

## Etude de cas

### Récapitulatif de votre recherche :

- Série : Terminale Technologique STG Mercatique
- Matière : Etude de cas

## Le sujet

2007 - Terminale Techno STG Compta finance entreprises - Epreuve de spécialité - Partie

### Partie : Analyse de gestion de la comptabilité client

La société PROTECT-V est une PME située à Marne la Vallée. Créée en 1998 par Alain Brossart, elle fabrique des films adhésifs qui s'appliquent sur les vitrages pour résoudre des problèmes de sécurité, d'intimité, de chaleur, d'éblouissement, de décoloration ou de graffitis.

Sa clientèle est composée de professionnels du bâtiment (entrepreneurs, vitriers...) et de magasins de bricolage et décoration.

La pose des films nécessitant un matériel adapté, la société PROTECT-V commercialise également deux produits fournis parmi un fabricant qualifié :

- un matériel de pose réservé aux professionnels ;
- un kit de pose destiné aux particuliers, commercialisé par l'intermédiaire des magasins de bricolage et décoration.

L'exercice comptable coïncide avec l'année civile. Les activités de l'entreprise sont toutes soumises à la TVA au taux normal de 19,6%. La comptabilité est tenue dans un journal unique.

### Dossier 1 : Relations avec les clients

Les commerciaux de l'entreprise sont libres de négocier avec les clients des remises par commande allant de 0% à 10%, sachant qu'une prime importante est versée chaque mois au commercial qui accorde le moins de remises.

Le délai de paiement accordé aux clients est de 30 jours. Les commerciaux ont pour objectif d'inciter le client à payer comptant. Si c'est le cas, le client bénéficie d'un escompte de 2%.

Chaque soir, les commerciaux mettent à jour la base de données de l'entreprise en saisissant les informations relatives aux commandes : numéro du client, référence et quantité des produits commandés montant de la remise accordée sur la commande ainsi que le mode de paiement choisi par le client.

Le service facturation utilise ces données pour l'édition des factures.

Le 5 novembre 2006, Antoine Paleron, responsable du service facturation, vous demande de vérifier la facture n°FV1254 (voir **annexe 1**) qui a été éditée par un stagiaire de l'entreprise.

1. À partir des **annexes 2 et 3**, reconstituer la requête en langage SQL permettant d'afficher les données nécessaires de la commande C1814 permettant la vérification de la facture n°FV1254.
2. À partir du résultat de la requête précédente donné en **annexe 3**, indiquer les erreurs commises par le stagiaire sur la facture n°FV1254.
3. Présenter le nouveau décompte de la facture corrigé des erreurs.
4. Enregistrer la facture au journal de l'entreprise PROTECT-V.
5. Mettre à jour le compte client "Vitrerie Lemaître" sur l'**annexe A** (à rendre avec la copie) puis effectuer le lettrage de ce compte.
6. Quelle est la situation de ce client vis à vis de l'entreprise PROTECT-V à la date du 5 novembre 2006 ?
7. Dans l'hypothèse où la Société PROTECT-V aurait des difficultés de trésorerie et devrait avoir recours à découvert bancaire, quelle serait la conséquence de cet événement sur le résultat ?
8. Qu'aurait dû faire le commercial avant d'accepter une nouvelle commande du client ?
9. Le responsable de la facturation vous demande de rédiger les arguments pour réaliser une note de service à l'attention des commerciaux de l'entreprise pour qu'à l'avenir ces derniers soient plus attentifs à cet aspect.

### ANNEXE 1 : Facture FV1254

---

PROTECT – V  
Z.A. des Courtilières  
77400 LAGNY

FACTURE N° FV1254

N° commande : C 1814

Date : 05/11/2006

N° client : 411116

Mode de paiement : comptant

Vitrierie LEMAÎTRE  
4 avenue Gambetta  
94300 Vincennes

REF.	DESIGNATION	QTE	PRIX UNIT.	MONTANT
SRS 520	Films semi-réfléchissants solaires	25 m <sup>2</sup>	22,40	560,00
SEC 415	Films sécurité	50 m <sup>2</sup>	26,60	1 330,00
MAT 001	Matériel de pose	2	40,00	80,00
Total brut				1 970,00
Remise 3 %				59,10
Net commercial				1 910,90
Escompte 2 %				38,22
Net HT				1 872,68
TVA 19,6 %				367,05
Net à payer en €				<b>2 239,73</b>

## ANNEXE 2 : Extrait du modèle relationnel

**CLIENT** (N° client, Nomclient, Rueclient, CPclient, Villeclient, Télclient, Mailclient, N° commercial)

N° commercial : clé étrangère en référence à N° commercial de COMMERCIAL

**COMMANDE** (N° commande, Datecommande, Tauxremise, Modepaiement, N° client)

N° client : clé étrangère en référence à N° client de CLIENT

**LIGNECOMMANDE** (N° commande, Réfproduit, Quantité)

N° commande : clé étrangère en référence à N° commande de COMMANDE

Réfproduit : clé étrangère en référence à Réfproduit de PRODUIT

PRODUIT (Réfproduit, Désignationproduit, PVHT)  
COMMERCIAL (N°commercial, Nomcommercial, Prénomcommercial)

Les attributs soulignés sont des clés primaires.

ANNEXE 3 : Résultat de la requête (sous forme d'état)

Nomclient : Vitrierie Lemaître

N° commande : C1814

Réfproduit	Désignationproduit	Quantité	PVIIT
SRS 520	Films semi-réfléchissant solaire	25 m <sup>2</sup>	22,40€
SEC 415	Films sécurité	50 m <sup>2</sup>	26,60€
MAT001	Matériel de pose	2	40,00€

Taux de remise : 5%

Mode de paiement : 30 jours

ANNEXE A : Compte 411116 – Vitrierie Lemaître

Date écriture	Libellé de l'écriture	Montant débit	Montant crédit	Lettrage
01/01/2006	A nouveau	1 269,34		
16/01/2006	Fact FV556	2 828,54		
05/02/2006	Règlement par chèque LCL n° 012589		1 269,34	
18/02/2006	Règlement par chèque LCL n° 123654		2 828,54	
20/03/2006	Fact FV678	1 697,21		
05/04/2006	Fact FV821	1 147,23		
15/04/2006	Règlement par chèque LCI n° 321458		2 844,44	
12/05/2006	Fact FV924	2 154,95		
15/05/2006	Retour de marchandises. Avoir A215		521,36	
10/07/2006	Règlement par chèque LCL n° 214872		1 633,59	
16/09/2006	Fact FV1095	1 871,82		

2007 Copyright France-examen - Reproduction sur support électronique interdite