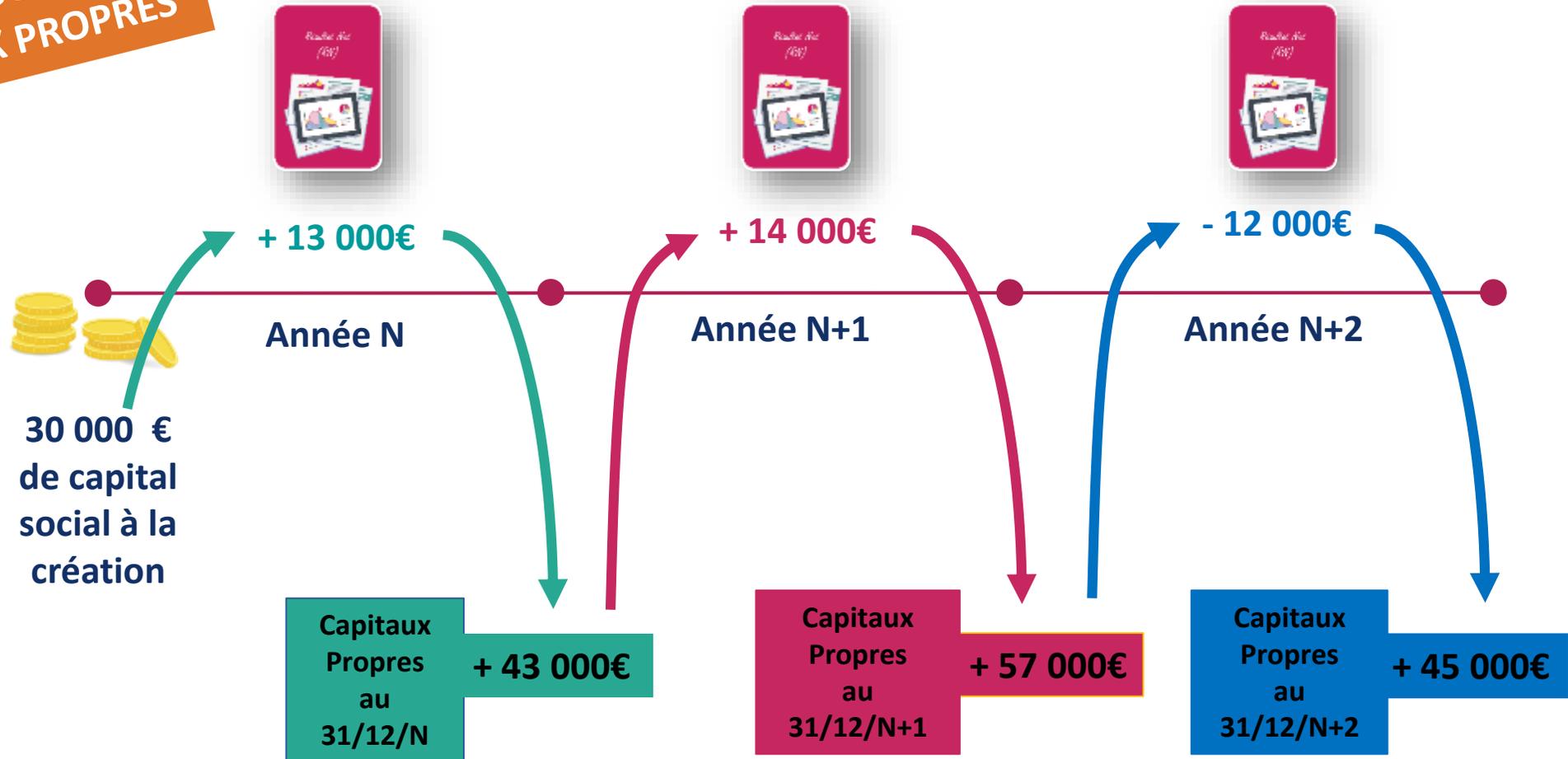
Capitaux propres = matelas de sécurité

Les résultats de l'entreprise, s'ils ne sont pas distribués, vont permettre de renforcer le matelas. Ce matelas permettra à l'entreprise d'absorber d'éventuels coups durs.



# LE BILAN

FOCUS SUR LES  
CAPITAUX PROPRES



# LE BILAN

## A RETENIR



Le bilan est un photographie de la situation de l'entreprise:

- A l'actif sont recensés les emplois (biens propriété de l'entreprise, stocks, créances clients, trésorerie)
- Au passif sont recensées les ressources (capitaux propres, dettes financières, autres dettes).

Les ressources financent les emplois.  
L'actif est toujours égal au passif.





## 2. LE COMPTE DE RESULTAT

# LE COMPTE DE RESULTAT

## PRINCIPE



Une année d'activité s'est écoulée, Caroline découvre son compte de résultat.



Les produits : ressources générées par l'activité de son entreprise.



Les charges : consommations nécessaires pour mener à bien l'activité de son entreprise.

Résultat net = Somme **PRODUITS** - Somme **CHARGES**

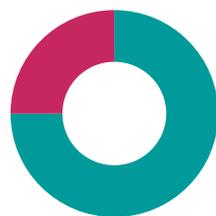
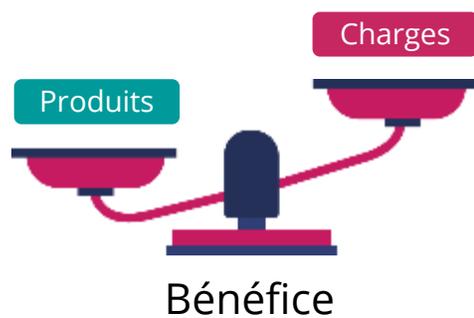


# LE COMPTE DE RESULTAT

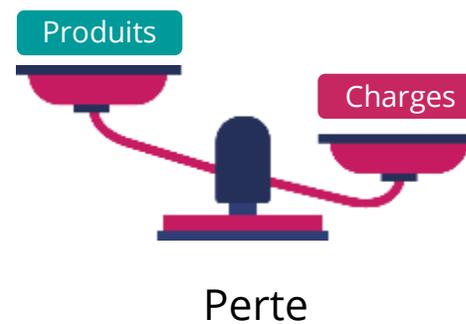
## ILLUSTRATIONS

Pour mener à bien son activité, Caroline la coiffeuse doit faire face à des dépenses (loyer, consommation d'eau et d'électricité, shampoing, gel...), ce sont des **charges**.

Les prestations de coiffure et ventes de produits sont des **produits**.



■ Produits ■ Charges



■ Produits ■ Charges



# LE COMPTE DE RESULTAT

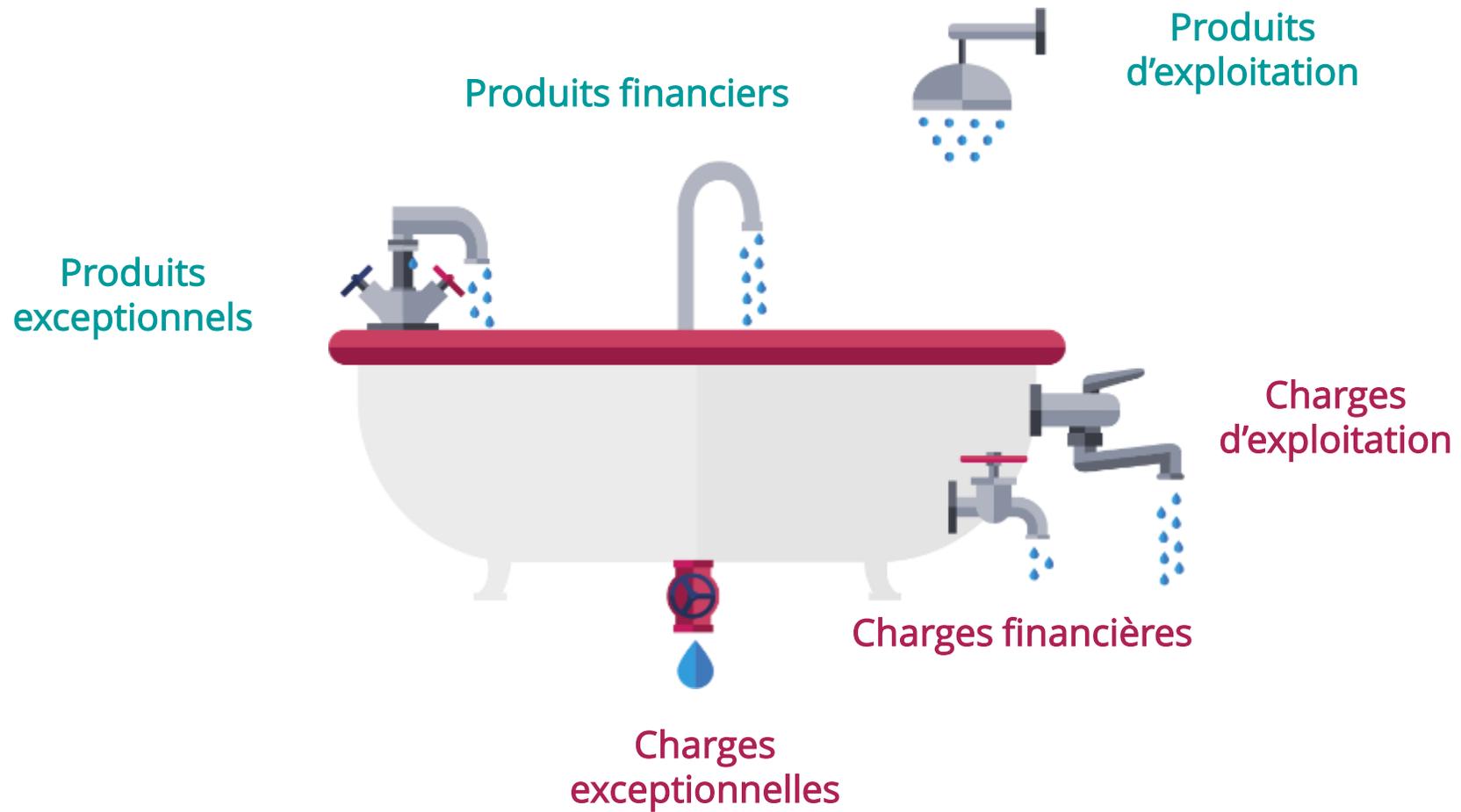
Trois catégories de charges et produits

|  |   |                     |
|--|---|---------------------|
| <b>Charges d'exploitation</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Charges de personnel</li><li>• Achats de matières premières</li><li>• Variation de stocks</li><li>• Provisions..</li></ul> | <b>Produits d'exploitation</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ventes de biens</li><li>• Ventes de services</li><li>• Subventions d'exploitation</li><li>• Reprise de provisions...</li></ul> | <b>exploitation</b> |
| <b>Charges financières</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Intérêts d'une dette</li><li>• Intérêts sur un découvert</li><li>• Etc...</li></ul>   | <b>Produits financiers</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Intérêts perçus sur un placement</li><li>• Revenus de titres</li><li>• Etc...</li></ul>  | <b>financier</b>    |
| <b>Charges exceptionnelles</b><br>Événements majeurs et inhabituels  | <b>Produits exceptionnels</b><br>Événements majeurs et inhabituels  | <b>exceptionnel</b> |
| <b>Total Produits – Total Charges = Résultat Net</b>   |   |                     |



# LE COMPTE DE RESULTAT

## SYNTHESE



# LE COMPTE DE RESULTAT

## LES AMORTISSEMENTS

Caroline a rafraîchi et procédé au réaménagement complet de son salon.  
Les travaux lui ont coûté 50 000 €. La durée de l'amortissement de ces travaux est de 10 ans.

Caroline inscrira une charge d'un montant de 5 000 € chaque année.  
Cette charge représente l'amortissement des travaux (usure, vieillissement).

### Dotations pour amortissement des travaux du local

| 1 <sup>ère</sup> année   | 2 <sup>ème</sup> année   | 3 <sup>ème</sup> année   | 4 <sup>ème</sup> année  | 5 <sup>ème</sup> année   | 6 <sup>ème</sup> année   | 7 <sup>ème</sup> année   | 8 <sup>ème</sup> année   | 9 <sup>ème</sup> année   | 10 <sup>ème</sup> année  |
|--|--|--|---|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 000 €  | 5 000 €  | 5 000 €  | 5 000 €   | 5 000 €  | 5 000 €  | 5 000 €  | 5 000 €  | 5 000 €  | 5 000 €  |



# LE COMPTE DE RESULTAT

## LES PROVISIONS

Deux catégories de provisions



Pour dépréciation d'actifs

- Différence valeur comptable et valeur « réelle »

Pour risques et charges

- En cas de pertes ou de charges prévisibles

Lorsque le risque se réalise ou disparaît, la provision est alors **reprise.**



# LE COMPTE DE RESULTAT

NE PAS CONFONDRE

Amortissement



= diminution de valeur  
effectivement subie par  
l'entreprise (usure du bien)

≠

Provision



= perte probable en  
raison d'un risque



# LE COMPTE DE RESULTAT

NE PAS CONFONDRE

Trésorerie

≠

Résultat

Achats

≠

Charges

Ventes

≠

Produits

Chiffre d'affaires

≠

Bénéfice

Amortissement

≠

Provision



# LE COMPTE DE RESULTAT

## INDICATEURS ET RATIOS

Le choix des ratios et indicateurs sont importants ! Pour bien comparer, il faut avoir la même base.

Le taux de progression du chiffre d'affaires (s'exprime en %)

$$\frac{\text{Chiffre d'affaires N+1} - \text{Chiffre d'affaire N-1}}{\text{Chiffre d'affaires N-1}}$$

Le taux de marge commerciale (s'exprime en %)

$$\frac{\text{Chiffre d'affaires HT} - \text{achats consommés HT}}{\text{Chiffre d'affaires HT}}$$

Les ratios de rentabilités (s'expriment en %)

$$\frac{\text{Résultat net}}{\text{Chiffre d'affaires}} \quad \text{et} \quad \frac{\text{Excédent brut d'exploitation (EBE)}}{\text{Chiffre d'affaires}}$$



# LE COMPTE DE RESULTAT

A RETENIR



Le compte de résultat regroupe les produits et charges en 3 grands blocs:

- Exploitation
- Financier
- Exceptionnel

Il est nécessaire à la détermination du résultat net et des indicateurs de performance





# 3. LA TRESORERIE

## Caroline coiffeuse et passionnée

Caroline a de plus en plus de clients mais fait également face à une hausse de ses dépenses, elle commence à avoir du mal à honorer ses échéances correctement (fournisseur, charges sociales, TVA, loyer, remboursement d'emprunt, ...)



# TRESORERIE

## DEFINITION



**La trésorerie correspond aux montants détenus dans sa caisse ( tiroir-caisse) et sur ses comptes bancaires.**



# GESTION DE LA TRÉSORERIE

## CLIENTS ET FOURNISSEURS

Paiement comptant



Clients particuliers



Trésorerie du salon de coiffure

Délai paiement fournisseur (dettes)



Fournisseurs



# GESTION DE LA TRÉSORERIE

## LE BFR

Un dirigeant doit donc être attentif **aux décalages** provenant des **flux de trésorerie** liés aux **décaissements** (dépenses) et **encaissements** (recettes).



# GESTION DE LA TRESORERIE

## LE FR

Une entreprise doit disposer d'une **assise financière solide** pour renforcer sa solvabilité.

QUELS SONT LES FONDS DONT VOUS  
DISPOSEZ POUR FINANCER VOTRE ACTIVITÉ :



Capitaux  
propres

+

Résultat Net

+



Emprunts

-



Immobilisations

= FR



# GESTION DE LA TRESORERIE

## LA TRESORERIE NETTE

La différence entre **FR** et **BFR** constitue la **trésorerie nette** de l'entreprise.

MON NIVEAU DE TRÉSORERIE NETTE

 Trésorerie -  Découvert = TN

VÉRIFICATION :

Fonds de Roulement - Besoin en Fonds de Roulement

-  = TN  



# GESTION DE LA TRESORERIE

## LA TRESORERIE NETTE

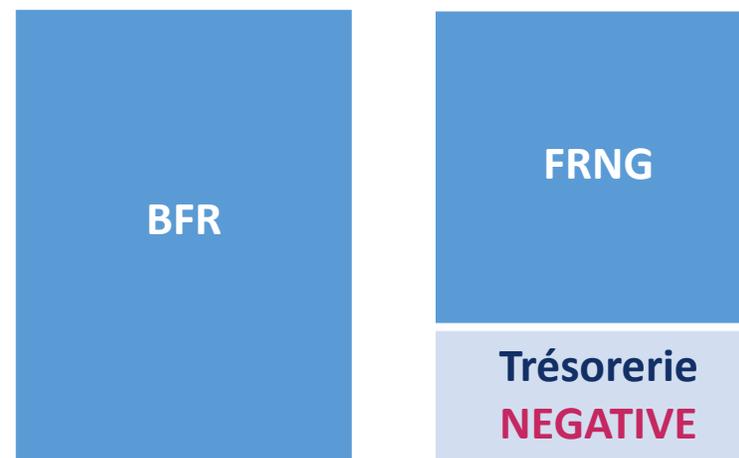
Trésorerie positive

$$\text{FRNG} > \text{BFR}$$



Trésorerie négative

$$\text{FRNG} < \text{BFR}$$



# GESTION DE LA TRESORERIE



Les **problèmes de trésorerie** constituent l'une des principales causes **des faillites (défaillances)** des entreprises



# GESTION DE LA TRESORERIE

LE SECRET : ANTICIPER

## LE PREVISIONNEL DE TRESORERIE

Prévoir à l'avance quand l'argent va rentrer et quand il va sortir.



# GESTION DE LA TRESORERIE

ET AGIR



- Relancer ses clients, dès les premiers retards
- Demander des délais aux fournisseurs
- Optimiser les stocks



# GESTION DE LA TRESORERIE

## RELANCE CLIENTS

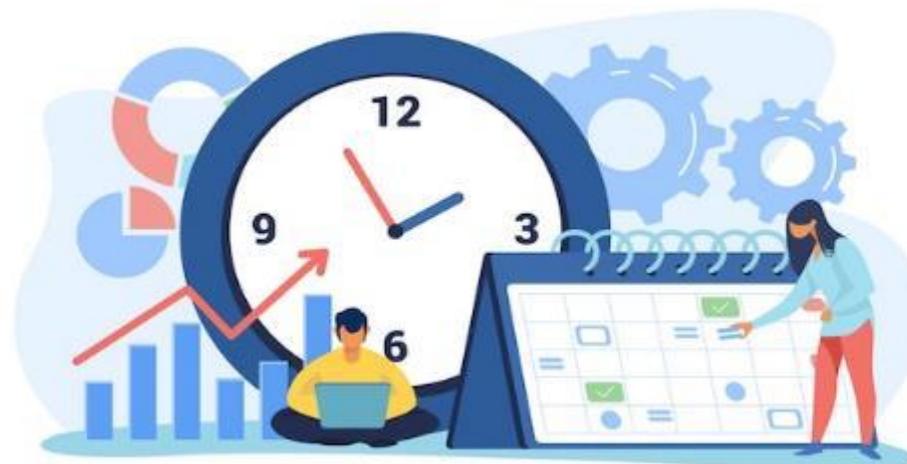


**Caroline peut mettre en place des outils pour relancer les clients qui paient en retard afin de récupérer de la trésorerie.**



# GESTION DE LA TRESORERIE

## LES DELAIS DE REGLEMENT FOURNISSEURS



**Caroline peut négocier avec ses fournisseurs des délais de règlement qui lui seraient plus favorables**



# GESTION DE LA TRESORERIE

## GESTION DES STOCKS



**Pour réduire son Besoin en Fonds de Roulement (BFR), Caroline peut aussi réduire le poids de ses stocks.**



# GESTION DE LA TRESORERIE



## BESOIN DE TRESORERIE



- Facilité de caisse
- Découvert autorisé



# GESTION DE LA TRESORERIE

## FACILITE DE CAISSE

La facilité de caisse permet de pallier un besoin de trésorerie **ponctuel et passager**.



# GESTION DE LA TRESORERIE

## DECOUVERT AUTORISE

Le découvert autorisé permet de pallier un besoin de trésorerie **permanent et récurrent**.



# GESTION DE LA TRESORERIE

## A RETENIR



- Anticiper grâce au PREVISIONNEL DE TRESORERIE
- AGIR pour éviter les problèmes de trésorerie
- Surveiller son découvert et se fixer des OBJECTIFS



# 4. ANALYSE DES COÛTS

coût de revient  
seuil de rentabilité  
point mort

## LE COÛT DE REVIENT

Caroline souhaiterait savoir si elle gagne de l'argent sur les brushings courts avec coloration.

Si elle divise toutes ses charges par le nombre de prestations réalisées, le coût de chaque prestation sera identique, contrairement à la réalité car les prestations proposées par le salon ne sont pas homogènes.

Ainsi elle décide de calculer le coût de revient de cette prestation spécifique « brushing court avec coloration ».

**Coût de revient = total charges (directes et indirectes) liées à la réalisation de la prestation**



# LE COÛT DE REVIENT

Hypothèse : 30 minutes de prestation

## CHARGES

### DIRECTES

Une bouteille de coloration à usage unique



= 8€

### INDIRECTES

Loyer + Salaire + Eau + Électricité  
Total annuel = 70 000€  
Total annuel heure de travail = 1 800h



$$\left( \frac{70\,000}{1\,800} = 27,77 \right) \times \frac{1}{2} = 19,44\text{€}$$

## COÛT DE REVIENT



$$= 8\text{€} + 19,44\text{€} = 27,44\text{€}$$

## PRODUITS



# LE COÛT DE REVIENT

En résumé



Caroline est satisfaite : elle dégage une marge de 22,56€ sur la prestation brushing court avec coloration.



## LE POINT MORT

### MISE EN SITUATION

**Caroline souhaite développer son entreprise et envisage de recruter un coiffeur.**

**Son conseiller lui a parlé de « point mort » mais elle ne sait pas vraiment de quoi il s'agit !**

**Le point mort marque le moment à partir duquel une entreprise devient rentable.**

**Pour le déterminer, il faut au préalable connaître son « seuil de rentabilité ».**



# LE POINT MORT

## METHODOLOGIE

1- Calculer le seuil de rentabilité de l'entreprise (en €)

2- En déduire le point mort (en mois et en jours)



# LE SEUIL DE RENTABILITE

METHODOLOGIE

01/01/N

31/12/N

Chiffres d'affaires

Chiffres d'affaires

Charges fixes

Charges variables

Charges variables

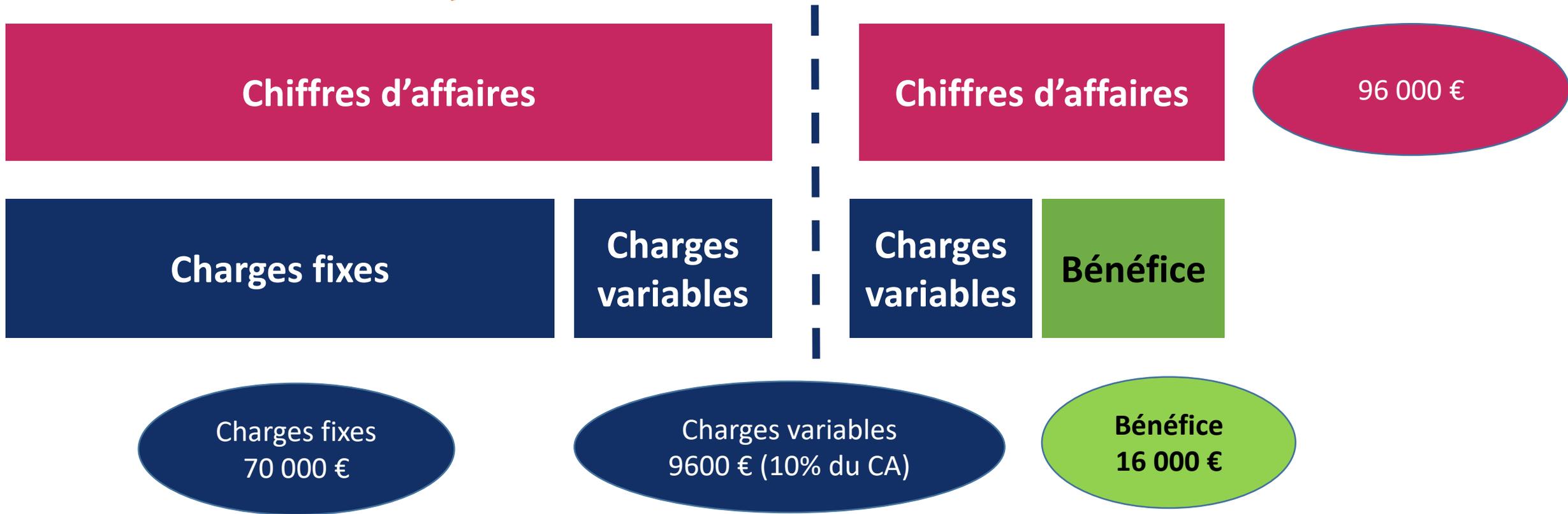
Bénéfice

RESULTAT = 0  
SEUIL DE  
RENTABILITÉ



# LE SEUIL DE RENTABILITE

## LES CHIFFRES DU SALON DE CAROLINE



# LE SEUIL DE RENTABILITE

## CALCUL

Chiffres d'affaires (96 000€)

Charges fixes

70 000 €

Charges variables

10 %  
du CA



1. Ventiler l'ensemble des charges du compte de résultat entre : charges fixes et charges variables
2. Déterminer la marge sur coûts variables = Chiffre d'affaires – Charges variables
3. Calculer le taux de marge sur coûts variables = Marge sur coûts variables/Chiffres d'affaires
4. Puis on obtient le seuil de rentabilité = Charges fixes/Taux de marge sur coûts variables, soit le chiffre d'affaires minimum à réaliser pour ne pas perdre d'argent.

# LE SEUIL DE RENTABILITE

## CALCUL

Chiffres d'affaires (96 000€)

Charges fixes

70 000 €

Charges variables

10 %  
du CA

**Seuil de rentabilité**  
**77 778 €**



1. Charges fixes = 70 000 €  
Charges variables = 9 600 €

2. Marge sur coûts variables = Chiffre d'affaires (96 000 €) – Charges variables (9 600€) = 86 400 €

3. Calculer le taux de marge sur coûts variables = Marge sur coûts variables (86 400 €) / Chiffres d'affaires (96 000 €) = 0,9

4. Seuil de rentabilité = Charges fixes (70 000 €) / Taux de marge sur coûts variables (0,9) = 77 778 €

# LE POINT MORT

## CALCUL DU POINT MORT

Point mort en jours =  
[seuil de rentabilité / chiffre d'affaires annuel] \* 360 jours )

A partir de combien de jours l'entreprise de Caroline  
commencera à faire des bénéfices ?



$[77\,778\text{€} / 96\,000\text{€}] * 360 \text{ jours} = 292 \text{ jours}$



Ainsi, au 292ème jour, soit environ 10 mois, l'entreprise de Caroline commencera à faire des bénéfices.

Caroline connaît désormais le point mort de son entreprise

Le point mort est un indicateur de gestion essentiel pour un chef d'entreprise.

Il existe 3 situations possibles :

- L'entreprise n'atteint pas le point mort et dans ce cas réalise **une perte**
- L'entreprise atteint le point mort et équilibre son résultat
- L'entreprise dépasse le point mort et réalise **un bénéfice**



# 5. LA SOLVABILITE

# LA SOLVABILITE

Un ratio pour convaincre

Caroline a ouvert son salon depuis 5 ans et souhaite se diversifier en proposant des services de manucure. Elle veut pour cette occasion, acheter du nouveau mobilier et embaucher une personne spécialisée.

Pour convaincre son banquier et obtenir un financement, elle doit monter un dossier complet.

Son ami Rémy lui conseille de rassurer le banquier sur la structure financière de son entreprise avec quelques ratios, dont ceux de solvabilité.



# LA SOLVABILITE

## L'AUTONOMIE FINANCIERE



Endettement financier



Capitaux propres



# LA SOLVABILITE

A RETENIR

**Une bonne solvabilité permet de rassurer le banquier et les investisseurs éventuels !**

L'étude de la solvabilité permet aux acteurs externes d'évaluer le poids de son endettement.

Cette analyse s'avère utile lors d'une demande de financement et permet de rassurer ses partenaires.



# RELATION ENTREPRISE/BANQUE : POURQUOI C'EST IMPORTANT ?



La relation entre une entreprise et une banque

## BIEN COMMUNIQUER AVEC SA BANQUE

---

Le dirigeant d'entreprise doit être **transparent** et privilégier une **communication régulière** avec son interlocuteur en période **calme** comme en période **difficile**.



Transmettre la liasse fiscale de l'exercice



Apporter des garanties « si nécessaire »



Partager ses outils de suivi et ses tableaux de bord



Se faire accompagner à chaque étape de la vie de l'entreprise



Produire un business plan, un prévisionnel de trésorerie



Expliquer la saisonnalité de l'activité pour anticiper les creux de trésorerie



# **6. LA RÉALISATION D'UN PLAN DE TRESORERIE ET D'UN BUSINESS PLAN**

# LA RÉALISATION D'UN PLAN DE TRESORERIE

|   |   | Jan.   | Fév.   | Mar. | ... |
|---|---|--------|--------|------|-----|
| <b>Encaissements du mois</b><br>- Prestations<br>- Ventes de produits                                   |    | 1500 € | 2000 € |      |     |
| <b>Dépenses du mois (décaissements)</b><br>- Loyer<br>- Achat de shampoing<br>- Remboursement d'emprunt |    | 1500 € | 1300 € |      |     |
| <b>Solde du mois</b>  |    | 500 €  | 700 €  |      |     |
| <b>Solde cumulé des mois précédents</b>   |   | 500 €  | 1200 € |      |     |

Le plan de trésorerie a pour objectif de faire un récapitulatif chaque mois de tous les encaissements et décaissements.

Il met en évidence le solde de trésorerie à la fin du mois.

Ce solde cumulé montre la situation de trésorerie de l'entreprise.

**Tous les montants sont à porter TTC !**



# LE BUSINESS PLAN

Caroline souhaite constituer un **Business Plan** pour un besoin de financement, elle se demande quels sont les outils pour le réaliser ?

**Il traduit votre projet en objectifs chiffrés et présente les moyens pour le réaliser.**

**Il a plusieurs fonctions :**

- **Vous conforter sur la faisabilité de votre projet, et notamment sur ses aspects financiers**
- **Vous permettre d'établir un dossier de demande de financement à fournir au(x) partenaire(s) financier(s).**



# LA RÉALISATION D'UN BUSINESS PLAN

## BUSINESS PLAN

### SUIVEZ LE GUIDE !

#### 1. PAGE DE COUVERTURE

- Nom de l'entreprise, sa date de création, son numéro SIREN et son code APE.
- Noms, adresses et coordonnées des dirigeants principaux.
- Adresse du site internet.
- Date du document.

#### 3. MANAGEMENT ET PERSONNES CLÉS

- Organigramme de l'entreprise.
- Rôle joué par ses personnes clés.



#### 5. STRATÉGIE ET ÉTAPES CLÉS

- Part de marché visée et clients potentiels ciblés.
- Positionnement de l'entreprise ; comment allez-vous vous démarquer de vos concurrents ?
- Analyse AFOM : A-touts, F-aiblesses, O-pportunités, M-enaces.

#### 7. PLAN OPERATIONNEL

- Moyens à votre disposition ? (moyens commerciaux, moyens de production, moyens humains et charges associées).

#### 9. RESSOURCES A VOTRE DISPOSITION

- Brevet, biens hors exploitation, savoir-faire particuliers, franchises, partenariats produits, ressources propres ou familiales, produits innovants...



#### 2. SYNTHÈSE D'UNE PAGE

- Infos générales sur votre entreprise et son statut.
- Présentation synthétique de votre entreprise : historique, produits, créations et développements. Votre but ultime et ce dont vous avez besoin pour réaliser votre projet.



#### 4. ANALYSE DU MARCHÉ



- Quel est votre marché ? S'agit-il d'un marché local, régional, national ?
- Comment évolue votre marché ? (volume général – chiffres d'affaires, et évolution en progression, en déclin...).
- La clientèle.
- Les acteurs déjà présents sur le marché, leurs comportements et atouts comparés (concurrents).

#### 6. PLAN MARKETING

- Stratégie marketing : les actions marketing que vous comptez mettre en place pour attirer la clientèle cible.



#### 8. PROJECTIONS FINANCIÈRES

- Plan de financement initial, bilan, plan de trésorerie, documents comptables prévisionnels.



# QUIZ NIVEAU 1

---



Choix unique



Choix multiples

## QUIZ



Choix unique

L'actif au Bilan correspond :



- A. À ce que l'entreprise doit
- B. À ce que l'entreprise possède
- C. À ce que l'entreprise a emprunté



## QUIZ



Choix unique

L'actif au Bilan correspond :



- ~~A. À ce que l'entreprise doit~~
- B. À ce que l'entreprise possède
- ~~C. À ce que l'entreprise a emprunté~~

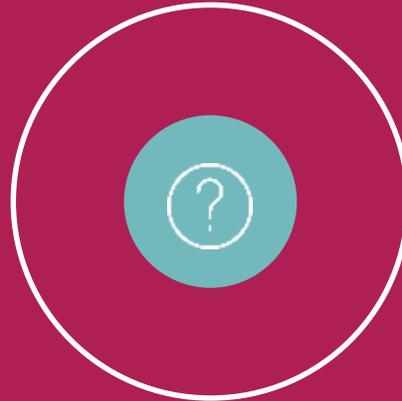


## QUIZ



### Choix multiples

Pourquoi est-il important d'augmenter les Capitaux Propres de son entreprise grâce aux bénéfices non distribués ? :



- A. Se protéger en cas de pertes futures
- B. Avoir un ratio d'endettement le plus faible possible
- C. Disposer de liquidités pour investir
- D. Se verser un salaire plus important



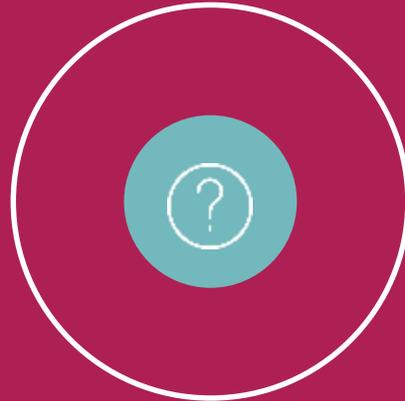


## QUIZ

### Choix multiples

---

Pourquoi est-il important d'augmenter les Capitaux Propres de son entreprise grâce aux bénéfices non distribués ? :



- A. Se protéger en cas de pertes futures
- B. Avoir un ratio d'endettement le plus faible possible
- C. Disposer de liquidités pour investir
- D. Se verser un salaire plus important



## QUIZ



Choix unique

Je peux dire que mon entreprise est en bénéfice lorsque :



- A. Les charges sont supérieures aux produits
- B. La trésorerie est positive
- C. Les produits sont supérieurs aux charges



## QUIZ



Choix unique

Je peux dire que mon entreprise est en bénéfice lorsque :



- A. ~~Les charges sont supérieures aux produits~~
- B. ~~La trésorerie est positive~~
- C. Les produits sont supérieurs aux charges



## QUIZ



### Choix unique

La SARL achète un véhicule utilitaire neuf pour 35 000 € qu'elle compte utiliser pendant au moins 5 ans.

Comment va-t-elle amortir ce véhicule ?



- A. Enregistrer une dotation aux amortissements de 7000 € par an pendant 5 ans
- B. Enregistrer une dotation de 1000 € par an pendant 35 ans
- C. Débuter l'amortissement au bout de 5 ans

## QUIZ



### Choix unique

La SARL achète un véhicule utilitaire neuf pour 35 000 € qu'elle compte utiliser pendant au moins 5 ans.

Comment va-t-elle amortir ce véhicule ?



- A. Passer une dotation aux amortissements de 7000 € par an pendant 5 ans
- ~~B. Passer une dotation de 1000 € par an pendant 35 ans~~
- ~~C. Débuter l'amortissement au bout de 5 ans~~

## QUIZ



### Choix unique

Quelles sont les trois catégories de produits et charges qui constituent le compte de résultat ?



- A. Décaissement  
Encaissement  
Amortissement
- B. Créances clients  
Dettes fournisseurs  
Capitaux propres
- C. Exploitation  
Financier  
Exceptionnel

## QUIZ



Choix unique

Quelles sont les trois catégories de produits et charges qui constituent le compte de résultat ?



- A. ~~Décaissement~~  
~~Encaissement~~  
~~Amortissement~~
- B. ~~Créances clients~~  
~~Dettes fournisseurs~~  
~~Capitaux propres~~
- C. Exploitation  
Financier  
Exceptionnel

# QUIZ NIVEAU 2

---



Choix unique



Choix multiples

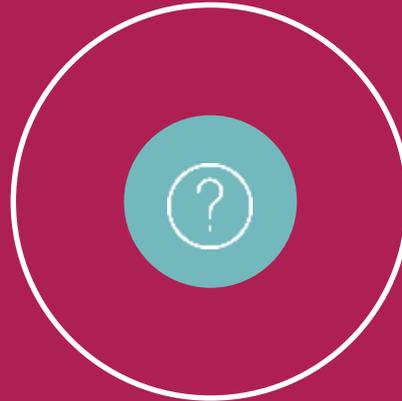


## QUIZ

### Choix multiples

---

Les immobilisations sont de type :



- A. Corporelles
- B. Fiduciaires
- C. Incorporelles
- D. Financières

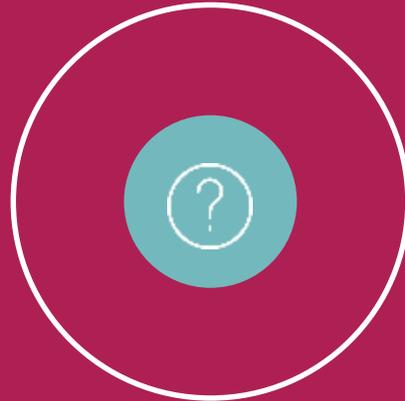


## QUIZ



### Choix multiples

Les immobilisations sont de type :



- A. Corporelles
- ~~B. Fiduciaires~~
- C. Incorporelles
- D. Financières



## QUIZ



Choix unique

Une provision pour risques et charges est :



- A. Le fait d'injecter du cash dans la trésorerie
- B. Une diminution de la valeur d'un bien que l'on comptabilise en charges et diminue le résultat
- C. La comptabilisation de pertes prévisibles, qui viennent diminuer par précaution le résultat



## QUIZ



Choix unique

Une provision pour risques et charges est :



- A. ~~Le fait d'injecter du cash dans la trésorerie~~
- B. ~~Une diminution de la valeur d'un bien que l'on comptabilise en charges et diminue le résultat~~
- C. La comptabilisation de pertes prévisibles, qui viennent diminuer par précaution le résultat

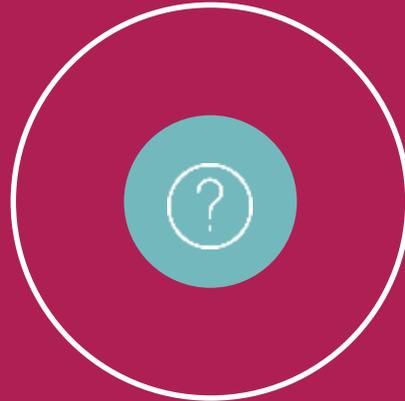


## QUIZ



### Choix multiples

Dans la liste suivante, quelles sont les charges d'exploitation :



- A. Achat de shampoing
- B. Versement du salaire de l'alternante
- C. Intérêts d'emprunt à verser auprès de la banque
- D. Amende reçue, liée a un excès de vitesse avec la voiture personnelle

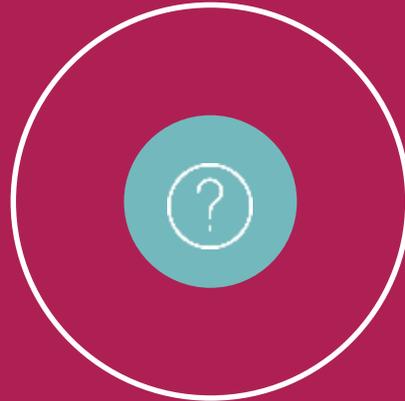


## QUIZ



### Choix multiples

Dans la liste suivante, quelles sont les charges d'exploitation :



- A. Achat de shampoing
- B. Versement du salaire de l'alternante
- C. Intérêts d'emprunt à verser auprès de la banque
- D. Amende reçue, liée à un excès de vitesse avec la voiture personnelle



## QUIZ



### Choix unique

Pourquoi les dépenses d'investissement ne figurent-elles pas au compte de résultat ?



- A. Parce que l'investissement n'est pas une charge : l'achat a pour contrepartie un actif
- B. Parce que l'investissement est une dépense exceptionnelle
- C. Parce que cette dépense n'entraîne aucun décaissement

## QUIZ



### Choix unique

Pourquoi les dépenses d'investissement ne figurent-elles pas au compte de résultat ?



- A. Parce que l'investissement n'est pas une charge : l'achat a pour contrepartie un actif
- ~~B. Parce que l'investissement est une dépense exceptionnelle~~
- ~~C. Parce que cette dépense n'entraîne aucun décaissement~~

## QUIZ



### Choix multiples

Parmi les charges suivantes, lesquelles sont financières ?



- A. Intérêts d'une dette
- B. Pénalités dues
- C. Intérêts bancaires
- D. Amendes
- E. Escompte accordé à un client
- F. Variation de stocks

## QUIZ



### Choix multiples

---

Parmi les charges suivantes,  
lesquelles sont financières ?



A. Intérêts d'une dette

~~B. Pénalités dues~~

C. Intérêts bancaires

~~D. Amendes~~

E. Escompte accordé à  
un client

~~F. Variation de stocks~~



**MERCI**

DE VOTRE ATTENTION