



OFPPT

ROYAUME DU MAROC

مكتب التكوين المهني وإنعاش الشغل

Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail

DIRECTION RECHERCHE ET INGENIERIE DE FORMATION

**RESUME THEORIQUE
&
GUIDE DE TRAVAUX PRATIQUES**

MODULE N°:

**GESTION COMMERCIALE
SUR SAGE LIGNE 100**

SECTEUR : TERTIAIRE

SPECIALITE : TSGE

NIVEAU : TS



ISTA.ma
Un portail au service
de la formation professionnelle

Le Portail <http://www.ista.ma>

Que vous soyez étudiants, stagiaires, professionnels de terrain, formateurs, ou que vous soyez tout simplement intéressé(e) par les questions relatives aux formations professionnelles, aux métiers, <http://www.ista.ma> vous propose un contenu mis à jour en permanence et richement illustré avec un suivi quotidien de l'actualité, et une variété de ressources documentaires, de supports de formation, et de documents en ligne (supports de cours, mémoires, exposés, rapports de stage ...) .

Le site propose aussi une multitude de conseils et des renseignements très utiles sur tout ce qui concerne la recherche d'un emploi ou d'un stage : offres d'emploi, offres de stage, comment rédiger sa lettre de motivation, comment faire son CV, comment se préparer à l'entretien d'embauche, etc.

Les forums <http://forum.ista.ma> sont mis à votre disposition, pour faire part de vos expériences, réagir à l'actualité, poser des questionnements, susciter des réponses. N'hésitez pas à interagir avec tout ceci et à apporter votre pierre à l'édifice.

Notre Concept

Le portail <http://www.ista.ma> est basé sur un concept de gratuité intégrale du contenu & un modèle collaboratif qui favorise la culture d'échange et le sens du partage entre les membres de la communauté ista.

Notre Mission

Diffusion du savoir & capitalisation des expériences.

Notre Devise

Partageons notre savoir

Notre Ambition

Devenir la plate-forme leader dans le domaine de la Formation Professionnelle.

Notre Défi

Convaincre de plus en plus de personnes pour rejoindre notre communauté et accepter de partager leur savoir avec les autres membres.

Web Project Manager

- Badr FERRASSI : <http://www.ferrassi.com>

- contactez : admin@ista.ma

Document élaboré par :

<i>Nom et prénom</i>	<i>EFP</i>	<i>DR</i>
<i>BANI Khalid</i>	<i>ISTAG BAB TIZIMI MEKNES</i>	<i>C/S</i>

Révision linguistique

.....
.....

Validation

.....
.....

SOMMAIRE

	Page
<i>Présentation du module</i>	3
Généralités	6
Présentation du cas : INFOART	6
Partie 1 : Paramétrage de la société	7
1. Initialisation d'une nouvelle société	
• Création d'un Fichier Commercial	
• Création d'un Fichier Comptable	
2. Identification et paramétrage de la société	
3. Options	
Partie 2 : Structure de la société	11
1. Création des Familles d'articles	
2. Comptabilité	
3. Représentants	
4. Dépôts	
5. Clients	
6. Fournisseurs	
7. Articles et Nomenclatures	
Partie 3 : Traitement des Documents de Stocks	14
1. Mouvement d'Entrée	
2. Virement Dépôt à Dépôt	
3. Inventaire et Edition	
Partie 4 : Traitement des Documents de Vente	15
1. Facturation simple (remise, escompte et TVA)	
2. Gestion de la Substitution	
3. Gestion des Glossaires (article)	
4. Gestion de la Nomenclature	
5. Gestion des Règlements	
6. Gestion des Commissions des Représentants	
7. Edition	
Partie 5 : Paramétrage des Documents Commerciaux	28
1. Gestion des Glossaires (document)	
2. Paramétrage des documents (facture)	
Partie 6 : Tableau de Bord Commercial	
1. Analyse des indicateurs commerciaux	
2. Etats Libres	
3. Tableau de Bord	
Partie 7 : Réapprovisionnement	
Partie 8 : Traitement Comptable des documents commerciaux	
<i>Evaluation de fin de module</i>	
<i>Liste bibliographique et Annexes</i>	

Durée : 30 H**20 % : théorique****80 % : pratique****OBJECTIF OPERATIONNEL DE PREMIER NIVEAU
DE COMPORTEMENT****COMPORTEMENT ATTENDU**

L'objectif de ce module est de faire acquérir la compétence particulière relative à l'utilisation et le paramétrage d'un logiciel de Gestion Commerciale en fonction des situations de travail .

Il vise donc à rendre le stagiaire apte à utiliser ces outils dans le milieu professionnel en adoptant un comportement méthodique et pratique .

Le stagiaire apprendra à utiliser et à s'adapter avec les logiciels de gestion pratiqués par les entreprises .

CONDITIONS D'EVALUATION

- Travail individuel
- A partir des consignes du formateur, études de cas, manuels de référence SAGE , simulations, Aide du logiciel et Manuel électronique SAGE .
- A l'aide de : pièces et documents commerciaux , plan comptable, micro- ordinateur, logiciel gestion commerciale et imprimante .

CRITERES GENERAUX DE PERFORMANCE

- Utilisation appropriée des commandes.
- Exactitudes des calculs.
- Respect des principes comptables.
- Rapidité d'exécution.
- Vérification appropriée du travail.
- Respect du temps alloué.

**OBJECTIF OPERATIONNEL DE PREMIER NIVEAU
DE COMPORTEMENT**

PRECISIONS SUR LE COMPORTEMENT ATTENDU	CRITERES PARTICULIERS DE PERFORMANCE
A. Création du dossier commercial	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Création d'un fichier commercial et un fichier comptable ➤ Identification de la société ➤ Paramétrage des options
B. Création d'une structure commerciale :	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Familles d'articles ➤ Articles et nomenclatures ➤ Structure comptable ➤ Création des tiers ➤ Création des représentants ➤ Création des tarifs ➤ Création des glossaires
C. Traitement commercial	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Documents de stocks : entrée, virement dépôt à dépôt, fabrication, dépréciation ... ➤ Documents de vente : devis, accusé BC, BL, facture ➤ Documents d'achat : BC, facture... ➤ Gestion des tarifs ➤ Gestion des stocks et des réapprovisionnements ➤ Autres opérations
D. Edition et paramétrage des documents commerciaux :	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Documents d'achat et de vente ➤ Inventaire par dépôt et par article ➤ Etats libres ➤ Modélisation des documents commerciaux
E. Analyse des performances commerciales :	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Evolution des CA ➤ Gestion des indisponibilités ➤ Gestion de solvabilité client ➤ Gestion rentabilité (marge/article) ➤ Gestion des commissions représentants ➤ Tableau de bord commercial

OBJECTIFS OPERATIONNELS DE SECOND NIVEAU

LE STAGIAIRE DOIT MAITRISER LES SAVOIRS, SAVOIR-FAIRE, SAVOIR-PERCEVOIR OU SAVOIR-ETRE JUGES PREALABLES AUX APPRENTISSAGES DIRECTEMENT REQUIS POUR L'ATTEINTE DE L'OBJECTIF DE PREMIER NIVEAU, TELS QUE :

Avant d' utiliser un logiciel de Gestion Commerciale :

1. Installer le logiciel et son manuel électronique
2. Afficher et masquer les barres d'outils
3. Créer des barres d'outils personnalisées

Avant , la Création du dossier commercial (A) :

- Définir la gestion commerciale.
- Insister sur les gains à espérer d'une gestion commerciale efficace.

Avant , la Création d'une structure commerciale (B) :

- Insister sur la gestion des flux entre le service commercial et le service Comptable et le magasinier .
- Insister sur la spécificité de la structure commerciale dépendant de L'activité de chaque entreprise .
- Insister sur l'importance de la stratégie commerciale et la gestion de la force de vente .

Avant , de réaliser le Traitement commercial (C) :

- Rappeler le processus de facturation
- Rappeler les méthodes de valorisation du stock
- Présenter les différents documents commerciaux

Avant , de réaliser l'Edition et paramétrage des docs commerciaux (D) :

- Insister sur l'importance de la gestion documentaire

Avant , d'Analyser des performances commerciales (E) :

- Insister sur l'importance de l'information commerciale dans le processus décisionnel

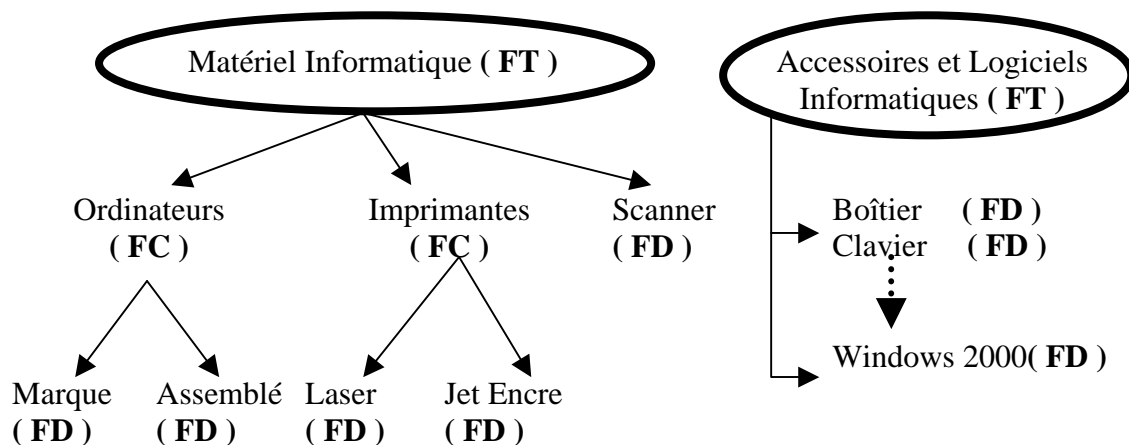
GENERALITES

Ce logiciel appartient à la famille SAARI et destiné à réaliser des opérations:

- Création et paramétrage d'un dossier commerciale
- Création des familles d'articles et nomenclature d'article
- Gestion des répertoires Clients et Fournisseurs
- Gestion des documents commerciaux
- Gestion des indisponibilités et contremarques des articles.
- Edition des Etats commerciaux
- Traitement comptable des opérations commerciales
- Import et Export des données entre logiciels
- Analyse graphiques des informations commerciales
- Personnalisation des documents commerciaux
- Elaboration des tableaux de bord commerciale

Présentation du cas : INFOART

La société INFOART, est spécialisée dans le commerce et le montage du matériel informatique de toute nature . Son activité commerciale se décline en deux domaines d'activités :



La stratégie commerciale de la société repose sur les piliers suivants :

- ☞ Gestion du portefeuille clients : Grossiste et Détaillant
- ☞ Gestion de la Force de Vente : un Représentant par catégorie tarifaire
- ☞ Gestion Dynamique des tarifs : remise , escompte et mise à jour des prix
- ☞ Satisfaction des besoins clients : pratique de substitution et nomenclature des articles suivant la demande
- ☞ Mise en place d'un système informationnel : statistique articles, clients..
- ☞ Développement du système de communication avec les partenaires commerciaux

Partie 1 : PARAMETRAGE DE LA SOCIETE

1. Initialisation d'une nouvelle société

- Création d'un Fichier Commercial

Dossier : GECOMAES	
Fichier : INFOART.gcm	Enregistrer

- Création d'un Fichier Comptable

Fenêtre suivante	Nouveau
-------------------------	---------

Nouvelle Fenêtre

Dossier : GECOMAES	
Fichier : INFOART.mae	Enregistrer

- Exercice Comptable : **2003**

2. Onglet Identification de la société

The screenshot shows a software window titled "A propos de INFOART1.gcm" with a close button. It contains a tabbed interface with four tabs: "Commercial", "Communication", "Préférences", and "Options". The "Commercial" tab is active, and within it, the "Identification" sub-tab is selected. The form contains the following fields:

Raison sociale	INFOART		
Activité	Matériel & accessoires informatique		
Adresse	20, Av des FAR		
Complément	BP 6300		
CP / Ville	20000	Casablanca	
Région/Pays	Centre	Maroc	
Commentaire	Commerce, Maintenance et Formation		
SIRET	123456	NAF	
N° d'identifiant	00800405		
Télécommunication			
Téléphone	022 31 14 16	Télécopie	022 31 14 18
E-mail	infoart-casa_@.com.ma		
Site	www.infoart.com.ma		

3. Onglet Initialisation

A propos de INFOART1.gcm

Commercial Communication Préférences Options

Identification Initialisation Contacts Comptable

Monnaie de tenue commerciale

Intitulé devise en compte

Unité Dirhams

Sous-unité Centimes

Format montant ###0.00

Devise d'équivalence Aucune

Monnaie de tenue de comptabilité devise en compte

Longueur d'un compte

Compte général 0 Section analytique 0

Formats

Quantité ###0 Prix ###0.00

Nécessaire pour la conversion du Net à payer en chiffre en Net à payer en lettre

4. Onglet Commercial

A propos de INFOART1.gcm

Identification Initialisation Contacts Comptable

Commercial Communication Préférences Options

Préférences de saisie

☒ Affichage marge en saisie

☒ Affichage stock en saisie

☐ Recalcul des modèles d'enregistrement en modification de ligne

Références fournisseurs

Mise à jour du prix d'achat en saisie Bon de commande

Création référence fournisseur en saisie Création avec confirmation

Gestion des articles non livrés Les deux

Type de tarif par défaut en création d'article HT

Confirmation des suppressions Eléments

Création d'éléments en saisie Les deux

Import en mise à jour Sans modification

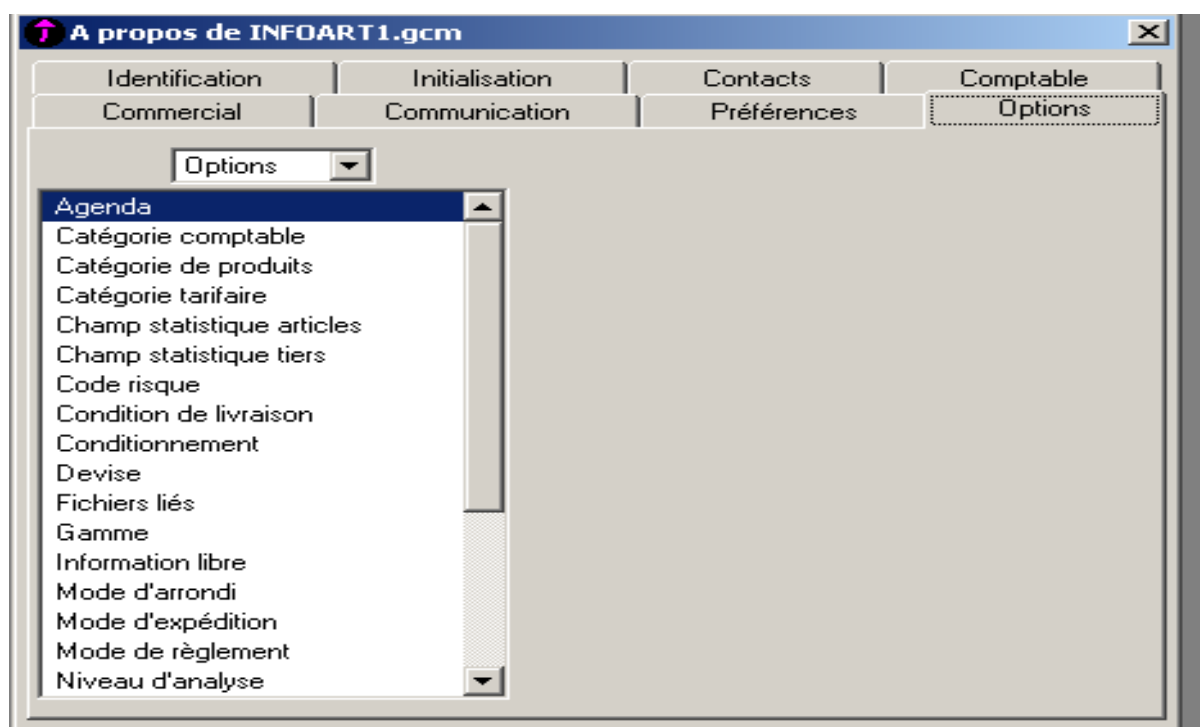
Agenda

Alerte agenda Aucune

Délai de pré-alerte 1 jour(s)

Nécessaire pour la détermination du Prix de vente et la Gestion du Stock

3. Options



a. CATEGORIE COMPTABLE

Données comptables	Ventilation	Observations
VENTE	Vente MAROC Vente Etrange	
ACHAT	Achat MAROC Achat Etranger	
STOCK	Stock CASA Stock RABAT	

b. CATEGORIE DE PRODUITS

Catégorie	Suivi de stock	Observations
REVENTE	OUI	
PRESTATION	NON	

c. CATEGORIE TARIFAIRE

Catégorie	Observations
GROSSISTES	
DETAILLANTS	

d. Unité d'achat et de vente

Intitulé	Observations
Pièce	

NB :

- CONSULTATION DES DONNEES : FichierA propos de INFOART
- EDITION DES DONNEES : Fichier.....Imprimer les paramètres société



Les options traitées ci-dessous, dépendent de la stratégie commerciale de chaque entreprise et son mode organisationnel .
A ce niveau, on prépare la base des données qui sera exploitée en fonction des besoins du traitement

☞ Agenda

Intitulé	Intéressé	Observations
RDV	Client	
	1-(validez) 2- Double Click →	Lieu : ☞ Bureau ☞ Foire ☞ Chez le client

☞ Champs statistique Article

Critères	Observations
Hard	
Soft	

☞ Champs statistique Tiers

Critères Principal	Critères Secondaires	Observations
Localisation	☞ Nord	
	☞ Sud	

☞ Fichiers liés

Fichier	Observations
Fichier comptable lié	C:\Program Files\Gecomae\INFOART.MAE

☞ Modes d'expédition

Intitulé	Observations
CTM SDTM DHL	

☞ Modes de règlement

Intitulé	Observations
Espèces Chèque LCR A crédit	

Partie 2 : Structure de la société

1. Création des Familles d'articles

Commande : **Structure >> Famille d'articles >> Ajouter un nouveau élément**

Application : voir annexes (Familles d'articles)

2. Comptabilité

2.1 : Plan Comptable

Commande : **Structure >>> Comptabilité >>> plan comptable >> Ajouter**

Application :

7111 Ventes de m/ses
6111 Achats de m/ses
4455 Etat TVA Facturée
34552 Etat TVA Récupérable sur les charges
3421 Clients
4411 Fournisseurs
5141 Banque
5161 Caisse

2.2 : Taux de Taxes

Commande : **Structure >>> Comptabilité >>> Taux de Taxes >> Ajouter**

Application :

Code :	TVF
Sens :	Facturée (collectée)
Compte :	4455
Taux :	20%
Compte rattaché :	7111

Code :	TVR
Sens :	Récupérable (déductible)
Compte :	34552
Taux :	20%
Compte rattaché :	6111

2.3 : Codes Journaux

Commande : **Structure >>> Comptabilité >>> Codes Journaux >> Ajouter**

Application :

* Code :	VEN
* Type :	Vente
* Intitulé :	Vente à crédit

3. Représentants

Commande : **Structure >>>> Représentants >>Ajouter**

Application :

* AMANI Samir	Représentant / Vendeur
* RHALLAMI Hassan	Représentant / Vendeur

4. Dépôts

Commande : **Structure >>>> Dépôts >>Ajouter**

Application :

Intitulé	Ventilation
Dépôt Casa	Principal
Dépôt Rabat	Secondaire

5. Clients

Commande : **Structure >>>>Clients >>Ajouter**

Application : voir annexes (Fiches Clients)

6. Fournisseurs

Commande : **Structure >>>>Fournisseurs >>Ajouter**

Application : voir annexes (Fiches Fournisseurs)

7. Articles et Nomenclatures

Commande : **Structure >> Articles et Nomenclatures >>Ajouter**

Article : THPSL TONNER HP 5L 20 PPM

Fiche principale | Complément | Descriptif | Champs libres | Nomenclature | Stock | Statistiques

Référence : THPSL

Désignation : TONNER HP 5L 20 PPM

Famille : AI110

Prix d'achat : 700

Coefficient : 1,26

PV HT : 882

Gamme1 : Aucune

Gamme2 : Aucune

Conditionnement : Aucun

Unité de vente : Pièces

Catégories tarifaires | Tarifs d'exception | Fournisseurs

Catégorie	Coefficient	Prix de vente	Remise
Grossistes	1,26	882.00 HT	
Détaillants	1,26	882.00 HT	

Créé le 080103 - Modifié le 120103

Application : Création d'un article

- ❑ **Créez les deux articles suivants appartenant à la même famille (Imprimante Laser)**

Fiche principale		
Référence Désignation Famille Prix d'achat Coefficient Prix de vente Unité de vente	THP5L TONNER HP 5L 20 PPM AC 10 700 1.26 Calcul automatique : 882 Pièce	Champs obligatoires
COMPLEMENT		
Garantie Comptabilité générale	12 mois vente Maroc : 7111 code Taxe 1 : TVF	Champs obligatoires
STOCK		
Suivi stock	CMUP	Champ obligatoire

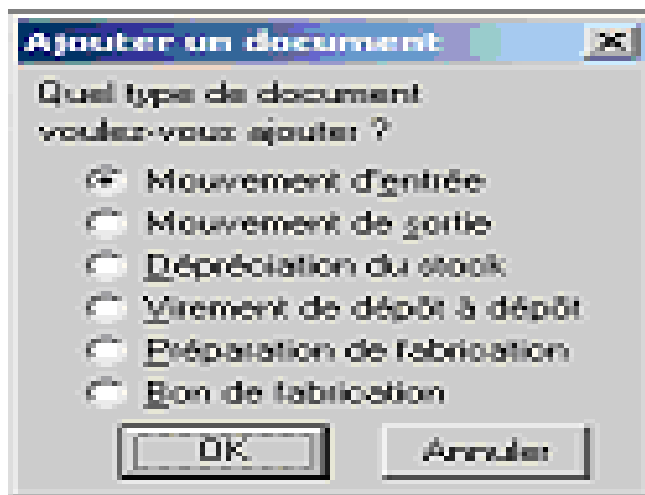
Fiche principale		
Référence Désignation Famille Prix d'achat Coefficient Prix de vente Unité de vente	THP6L TONNER HP 6L 25 PPM AC 10 700 1.26 Calcul automatique : 882 Pièce	Champs obligatoires
COMPLEMENT		
Garantie Comptabilité générale	12 mois vente Maroc : 7111 code Taxe 1 : TVF	Champs obligatoires
STOCK		
Suivi stock	CMUP	Champ obligatoire

- ❑ **Créez les articles suivants (voir annexe)**

Partie 3 : Traitement des Documents de Stocks

1. Mouvement d'Entrée

Commande : **Traitement >>Documents de stocks >>Mouvement d'entrée**



Application :

Date	05/01/2003	N° Pièce	ME1	Réf	FA N°11
Article	: THP5L	Quantité :	50		
Article	: THP6L	Quantité :	80		

Edition : **Imprimer document** (icône de la fenêtre active)>>>>**Sélection du Dossier (Documents Standards)>>>>Sélection du Dossier (Stock)>>>> Sélection Mouvement d'entrée**

2. Virement Dépôt à Dépôt

Commande : **Traitement >>Documents de stocks >>Virement de D à D**

Application :

Date	07/01/2003	N° Pièce	VDD1	Réf	PVT N 101
Prélèvement			Destination		
Dépôt Casa			Dépôt Rabat		
Article : THP5L		Quantité :	10		
Article : THP6L		Quantité :	20		

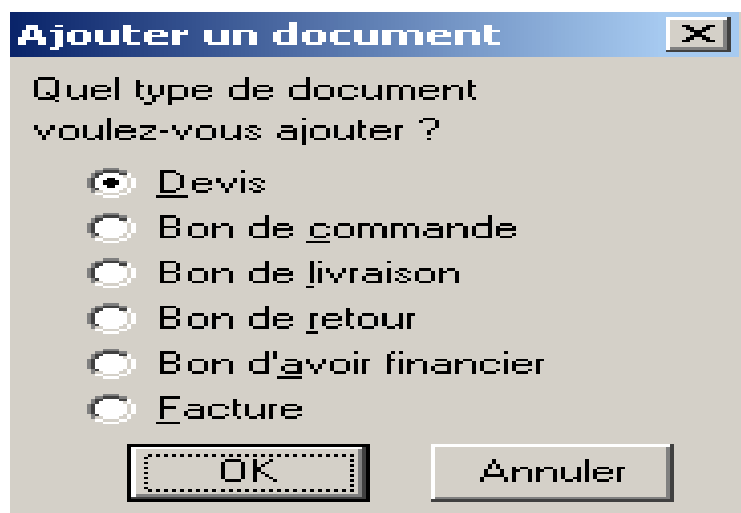
3. Inventaire

Commande : **ETAT >>Inventaire >>Validez**

Partie 4 : Traitement des Documents de Vente

1. Facturation simple (remise, escompte et TVA)

Commande : **Traitement >>Documents de Ventes >>Ajouter**



Ajouter un document

Quel type de document voulez-vous ajouter ?

- ☒ Devis
- ☐ Bon de commande
- ☐ Bon de livraison
- ☐ Bon de retour
- ☐ Bon d'avoir financier
- ☐ Facture

OK Annuler

APPLICATION ASSISTEE

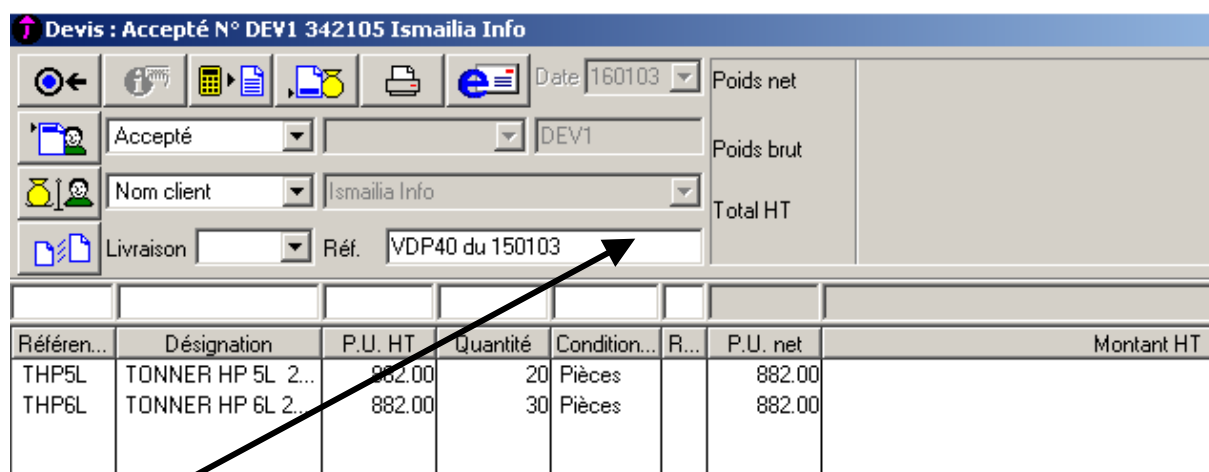
15/01/03 : Reçu un Demande de Prix N° 40, du client ISMAILIA INFO, pour les articles suivants :

Article	: THP5L	Quantité :	20
Article	: THP6L	Quantité :	30

16/01/03 : Envoyé un Devis N° DEV1 , au client ISMAILIA INFO

Procédure :

Commande : **Traitement >>Documents de Ventes >>Ajouter>>Devis**



Devis : Accepté N° DEV1 342105 Ismailia Info

Date: 16/01/03

Accepté DEV1

Nom client: Ismailia Info

Livraison Réf: VDP40 du 15/01/03

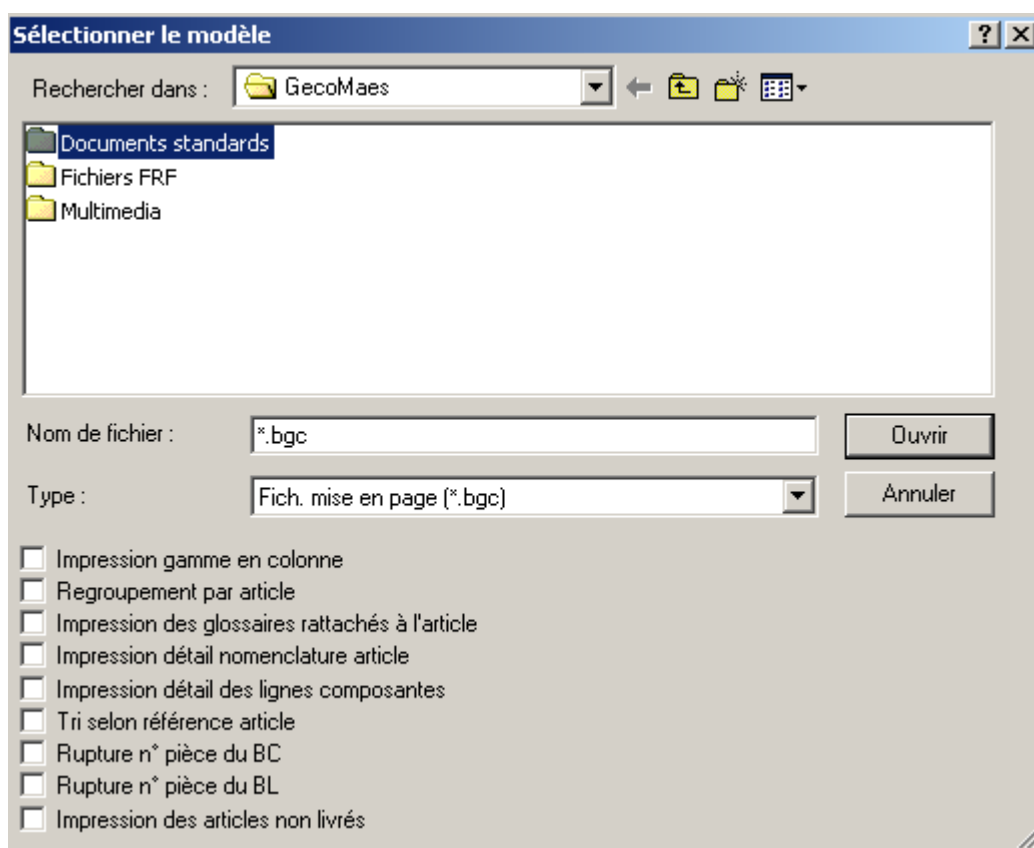
Référen...	Désignation	P.U. HT	Quantité	Condition...	R...	P.U. net	Montant HT
THP5L	TONNER HP 5L 2...	882.00	20	Pièces		882.00	
THP6L	TONNER HP 6L 2...	882.00	30	Pièces		882.00	

Pour accéder à la zone de saisie des articles, la validation (touche Entrée) est obligatoire à ce niveau de traitement et IDEM pour le reste des opérations ultérieures .

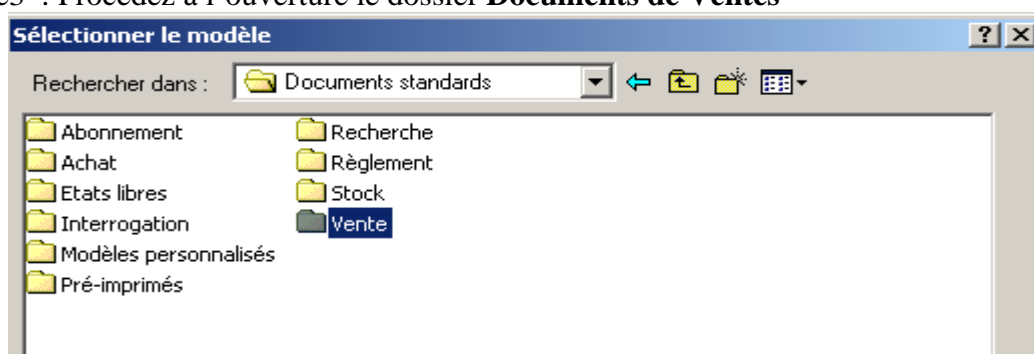
Edition du DEVIS N°1 : (La présente Méthode est valable pour toute Edition des Doc)

Etape 1 : Cliquez sur le bouton  de la fenêtre active

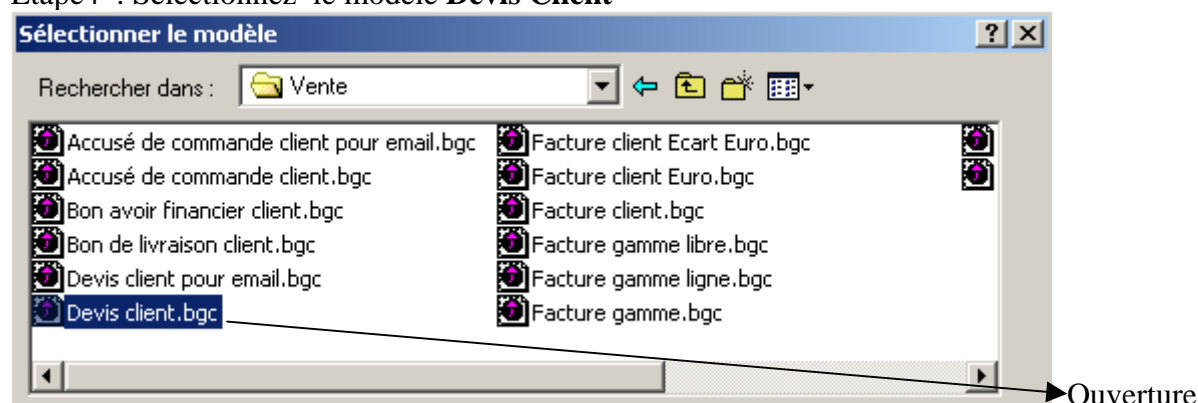
Etape2 : Procédez à l'ouverture le dossier **Documents Standards**



Etape3 : Procédez à l'ouverture le dossier **Documents de Ventes**



Etape4 : Sélectionnez le modèle **Devis Client**



20/01/03 : Reçu un Bon de Commande N° 80, du client ISMAILIA INFO, pour les articles ayant fait l'objet du Devis N°DEV1 :

21/01/03 : Envoyé un Accusé Bon de Commande N° ABC10, au client ISMAILIA INFO, pour confirmation du Bon de Commande N° 80 :

Commande : **Traitement >>Documents de Ventes >>Ajouter>>Bon de Commande**



Le programme permet de transformer le Devis déjà établi en Accusé Bon de Commande pour éviter la saisie des données :

Commande : **Fenêtre active >>Transformer Document >>Choix>>Bon de Commande**

Référen...	Désignation	P.U. HT	Quantité	Condition...	R...	P.U. net
THP5L	TONNER HP 5L 20 PPM	882.00	20	Pièces		882.00
THP6L	TONNER HP 6L 20 PPM	882.00	30	Pièces		882.00

Vers quel type voulez-vous transformer ce(s) document(s) ?

☒ Bon de commande

☐ Bon de livraison

☐ Facture

Statut : A livrer

ABC10

Date : 210103

☒ Conserver le devis d'origine

☐ Mise à jour des taux de taxes

☐ Recalcul du prix de vente

Mise à jour des cours : Aucune

OK Annuler

Edition :

Etape 1 : Cliquez sur le bouton  de la fenêtre active

Etape2 : Procédez à l'ouverture le dossier **Documents Standards**

Etape3 : Procédez à l'ouverture le dossier **Documents de Ventes**

Etape4 : Sélectionnez le modèle **Bon de Commande Client**

25/01/03 : Envoyé une Facture N° FV100, au client ISMAILIA INFO, suite à livraison du 24/01/03 Réf BL N°50:

Commande : **Traitement >>Documents de Ventes >>Ajouter>>Facture**

Facture : A comptabiliser N° FV100 342105 Ismailia Info

Date: 25/01/03

N° client: 342105

Réf: BL50 du 24/01/03

Référence article	Désignation	P.U. HT	P.U. TTC	Quantité	Conditionnement	Remise	P.U. net
THP5L	TONNER HP 5L 2...	882.00	1'058.40	20	Pièces	10%	793.80
THP6L	TONNER HP 6L 2...	882.00	1'058.40	30	Pièces	8%	811.44

Zone saisie Remise

Valorisation TTC Facture N° FV100

Taux escompte: 1

Zone de saisie escompte

	Montant
Escompte à 1,00%	40'219.20
TVA facture	39'817.01

Total HT: 40'219.20
Total HT net: 39'817.01
Valorisation: 47'780.41

Edition :

Etape 1 : Cliquez sur le bouton  de la fenêtre active

Etape2 : Procédez à l'ouverture le dossier **Documents Standards**

Etape3 : Procédez à l'ouverture le dossier **Documents de Ventes**

Etape4 : Sélectionnez le modèle **Facture**

2. Gestion de la Substitution

01/02/03 : Envoyé une Facture N° FV101, au client ISMAILIA INFO, suite à Commande téléphonique pour avoir :
 ➔ 30 article THP5L

Etape 0 : Consultez l'inventaire (ETAT >> INVENTAIRE)

Résultat : 20 THP5L et 30 THP6L

Etape 1 : Créez la relation de substitution entre l'article THP5L et THP6L

Commande : **Structure >>Articles >>Onglet Stock>>>>> Substitution**

Intitulé	Stock réel	A terme	CMUP
✓ Dépot casa			

At the bottom, there are fields for 'Dépôt' (set to 'Dépot casa'), 'Emplacement', 'Mini', 'Maxi', 'Principal', and 'Dernier prix d'achat'. The status bar shows 'Crée le 080103 - Modifié le 010303'.

ACTIVER LA COMMANDE

Etape 2 : Créez la Facture N°101

Commande : **Traitement >>Documents de Ventes >>Ajouter>>Facture**

Indisponibilité en stock : THP5L

Quantité demandée : 30

Stock : Dépot casa

Désignation	Stock réel	Stock à terme
TONNER HP 5L 20 PPM	20	20
Article de substitution		
TONNER HP 6L 20 PAGES...	30	30

Quantité à livrer : 20

Quantité en reliquat : ☐

Commande fournie : ☐ Complément : ☐

Fournisseur principal :

Substitution : OK : Annuler :

La quantité demandée est 30 , alors que le disponible n'est que 20. Validez la ligne pour 20 THP5L . Répétez l'opération pour les 10 THP5L manquants le programme vous proposera 10 THP6L pour répondre à votre commande. Validez par

3. Gestion des Glossaires (article)

Etape1 : Création de la Glossaire

Commande : **Structure >>Glossaire>> Ajouter**

The screenshot shows a dialog box titled 'Rubrique : Substitution'. It contains the following fields: 'Intitulé' with the value 'Substitution', 'Domaine' with a dropdown menu showing 'Article', 'Période de' with two empty date pickers, 'Raccourci' with a small icon and an empty text field, and a large text area labeled 'Texte de la rubrique' containing the text 'Les articles THP5L et THP6L sont compatibles.'

Etape2 : Rattachez la glossaire à l'article concerné

The screenshot shows a window titled 'Article : THP5L TONNER HP 5L 20 PPM'. It has several tabs: 'Fiche principale', 'Complément', 'Descriptif', 'Champs libres', 'Nomenclature', 'Stock', and 'Statistiques'. The 'Fiche principale' tab is active. It contains fields for 'Langue 1', 'Langue 2', 'Code EDI', 'Code barres', 'Code fiscal', and 'Pays origine'. Below these is a section for 'Rubriques du glossaire' with a 'Modèles d'enregistrement' tab. A text box with an arrow points to a dropdown menu showing 'Substitution' and says 'Validez par la touche Entrée Pour confirmer le rattachement'. At the bottom, there is a date field 'Dates d'application du' followed by 'au' and another date field. The status bar at the bottom shows 'Créé le 080103 - Modifié le 280703' and some icons.

Etape3 : Edition : **Documents standards.....Facture FV 101**

Cochez ☒ Impression des glossaires rattachés à l'article

4. Gestion de la Nomenclature

07/02/03 : Envoyé une Facture N° FV102, au client ISMAILIA INFO, suite à une Commande N°55

☞ 30 article PCA 2003 (ORDINATEUR ASSEMBLE)

Etape 1 : Créez la Nomenclature de l'article PCA 2003

1 PCA2003 = 1 BOT + 1 E15P + 1 CLS + 1 PS2

Commande : **Structure >>Articles >>Onglet Nomenclature**

Nomenclature	Désignation	Qté	C.M.U.P.	P.Vente	% Rép.	Type
BCOM	BOITIER COMP...	1	8'000.00	10'400.00	0,00	V
C105	CLAVIER STAN...	1	100.00	117.00	0,00	V
E15	Ecran 15"	1	500.00	630.00	0,00	V
PS2	SOURIE STAND...	1	60.00	68.40	0,00	V
Total			4	8'660.00	11'215.40	

Choix des éléments et quantités constitutifs de la nomenclature et **VALIDATION**

Etape 2 : Saisie du Prix de Vente de l'article PCA 2003

Commande : **Structure >>Articles >>Onglet Fiche Principale**

PV = Somme des Prix de vente des articles de la nomenclature + Frais de montage
= **8660 + 1000 = 9660**

Etape3 : 06/02/03 Préparation de la Fabrication

Commande : **Traitement >>Documents de stocks >>Bon de Fabrication**

Bon de fabrication N° BF10 Dépôt casa

N° pièce: BF10 Date: 06/02/03

Dépôt: Dépôt casa

Référence: BC N 55

Poids net:
 Poids brut:
 Total HT: 259'800.00


Référence article	Désignation	P.U. HT	Quantité	Conditionnement	Montant HT
PCAS500	PC ASSEMBLE	8660	30	Pièces	259800
BCOM	BOITIER COMPLET	8'000.00	-30	Pièces	-240'000.00
C105	CLAVIER STAND...	100.00	-30	Pièces	-3'000.00
E15	Ecran 15"	500.00	-30	Pièces	-15'000.00
PS2	SOURIE STAND...	60.00	-30	Pièces	-1'800.00
PCAS500	PC ASSEMBLE	8'660.00	30	Pièces	259'800.00

Commencez par la saisie de cette ligne indiquant la quantité qui devra faire l'objet de l'assemblage, dans notre cas 30 , le programme vérifie la disponibilité des articles Constituant la nomenclature de l'article **PCA2003**

Etape 3 : Préparation de la Facture N°102 , aux conditions suivantes :

- Remise 5%
- Escompte 1%

Etape 4 : Edition : **Documents standards.....Facture FV 102**

- ☞ Cliquez sur le bouton  de la fenêtre active
- ☞ Procédez à l'ouverture le dossier **Documents Standards**
- ☞ Procédez à l'ouverture le dossier **Documents de Ventes**
- ☞ Sélectionnez le modèle **Facture Nomenclature**
- et sélectionnez ☒ Impression détail nomenclature article

5. Gestion des Règlements

Etape 1 : A propos de INFOART >> Options >> Modes de Règlement (voir ci dessus)

Etape 2 : Structure >> Comptabilité >> Modèles de Règlement >> Ajouter

Type	Valeur	Jour	Condition	Le	Mode de règlement
%	50	0	Jour(s) net(s)		à crédit
₣		30	Jour(s) net(s)		Espèce

Pourcentage: 50, Jour: 0, Condition: Jour(s) net(s), Mode de règlement: à crédit

Etape 3 : Structure >> Clients >> Onglet Complément >> Ajouter

Appel à un modèle de règlement

Type	Valeur	Jour	Condition	Le	Mode de règlement
%	50	0	Jour(s) net(s)		à crédit
₣		30	Jour(s) net(s)		Espèce

Equilibre: Jour(s) net(s), Mode de règlement: à crédit

L'opération consiste à associer un ou plusieurs modèles de règlements à un client .
Le programme prend en charge d'affecter le modèle choisi à chaque transaction réalisé avec ce client .

La visualisation de cette opération apparaît en bas de la Facture :
partie : **Conditions de Règlement**

6. Gestion des Commissions des Représentants

Etape1 : Création des Représentants

Commande : **Structure >>Représentants>> Ajouter** (déjà fait)

Etape 2 : Associé un Représentant à un Client

Commande : **Structure >>Clients>> Onglet Complément**

The screenshot shows the 'Client : 342105 Ismailia Info' window with the 'Complément' tab selected. The window contains various fields for client information and payment terms.

Livraisons		Tarifs		Abonnements		Statistiques		Agenda	
Identification		Contacts		Complément		Banques		Champs libres	
Cat. comptable	Ventes Maroc	Devise	Aucune						
Périodicité		Langue	Aucune						
Représentant	RHALLAMI	Code affaire							
Payeur	342105	Raccourci		Factures	1				
Dépôt	Dépôt casa	<input type="checkbox"/> 1 BL/Facture							
Code EDI		<input type="checkbox"/> Mise en sommeil							
Commentaire									
Appel à un modèle de règlement									
Type	Valeur	Jour	Condition	Le	Mode de règlement				
%	50	0	Jour(s) net(s)		à crédit				
₺		30	Jour(s) net(s)		Espèce				
Equilibre			Jour(s) net(s)		à crédit				

Créé le 06/01/03

Etape 3 : Création d'un modèle de commission

Commande : **Structure >> Barèmes >> Commissions >>Ajouter**

The screenshot shows the 'Commission : Com représ. par client & articles' window. It contains fields for commission details and a table for commission rates.

Intitulé		Type
Com représ. par client & articles		Com.Représentant
À appliquer		du
Article/Famille		Client/Catégorie/Représentant
Article : THP5L		Catégorie : Grossistes
Article : THP6L		Client : 342105
		Représentant : RHALLAMI Hassan
Article		Catégorie
Jusqu'à	Remise	Objectif
99'999.00	4,5%	Montant
		Domaine
		Facturation
		Calcul
		Global
		Base
		C.A.HT

Zone de saisie et Validation

Zone de sélection

Etape 3 : Associé un modèle de commission à un Représentant

Commande : **Structure >> Représentant >> Onglet Complément**

Représentant : RHALLAMI Hassan

Identification Complément

Niveau d'utilisateur

Barèmes de commissionnement

Com représ. par client & articles

Barème

Com représ. par client & articles

Créé le 251202

Choix du modèle à affecter et Validation par la touche Entrée

Etape 3 : Calcul et Edition des Commission par Représentant

Commande : **Etat >> Commissions Représentants >> sélection**

Commissions représentants

Détail Client/article

Barème de om représ. par client & articles

à om représ. par client & articles

Représentant de RHALLAMI

à RHALLAMI

Date de 010103 à 311203

N° Pièce de

OK

Annuler

Etape 4 : Gestion de la Force de Vente

Commande : **Etat >> Statistiques Représentants >> sélection**

7. Edition

Le menu ETAT, permet l'édition de plusieurs docs et informations (à découvrir par simple choix et validation)

FICHE CLIENTS 1 : ISMAILIA INFO

342101

IDENTIFICATION		
N° CLIENT	342101	INFORMATIONS LIBRES
QUALITE	SOCIETE	
INTITULE	ISMAILIA INFO	
CLASSEMENT	AUTOMATIQUE	
CONTACT	M. BENKIRANE MOHCINE	
ADRESSE	4, Bd HASSAN II	
COMPLEMENT	FACE BIBLIO MUNICIPALE	
CODE	50000	
VILLE	MEKNES	
REGION	CENTRE/SUD	
PAYS	MAROC	
COMPTE RATACHE	3421 CLIENT COLLECTIF	
TEL	355319	
FAX	355320	
TEL (CONTACT)	829317	
COMPLEMENT		
CATEGORIE COMPTABLE	VENTE MAROC	
PERIODICITE	MOIS	
REPRESENTANT (notre)	M. RHALLAMI HASSAN	
PAYEUR	ISMAILIA INFO	
DEPÔT (notre)	CASA	
DEVISE	AUCUNE	
LANGUE	AUCUNE	
MISE EN SOMMEIL	NON	
FACTURE/FACT-BL	FACTURE	
APPEL MODELE DE SAISIE	NON	
BANQUE		
N° IDENTIFIANT	655 325 001	
INTITULE	BP	
AGENCE	18	
GUICHET	314	
N° COMPTE	628629	
BANQUE PRINCIPALE	OUI	
LIVRAISON (DEPÔT)		
INTITULE	ISMAILIA INFO	
ADRESSE	4, Bd HASSAN II	
COMPLEMENT	FACE BIBLIO MUNICIPALE	
CODE	50000	
VILLE	MEKNES	
REGION	CENTRE/SUD	
PAYS	MAROC	
CONTACT	M. BENKIRANE MOUHCINE	
TEL	355319	
FAX		
TEL (CONTACT)		
TARIFS		
CATEGORIE TARIFAIRE	DETAILLANT	
CODE FAMILLE		
TAUX DE REMISE		

FICHE CLIENTS 2 : MICRO BIT

342102

IDENTIFICATION		
N° CLIENT	342102	INFORMATIONS LIBRES
QUALITE	SOCIETE	
INTITULE	MICRO BIT	
CLASSEMENT	AUTOMATIQUE	
CONTACT	M.HAJJOUBI MOHAMED	
ADRESSE	44, Bd MOHAMED V	
COMPLEMENT	BP 1500	
CODE	30000	
VILLE	FES	
REGION	CENTRE/NORD	
PAYS	MAROC	
COMPTE RATACHE	3421 CLIENT COLLECTIF	
TEL	634041	
FAX	633525	
TEL (CONTACT)	602398	
COMPLEMENT		
CATEGORIE COMPTABLE	VENTE MAROC	
PERIODICITE	MOIS	
REPRESENTANT (notre)	M. RHALLAMI HASSAN	
PAYEUR	MICRO BIT	
DEPÔT (notre)	CASA	
DEVISE	AUCUNE	
LANGUE	AUCUNE	
MISE EN SOMMEIL	NON	
FACTURE/FACT-BL	FACTURE	
APPEL MODELE DE SAISIE	NON	
BANQUE		
N° IDENTIFIANT	002244133	
INTITULE	BMCE	
AGENCE	37	
GUICHET	88	
N° COMPTE	404405	
BANQUE PRINCIPALE	OUI	
LIVRAISON (DEPÔT)		
INTITULE	MICRO BIT	
ADRESSE	44, Bd MOHAMED V	
COMPLEMENT	BP 1500	
CODE	30000	
VILLE	FES	
REGION	CENTRE/NORD	
PAYS	MAROC	
CONTACT	M. HAJJOUBI MOHAMED	
TEL	634041	
FAX	633525	
TEL (CONTACT)	602398	
EXPEDITION	AUCUNE	
CONDITIONS	AUCUNE	
TARIFS		

FICHE CLIENTS 3 : ESPACE NET

342103

IDENTIFICATION		
N° CLIENT	342103	INFORMATIONS LIBRES
QUALITE	SOCIETE	
INTITULE	ESPACE NET	
CLASSEMENT	AUTOMATIQUE	
CONTACT	M. RIDA AIMAD	
ADRESSE	63, Bd ZERKTOUNI	
COMPLEMENT	BP 1563	
CODE	90000	
VILLE	AGADIR	
REGION	SUD	
PAYS	MAROC	
COMPTE RATACHE	3421 CLIENT COLLECTIF	
TEL	696780	
FAX	696791	
TEL (CONTACT)	740070	
COMPLEMENT		
CATEGORIE COMPTABLE	VENTE MAROC	
PERIODICITE	MOIS	
REPRESENTANT (notre)	M. AMANI SAMIR	
PAYEUR	ESPACE NET	
DEPÔT (notre)	CASA	
DEVISE	AUCUNE	
LANGUE	AUCUNE	
MISE EN SOMMEIL	NON	
FACTURE/FACT-BL	FACTURE	
APPEL MODELE DE SAISIE	NON	
BANQUE		
N° IDENTIFIANT	966622008	
INTITULE	BHCI	
AGENCE	9	
GUICHET	40	
N° COMPTE	796797	
BANQUE PRINCIPALE	OUI	
LIVRAISON (DEPÔT)		
INTITULE	ESPACE NET	
ADRESSE	63, Bd ZERKTOUNI	
COMPLEMENT	BP1563	
CODE	60000	
VILLE	AGADIR	
REGION	SUD	
PAYS	MAROC	
CONTACT	M. OUTMANE	
TEL	696780	
FAX	696791	
TEL (CONTACT)	740070	
EXPEDITION	AUCUNE	
CONDITIONS	AUCUNE	
TARIFS		

FICHE CLIENTS 4 : INFINI . COM

342104

IDENTIFICATION		
N° CLIENT	342104	INFORMATIONS LIBRES
QUALITE	SOCIETE	
INTITULE	INFINI . COM	
CLASSEMENT	AUTOMATIQUE	
CONTACT	M. NACIRI	
ADFRESSE	Z.I. ELBOUGHAZ	
COMPLEMENT	BP 860	
CODE	20000	
VILLE	CASA	
REGION	CENTRE	
PAYS	MAROC	
COMPTE RATACHE	3421 CLIENT COLLECTIF	
TEL	701112	
FAX	701146	
TEL (CONTACT)	742015	
COMPLEMENT		
CATEGORIE COMPTABLE	VENTE MAROC	
PERIODICITE	MOIS	
REPRESENTANT (notre)	M. AMANI SAMIR	
PAYEUR	INFINI . COM	
DEPÔT (notre)	CASA	
DEVISE	AUCUNE	
LANGUE	AUCUNE	
MISE EN SOMMEIL	NON	
FACTURE/FACT-BL	FACTURE	
APPEL MODELE DE SAISIE	NON	
BANQUE		
N° IDENTIFIANT	655321874	
INTITULE	BP	
AGENCE	6	
GUICHET	350	
N° COMPTE	564564	
BANQUE PRINCIPALE	OUI	
LIVRAISON (DEPÔT)		
INTITULE	INFINI . COM	
ADRESSE	Z.I. ELBOUGHAZ	
COMPLEMENT	BP 860	
CODE	20000	
VILLE	CASA	
REGION	CENTRE	
PAYS	MAROC	
CONTACT	M. NACIRI	
TEL	701112	
FAX	701146	
TEL (CONTACT)	742015	
EXPEDITION	AUCUNE	
CONDITIONS	AUCUNE	
TARIFS		
CATEGORIE TARIFAIRE	GROSSISTE	
CODE FAMILLE		

FICHES FOURNISSEUR 1 : UNION SYSTEM

441101

IDENTIFICATION		
N° FOURNISSEUR	441101	INFORMATIONS LIBRES
QUALITE	SOCIETE	
INTITULE	UNION SYSTEM	
CLASSEMENT	AUTOMATIQUE	
CONTACT	NAOUAL	
ADRESSE	43, RUE OTHMANE BEN	
COMPLEMENT	AFFANE	
CODE	BP 5632	
VILLE	20000	
REGION	CASABLANCA	
PAYS	CENTRE	
COMPTE RATACHE	MAROC	
TEL	4411 FOURNISSEUR	
FAX	COLLECTIF	
TEL (CONTACT)	223081	
	223730	
	223731	
COMPLEMENT		
CATEGORIE COMPTABLE	ACHAT MAROC	
REPRESENTANT (notre)	M. ABOUBEKRI	
ENCAISSEUR	UNION SYSTEM	
DEPÔT (notre)	CASA	
DEVISE	AUCUNE	
LANGUE	AUCUNE	
MISE EN SOMMEIL	NON	
APPEL MODELE DE	NON	
SAISIE		
BANQUE		
N° IDENTIFIANT	005677145	
INTITULE	BCM	
AGENCE	2	
GUICHET	123	
N° COMPTE	863864	
BANQUE PRINCIPALE	OUI	
TARIFS		
CATEGORIE TARIFAIRE		
CODE FAMILLE		
TAUX DE REMISE		
ABONNEMENTS		
AGENDA		
STATISTIQUES		

FICHE FOURNISSEUR 2 : MATEL

441102

IDENTIFICATION		
N° FOURNISSEUR	441102	INFORMATIONS LIBRES
QUALITE	SOCIETE	
INTITULE	MATEL	
CLASSEMENT	AUTOMATIQUE	
CONTACT	M. KARKOUR	
ADRESSE	175, BD ACHOUHADA	
COMPLEMENT	BP 397	
CODE	20000	
VILLE	CASABLANCA	
REGION	CENTRE	
PAYS	MAROC	
COMPTE RATACHE	4411 FOURNISSEUR	
TEL	COLLECTIF	
FAX	370943	
TEL (CONTACT)	370635	
	376335	
COMPLEMENT		
CATEGORIE COMPTABLE	ACHAT MAROC	
REPRESENTANT (notre)	M. ABOUBEKRI	
ENCAISSEUR	MATEL	
DEPÔT (notre)	CASA	
DEVISE	AUCUNE	
LANGUE	AUCUNE	
MISE EN SOMMEIL	NON	
APPEL MODELE DE	NON	
SAISIE		
BANQUE		
N° IDENTIFIANT	015863002	
INTITULE	BMCE	
AGENCE	8	
GUICHET	144	
N° COMPTE	704705	
BANQUE PRINCIPALE	OUI	
TARIFS		
CATEGORIE TARIFAIRE		
CODE FAMILLE		
TAUX DE REMISE		
ABONNEMENTS		
AGENDA		
STATISTIQUES		

FAMILLES ARTICLES : MATERIELS INFORMATIQUES

Identification	Code	Type	U Vente	Statistique	Centralisation	Catégorie Produit	Suivi Stock
Matériels Informatique	MINF	T					
Ordinateur	MINF1	C	Pièces	Hard		Revente	OUI
PC Marque	PCM	D	Pièces	Hard	MINF1	Revente	OUI
PC Assemblé	PCA	D	Pièces	Hard	MINF1	Revente	OUI
Imprimante	MINF2	C	Pièces	Hard		Revente	OUI
Laser	ML 100	D	Pièces	Hard	MINF2	Revente	OUI
Jet d'encre	MJ 200	D	Pièces	Hard	MINF2	Revente	OUI
Scanner	MINF3	D		Hard		Revente	OUI

FAMILLES ARTICLES 2 : ACCESSOIRES et LOGICIELS INFORMATIQUES

Identification	Code	Type	U Vente	Statistique	Centralisation	Catégorie Produit	Suivi Stock
Accessoires Logiciels Informatique	ACL	T					
Tonner laser	AC 10	D	Pièces	Hard		Revente	OUI
Cartouche jet d'encre	AC 20	D	Pièces	Hard		Revente	OUI
Ecrans	AC 30	D	Pièces	Hard		Revente	OUI
Claviers	AC 40	D	Pièces	Hard		Revente	OUI
Boîtiers	AC 50	D	Pièces	Hard		Revente	OUI
Souris	AC 60	D	Pièces	Hard		Revente	OUI
Logiciel	AL 100	D	Pièces	Soft		Revente	OUI

Exercices d'Évaluation

CAS n°1 : Société TOUBKAL**CREATION DU FICHIER COMMERCIAL et COMPTABLE :**

- ❑ Nom : TOUBKAL
- ❑ Taille : 200 Ko

IDENTIFICATION :

- ❑ Raison Sociale : PETIT POUSSIN
- ❑ Adresse : 3 Rue de la Gare Sidi Maarouf Casablanca
- ❑ Tél. : 56/02/99
- ❑ Fax : 52/21/22
- ❑ E-mail : toubkal@casanet.net.ma
- ❑ N° Identifiant : 1213456
- ❑ Activité : Confection et commercialisation des sous-vêtements Homme .

FAMILLE d 'ARTICLE :

- ❑ Code : PPT
- ❑ Intitulé : Sous-vêtement TOUBKAL

ARTICLE :

Réf	Intitulé	Unité de vente	Prix d'achat	Coefficient	Suivi Stock
T2000	Sous-vêtement SM	Pièce	30	1.22	CMUP
T2050	Sous-vêtement AM	Pièce	35	1.24	CMUP
T3000	Sous-vêtement CC	Pièce	32	1.18	CMUP
T3050	Sous-vêtement CL	Pièce	33	1.26	CMUP

COMPTABILITE :Plan comptable :

- **7111 Ventes de Marchandises**
 - 4455 Etat TVA Facturée
 - 3421 Clients

Taux de Taxe :**Associé le compte 4455 à 7111****Client :**

- UNIVERS MASCULIN
- 20 AV des FAR Rabat
- Compte N° 342101

TRAITEMENT :

1. Dépôt : 3 Rue de la Gare Sidi Maarouf Casablanca
2. Glossaire :
 - Document : Le Confort est à son Sommet
 - Article : Ce **PRODUIT est CERTIFIE ISO 9001**
3. Entrée en Stock
 - Date : 01/07/2003
 - N° pièce : ME1

Réf	Intitulé	Quantité
T2000	Sous-vêtement SM	500
T2050	Sous-vêtement AM	450
T3000	Sous-vêtement CC	600
T3050	Sous-vêtement CL	420

4. Traitement d'une opération de vente :
Le 17/07/2003 la société a reçu un BC ° 305 de son client UNIVERS MASCULIN portant sur les articles suivants :

Réf.	Intitulé	Quantité
T2000	Sous-vêtement SM	200
T2050	Sous-vêtement AM	250
T3000	Sous-vêtement CC	100
T3050	Sous-vêtement CL	80

Le 18/07/2003 la société envoie un Accusé de BC N°650 pour confirmer la livraison qui aura lieu le 20/07/2003.

Le 20/07/2003 la société livre les articles commandés, accompagnée d'une Facture N°65, aux conditions suivantes :

- ♦ **Remise de 5% sur T2000 et T2050**
 - ♦ *Remise de 10% sur T3000 et T3050*
- ♦ **Escompte de 1% sur la totalité des articles**
- ♦ **TVA 20%**

TAF :

Faite toutes les opérations nécessaires pour avoir la facture N°65 tout en affichant les informations suivantes :

- ☐ Réf, Quantité, PU HT, Remise, Escompte, TVA
- ☐ Glossaire article et document
- ☐ Net à payer en lettres

CAS n°2 : Société LE PARCHEMIN

Vous travaillez dans la Société « LE PARCHEMIN » spécialisée dans la fourniture et matériel de bureau.

Vous devez :

Créer la société « LE PARCHEMIN »,
Faire le paramétrage de la société à partir de la fiche d'identité,
Faire les paramétrage généraux :
 TVA,
 Modes de règlement,
 Banques.
Créer les familles d'articles,
Créer les articles,
Saisir les fiches clients,
Entrer les quantités en stock,
Etablir des bon de livraison,
Transférer les bons de livraison en factures.

A partir du mode opératoire, entrez les informations suivantes :

☒ Création de la Société « LE PARCHEMIN » :

Dénomination : Société « LE PARCHEMIN »

Adresse : Avenue Hassan II, Meknès

Code postal : 50000

Activité : Vente Fourniture et matériel de bureau

N° identifiant : 00145015

☒ Création des taux de TVA :

Taux de TVA N°1 : 20 %

Taux de TVA N°2 : 5.5 %

☒ Les banques avec lesquelles vous travaillez :

Intitulé banque : BMCE

Agence : 48

Guichet : 412

Compte : 480012001051

Intitulé banque : BMCI

Agence : 34

Guichet : 115

Compte : 480014000946

☒ Les modes de règlement :

Au comptant par chèque

Traite 30 jours fin de mois

☒ Où sont stockées les marchandises ?

Dépôt : Avenue Hassan II, Meknès

☒ Création des familles d'articles :

Code	Identification	Type	Unité de vente	Centralisation	Catégorie	Suivi stock
FO	FOURNITURE DE BUREAU	Total				
ENV	Enveloppes	Centralisateur				
ENV 1	Enveloppes à fenêtres	Détail	Lot	ENV	Revente	Oui
ENV 2	Enveloppes ordinaires	Détail	Lot	ENV	Revente	Oui
PA	Papier	Centralisateur				
PP	Papier pelure	Détail	Rame	PP	Revente	Oui
PPH	Papier pour photocopie	Détail	Rame	PPH	Revente	Oui
PMAE	Papier machine à écrire	Détail	Rame	PMAE	Revente	Oui
FB	Fiches bristol	Détail	Rame	FB	Revente	Oui
CHE	Chemises Simples	Détail	Rame	CHE	Revente	Oui

☒ Création des articles :

Réf.	Désignation	Famille	PU d'achat	Coef.	Q à saisir en stock
ENV 10	Enveloppes à fenêtre (9x12)	ENV	50.00 Dhs	1.5	300
ENV 20	Enveloppes ordinaires (13x24)	ENV	60.00 Dhs	1.25	500
PP1	Papier pelure (21x29)	PP	80.00 Dhs	1.20	600
PPH 002	Papier tirage pour photocopie (21x31)	PPH	90.00 Dhs	1.20	600
PMAE 003	Papier machine à écrire (21x29)	PMAE	75.00 Dhs	1.5	500
FB 001	Fiches bristol couleur blanche (14.7x21)	FB	60.00 Dhs	1.25	550
CHE 01	Chemises simples couleur rouge	CHE	45.00 Dhs	1.5	200

☒ Création des clients :

Institut Spécialisé de Technologie Appliquée à Meknès (Particulier)
Librairie Dar Alkitabé à Meknès (Détaillant).

Remarque : saisie des autres informations est libre.

Travail à faire :

☒ Création de bons de livraison :

A partir des informations qui vous sont données, vous devez établir les bons de livraison

Client : Institut Spécialisé de Technologie Appliquée LIVRAISON N° B324		BON DE
		Casablanca, le 29 janvier 2001
Réf.	Désignation	Quantité
ENV 01	Enveloppes à fenêtres (9x12)	100
ENV 02	Enveloppes ordinaires (13x24)	200
PPH 002	Papier tirage pour photocopie (21x31)	40
PMAE 003	Papier machine à écrire (21x29)	50
CHE 01	Chemises simple couleur	100

☒ Création d'une facture :

A partir du bon de livraison ci-dessus, établissez la facture pour l'ISTAG.

La TVA à appliquer est 20 %.