

	<b>Up ! Enhanced Management</b>	Première édition
	<b>4 La finance</b> 4.3 La comptabilité	<a href="http://www.up-comp.com">http://www.up-comp.com</a> <a href="mailto:contact@up-comp.com">contact@up-comp.com</a>

- Une perte de change.
- **Une immobilisation non amortissable.**  
Par exemple un terrain.
- **Un stock.**  
Pour une dépréciation ou un produit ou une marchandise qui n'est plus utilisable.
- **Un titre de participation ou un placement à terme.**  
Pour une dépréciation.
- **Une créance.**  
Par exemple, un client qui vraisemblablement ne pourra honorer ses factures.

a Le risque est évalué au moment de la clôture de l'exercice. Comme une provision n'est pas soldée à la clôture de l'exercice, il peut être nécessaire de la réajuster. Une provision est donc réversible alors qu'un amortissement est irréversible.

### 4.3.4 Les différentes comptabilités

#### 4.3.4.1 La comptabilité générale

La comptabilité générale est celle présentée précédemment avec les comptes, le bilan et le compte de résultat. Elle est la seule comptabilité reconnue par l'administration.

#### 4.3.4.2 Les comptabilités auxiliaires

& Les **comptabilités auxiliaires** sont des zooms sur les comptes de charges et de produits détaillés sur une fonction particulière. Par exemple, il existe dans les grandes entreprises une comptabilité auxiliaire pour les fournisseurs – « les achats » –, pour les clients – « les ventes » – et pour les employés – « la paye ».

Il est obligatoire de consolider les comptabilités auxiliaires clients au moins une fois par mois dans la comptabilité générale.

Pour la comptabilité auxiliaire clients, cela revient en quelque sorte à attribuer à chaque client un sous-compte comme le montre l'exemple suivant :

<b>70 Ventes de produits fabriqués, prestations de services, marchandises.</b>  <b>701 Ventes de produits finis.</b> 7011 Produit fini P1. 7011001 Client C1. 7011002 Client C2. 7011003 Client C3.  7012 Produit fini P2. 7012001 Client C1. 7012002 Client C2. 7012003 Client C3.
--

Figure 63 – La comptabilité auxiliaire client

Cela permet d'analyser le chiffre d'affaires réalisé ainsi que son comportement en tant que client :

- Quelle est la nature de ses achats ?
- Quelle est la fréquence de ses achats ?
- Quelle est sa facture moyenne ?
- En combien de temps paye-t-il ?

a Ces informations sont particulièrement importantes pour étudier :