



Exercice et solution 14C.2

Cession des créances à une agence de recouvrement

L'entreprise Momag ltée, qui vend des meubles, adopte la stratégie promotionnelle suivante: «Achetez maintenant et ne payez rien avant six mois, sans dépôt ni intérêts!» Pour pouvoir profiter immédiatement de ces recettes, l'entreprise vend, à la fin de chaque mois, toutes les créances ainsi accumulées à une agence de recouvrement, qui lui verse alors 90 % du solde des comptes. On prévoit que 25 % des ventes effectuées en 2012 résulteront de cette promotion. Quant au reste des ventes, 40 % seront faites comptant et 60 % seront payables dans 30 jours. Voici le montant des ventes prévues en 2012.

Janvier	600 000 \$
Février	720 000 \$
Mars	840 000 \$
Avril	1 200 000 \$
Mai	1 400 000 \$

Les comptes clients au 31 décembre seront encaissés en janvier.

Le résultat brut réalisé sur les ventes est en moyenne de 40 %. En raison des longs délais d'approvisionnement, d'une part, et de la variabilité de la demande, d'autre part, l'entreprise a pour politique de maintenir un stock équivalant aux ventes des deux prochains mois. Les achats sont entièrement acquittés le mois suivant l'achat.

Les coûts fixes mensuels sont les suivants:

Loyer	6 200 \$
Salaires	40 000 \$
Avantages sociaux	4 800 \$
Électricité	5 000 \$
Publicité et promotion	10 000 \$
Charge d'amortissement	19 400 \$

Le loyer est payé au début de chaque mois. Par ailleurs, 50 % des salaires sont versés le mois où ils sont engagés et 50 %, le mois suivant. Tous les autres coûts sont réglés le mois suivant leur engagement. Les avantages sociaux équivalent à 12 % des salaires payés au cours d'un mois.

Exercice et solution 14C.2 (suite)

L'entreprise verse également une commission aux vendeurs égale à 5 % des ventes, et qui est payée selon les mêmes conditions que les salaires, soit 50 % le mois de la vente et 50 % le mois suivant. De plus, elle verse aux franchiseurs des redevances égales à 2 % du chiffre d'affaires, payables le 15^e jour du mois suivant.

Momag utilise une marge de crédit qui porte intérêt au taux de 12 % par année. Les intérêts sont calculés sur le solde au début de chaque mois et payés le dernier jour du mois. L'entreprise doit maintenir un solde minimal de 1 000 \$. De plus, elle effectue des remboursements ou des emprunts le dernier jour de chaque mois, par tranches de 5 000 \$.

Enfin, l'entreprise prévoit l'achat en février d'un nouvel équipement informatique de 20 000 \$, payable comptant le 1^{er} février 2012.

Voici le solde de certains comptes apparaissant à l'état de la situation financière au 31 décembre 2011:

Encaisse	1 450 \$
Clients	372 000 \$
Stocks	792 000 \$
Marge de crédit	25 000 \$
Fournisseurs de marchandises	432 000 \$
Salaires à payer	20 000 \$
Avantages sociaux à payer	4 800 \$
Autres fournisseurs à payer ¹	15 000 \$
Commissions à payer	31 000 \$
Redevances à payer	6 200 \$

Note 1 : Ces comptes fournisseurs représentent les charges d'électricité (5 000 \$) et de publicité et promotion (10 000 \$) du mois de décembre

Travail pratique :

Préparez le budget de caisse pour chacun des mois du premier trimestre de l'exercice 2012.

Exercice et solution 14C.2 (suite)

Solution :

Calendrier des ventes et des achats de marchandises

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai
Ventes	600 000	720 000	840 000	1 200 000	1 400 000
Stock courant					
Janvier: 600 000 * 60%	360 000	432 000	504 000	720 000	840 000
Stock de marchandises du début (Coût des ventes = 60% des ventes)	792 000	936 000	1 224 000	1 560 000	
Stock de marchandises de fin (Coût des ventes = 60% des ventes)	936 000	1 224 000	1 560 000	-	-
Achats	504 000	720 000	840 000		

Explications des recettes

Janvier

Comptes clients de décembre	(État de la situation financière)	372 000 \$
Ventes de janvier par la promotion	(25% * 600 000 \$ * 90 %)	135 000 \$
Ventes de janvier au comptant	(75% * 600 000 \$ * 40 %)	180 000 \$
		687 000 \$

Février

Ventes de janvier	(75% * 600 000 \$ * 60 %)	270 000 \$
Ventes de février par la promotion	(25% * 720 000 \$ * 90 %)	162 000 \$
Ventes de février au comptant	(75% * 720 000 \$ * 40 %)	216 000 \$
		648 000 \$

Mars

Ventes de février	(75% * 720 000 * 60%)	324 000 \$
Ventes de mars par la promotion	(25% * 840 000 * 90%)	189 000 \$
Ventes de mars au comptant	(75% * 840 000 * 40%)	252 000 \$
		765 000 \$

Exercice et solution 14C.2 (suite)

Budget de caisse			
Pour le premier trimestre 2012			
	Janvier	Février	Mars
Solde au début	1 450	113 000	126 000
Recettes	687 000	648 000	765 000
Débours			
Marchandises	432 000	504 000	720 000
Loyer	6 200	6 200	6 200
Salaires	40 000	40 000	40 000
Avantages sociaux	4 800	4 800	4 800
Électricité	5 000	5 000	5 000
Publicité et promotion	10 000	10 000	10 000
Commission aux vendeurs	46 000	33 000	39 000
Redevances	6 200	12 000	14 400
Achat de matériel informatique	-	20 000	-
Intérêt sur la marge de crédit	250	-	-
Total des débours	550 450	635 000	839 400
Trésorerie nette du mois			
Excédent (Déficit)	138 000	126 000	51 600
Solde minimum d'encaisse à la fin	1 000	1 000	1 000
Excédent (Déficit) d'encaisse	137 000	125 000	50 600
Emprunt (Remboursement) de la marge de crédit	(25 000)		
Solde d'encaisse à la fin incluant le minimum d'encaisse	113 000	126 000	51 600

Marge de crédit			
Solde de la Marge de crédit au début	25 000	-	-
(+) Emprunt sur la marge	-		
(-) Remboursement de la marge	(25 000)	-	-
Solde de la Marge de crédit à la fin	-	-	-