

COMPTABILITÉ

Entraînement ciblé — Le suivi des comptes clients : lettrage, relance et facture d'avoir

Cas adapté du sujet officiel du Baccalauréat technologique STMG, spécialité Gestion et Finance, épreuve de sciences de gestion, session 2014 (Pondichéry) — société SOFIBO Emballages — dossier extrait pour un entraînement ciblé.

ENTRAÎNEMENT CIBLÉ

Durée indicative : 45 minutes

Document autorisé :

Liste des comptes du plan comptable général, à l'exclusion de toute autre information.

Matériel autorisé :

Une calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante ni moyen de transmission.

**Il est demandé d'apporter un soin particulier à la présentation de la copie.
Toute information calculée devra être justifiée.**

Notions et thématiques abordées

- Le lettrage d'un compte client
- Le respect des conditions de règlement
- La procédure de relance client
- La facture d'avoir (annulation totale d'une facture)
- L'incidence d'une écriture sur les documents de synthèse
- Les objectifs du suivi des comptes clients

Contexte

Créée en 1963, la société SOFIBO Emballages est implantée à proximité de Saint-Dizier (région Champagne-Ardenne). Elle conçoit et fabrique des produits de calage et de protection (mousse de polyéthylène, produits bulle d'air, polystyrène expansé, carton, fibre de bois, tissu) destinés à protéger des produits fragiles pendant le transport. Elle emploie 18 personnes et vend principalement à des clients des secteurs automobile, aéronautique, verrerie-cristallerie, optique, luminaire, ameublement et mobilier urbain, situés majoritairement dans le quart Nord-Est de la France. Toutes les opérations sont soumises au taux de TVA en vigueur.

L'exercice comptable coïncide avec l'année civile et par simplification l'entreprise tient sa comptabilité dans un journal unique.

Monsieur Schiller, dirigeant de SOFIBO Emballages, a reçu un mail de son client Pack Diffusion l'informant d'un problème de facturation. Il vous confie la vérification du compte de ce client.

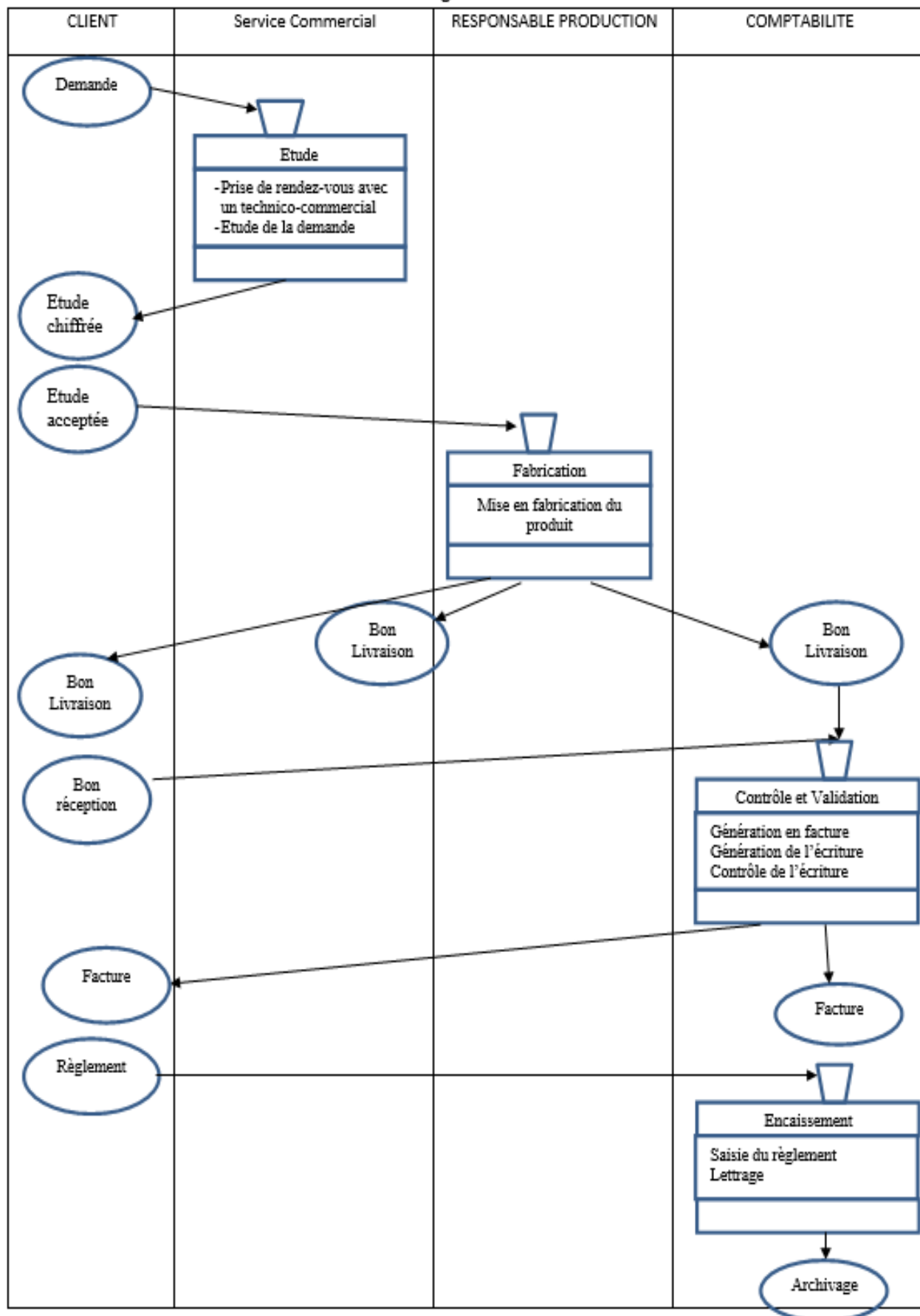
Annexe 1 — Le processus « de la commande du client au règlement »

Le processus se déroule selon les grandes étapes suivantes, réparties entre le client, le service commercial, le responsable production et le service comptabilité :

Étape	Acteur	Description
1. Demande	Client	Le client adresse une demande au service commercial.
2. Étude	Service commercial	Prise de rendez-vous avec un technico-commercial, étude de la demande, transmission d'une étude chiffrée au client.
3. Acceptation	Client	Le client accepte l'étude chiffrée.
4. Fabrication	Responsable production	Mise en fabrication du produit, émission du bon de livraison.
5. Livraison	Client	Réception du bon de livraison, puis du produit (bon de réception).
6. Contrôle et validation	Comptabilité	Réception du bon de livraison, génération de la facture, génération de l'écriture comptable, contrôle de l'écriture, envoi de la facture au client.
7. Encaissement	Comptabilité	À réception du règlement du client : saisie du règlement, lettrage du compte client, archivage.

Cf schéma page suivante

Processus « de la commande du client au règlement »



Annexe 2 — Documents liés au client « Pack Diffusion »

Document 1 — Facture n°204576

SOFIBO EMBALLAGES 6, chemin du Barrage 52100 VALCOURT		
Pack Diffusion 52220 SOMMEVOIRE		
Le 05 juillet N Facture n°204576 Echéance : 11 septembre N		
1000 Cartons d'emballages		439,00 €
	Total HT	439,00 €
	TVA 20 %	87,80 €
	Net à payer TTC	526,80 €

Document 2 — Lettre de relance (23 septembre N)

 6 chemin du Barrage 52100 VALCOURT	Pack Diffusion 52220 SOMMEVOIRE												
Rappel : Références à rappeler : 0390012													
Valcourt, le 23 septembre N													
Monsieur,													
Sauf erreur de notre part, à la vérification de votre compte, les écritures suivantes apparaissent en retard de règlement.													
<table border="1"><thead><tr><th>Date</th><th>Libellé</th><th>Pièce</th><th>Echéance</th><th>Débit</th><th>Crédit</th></tr></thead><tbody><tr><td>05/07/N</td><td>Facture Pack Diffusion</td><td>204576</td><td>11/09/N</td><td>525.04</td><td></td></tr></tbody></table>	Date	Libellé	Pièce	Echéance	Débit	Crédit	05/07/N	Facture Pack Diffusion	204576	11/09/N	525.04		
Date	Libellé	Pièce	Echéance	Débit	Crédit								
05/07/N	Facture Pack Diffusion	204576	11/09/N	525.04									
Nous vous prions de bien vouloir nous faire parvenir dans les plus brefs délais un chèque du montant ci-dessous :													
Montant du solde : 526,80 euros TTC.													
Dans l'attente de votre règlement,													
Nous vous prions d'agréer, Monsieur, l'expression de nos sentiments les meilleurs.													

Document 3 — Mail reçu du client « Pack Diffusion » le 25 septembre N

« Monsieur, je fais suite à votre courrier de relance en date du 23 septembre N.

Après vérification par notre service comptabilité, la facture n°204576 en date du 5 juillet N et à échéance du 11 septembre N devait être annulée suite à une erreur de facturation.

Cette annulation devait générer un avoir. Or, à ce jour, nous ne l'avons toujours pas réceptionné. Merci de bien vouloir faire le nécessaire. »

Pack Diffusion.

Document 4 — Extrait du compte client 411009 « Pack Diffusion » au 25 septembre N

Date	Libellé	Pièce	Échéance	Débit	Crédit
15/05	Facture	204401	26/06	318,23	
26/06	Chèque	259756			318,23
05/07	Facture	204576	11/09	526,80	
08/07	Facture	204585	14/09	310,96	
14/09	Chèque	123456			310,96

Annexe A — Le compte client « Pack Diffusion » à lettrer et à mettre à jour : fournie séparément sous forme de fichier Excel à compléter.

TRAVAIL À FAIRE

1. Identifier les tâches spécifiques du service comptabilité dans le processus « de la commande du client au règlement », à partir de l'annexe 1.
2. Procéder au lettrage du compte client « Pack Diffusion » (annexe A, fournie séparément).
3. Le client respecte-t-il les conditions de règlement ? Justifier votre réponse.
4. La lettre de relance est-elle justifiée ? Argumenter votre réponse.
5. Présenter au journal de l'entreprise SOFIBO l'écriture d'enregistrement de l'avoir, à la date du 29 septembre N.
6. Effectuer la mise à jour du compte client « Pack Diffusion » (annexe A).
7. Quelle est l'incidence de cette écriture d'avoir sur les documents de synthèse ?
8. Présenter, en quelques lignes, les objectifs du suivi des comptes clients.