

**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**

## PORTAIL DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE AU MAROC

Télécharger tous les modules de toutes les filières de l'OFPPT sur le site dédié à la formation professionnelle au Maroc : [www.marocetude.com](http://www.marocetude.com)

Pour cela visiter notre site [www.marocetude.com](http://www.marocetude.com) et choisissez la rubrique :

[MODULES ISTA](#)



The screenshot shows the website's navigation bar with the following menu items: HOME, LIVRES, **MODULES ISTA**, ANNUAIRE ECOLES, DOCTORAT, LETTRE DE MOTIVATION, NOUS CONTACTER, SE CONNECTER. The main header features the logo 'Maroc Etude.Com' and the tagline 'Connaissance - Métier - Technique'. Below the header are links for 'Annonces Google', 'Emploi Maroc', 'Messagerie', 'Telecharger Un Jeu', and 'Maroc Annonces'. A search bar is located on the right side of the header.

The main content area is divided into three columns:

- Left Column:** 'Nous avons 14 invités en ligne', 'Annonces Google', 'Annonces Emploi Maroc', 'Jeux Telecharger Gratuit', 'Jeux PC En Ligne', 'Connexion' (with a dropdown arrow), a login form with fields for 'Identifiant' (containing 'sniper') and 'Mot de passe', a 'Se souvenir de moi' checkbox, and a 'Connexion' button. Links for 'Mot de passe oublié ?' and 'Identifiant oublié ?' are at the bottom.
- Center Column:** 'Notre Bibliothèque que ...Livres à Télé charger Gratuitement', 'MacKeeper -20%' (with Mac and Universal icons), 'Complete your Purchase Now and save 20% Guaranteed with this Coupon Code', 'Apply Discount Automatically' button, and a quote: '"On ne jouit bien que de ce qu'on partage"' [Madame de Genlis].
- Right Column:** 'Annonces Google', 'Jeu De Jeux', 'Jeux Sur Internet', 'Ecole Ingénieur', 'Dépanner et configurer votre réseau à domicile' (with '(Outil de Diagnostic)', 'Wi-Fi / Ethernet', 'Console de jeu', 'Imprimante', and 'Messagerie' listed below).

**Document élaboré par :**

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

**Révision linguistique**

.....  
.....

**Validation**

.....  
.....

## SOMMAIRE

	<b>Page</b>
<i>Présentation du module</i>	<b>3</b>
Généralités	<b>6</b>
Présentation du cas : INFOART	<b>6</b>
<b>Partie 1 : Paramétrage de la société</b>	<b>7</b>
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	
<b>Partie 2 : Structure de la société</b>	<b>11</b>
1. Création des Familles d'articles	
2. Comptabilité	
3. Représentants	
4. Dépôts	
5. Clients	
6. Fournisseurs	
7. Articles et Nomenclatures	
<b>Partie 3 : Traitement des Documents de Stocks</b>	<b>14</b>
1. Mouvement d'Entrée	
2. Virement Dépôt à Dépôt	
3. Inventaire et Edition	
<b>Partie 4 : Traitement des Documents de Vente</b>	<b>15</b>
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	
<b>Partie 5 : Paramétrage des Documents Commerciaux</b>	<b>28</b>
1. Gestion des Glossaires ( document )	
2. Paramétrage des documents ( facture )	
<b>Partie 6 : Tableau de Bord Commercial</b>	
1. Analyse des indicateurs commerciaux	
2. Etats Libres	
3. Tableau de Bord	
<b>Partie 7 : Réapprovisionnement</b>	
<b>Partie 8 : Traitement Comptable des documents commerciaux</b>	
<i>Evaluation de fin de module</i>	
<i>Liste bibliographique et Annexes</i>	

**MODULE :**

**Gestion Commerciale sur SAGE ligne 100**

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

## **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

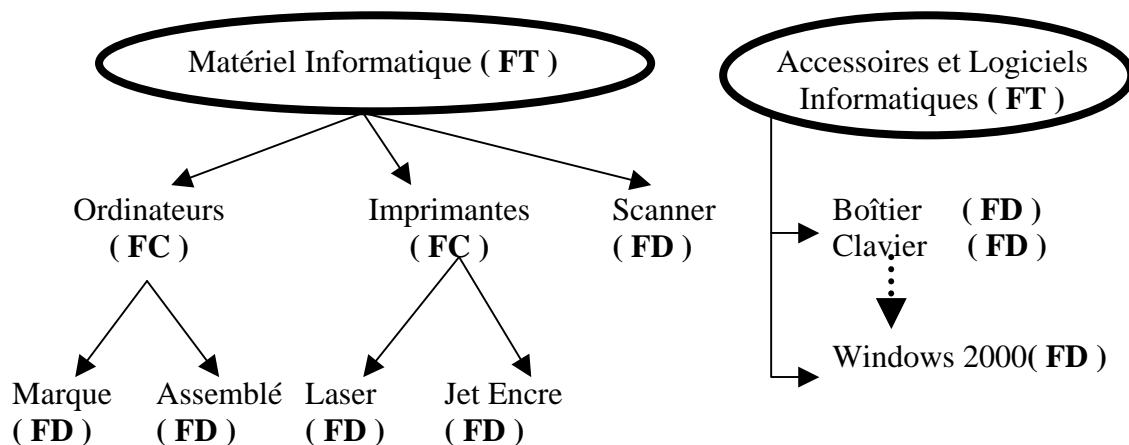
# GENERALITES

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





### 3. Onglet Initialisation

The screenshot shows the 'Initialisation' tab of the 'A propos de INFOART1.gcm' dialog box. The 'Monnaie de tenue commerciale' section is highlighted with a black arrow pointing to the 'Centimes' dropdown menu. The settings are as follows:

Section	Field	Value
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

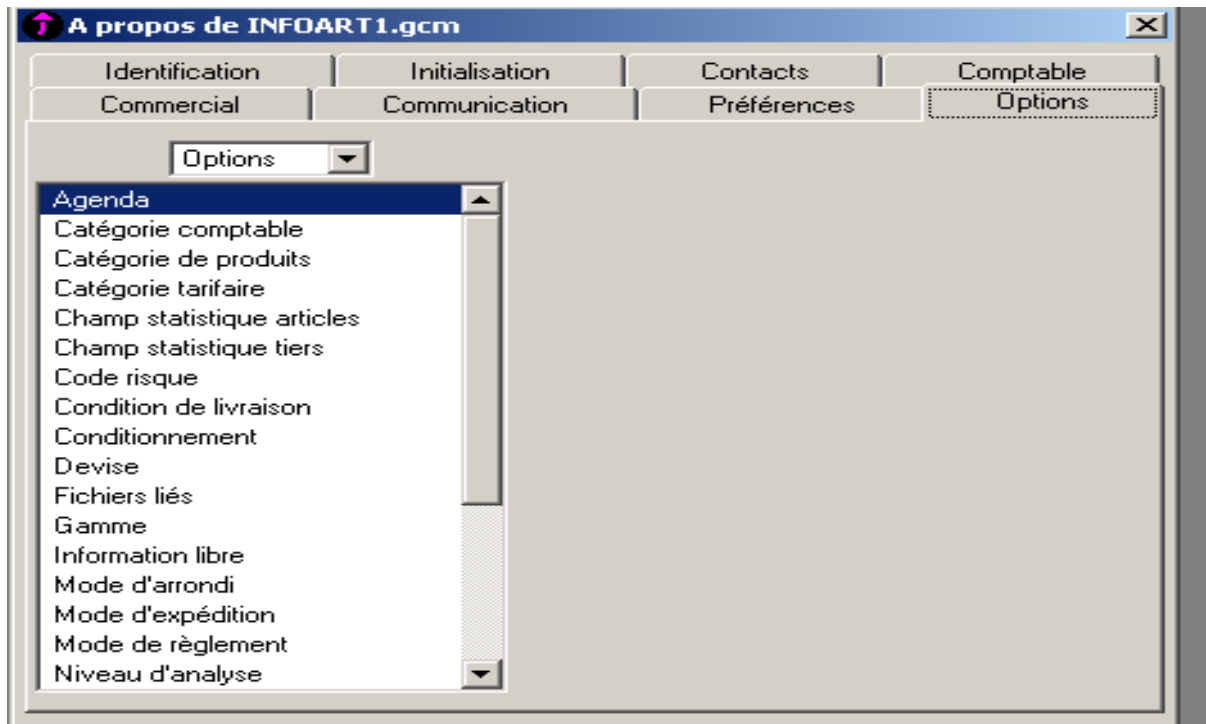
### 4. Onglet Commercial

The screenshot shows the 'Commercial' tab of the 'A propos de INFOART1.gcm' dialog box. The 'Préférences de saisie' section is highlighted with a black arrow pointing to the 'Recalcul des modèles d'enregistrement en modification de ligne' checkbox. The settings are as follows:

Section	Field	Value
Préférences de saisie	<input checked="" type="checkbox"/> Affichage marge en saisie	
	<input checked="" type="checkbox"/> Affichage stock en saisie	
	<input type="checkbox"/> 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		Éléments
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 : Fichier .....A 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

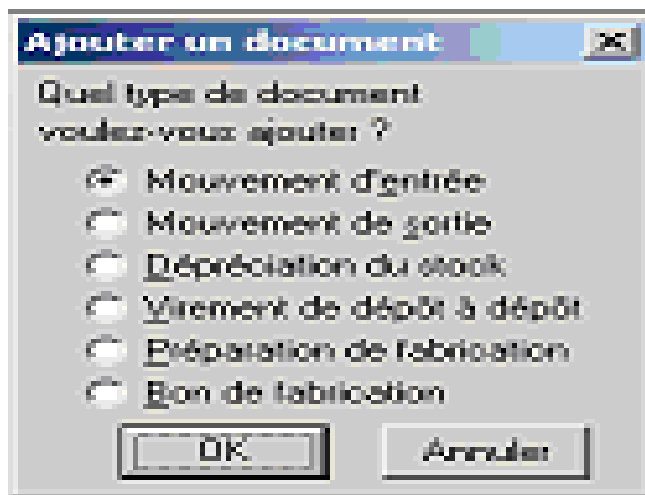
Fiche principale		
Référence Désignation Famille Prix d'achat Coefficient Prix de vente Unité de vente	THP6L TONNER HP 6L 25 PPM AC 10 700 1.26 Calcul automatique : 882 Pièce	Champs obligatoires
COMPLEMENT		
Garantie Comptabilité générale	12 mois vente Maroc : 7111 code Taxe 1 : TVF	Champs obligatoires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

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

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

### 3. Inventaire

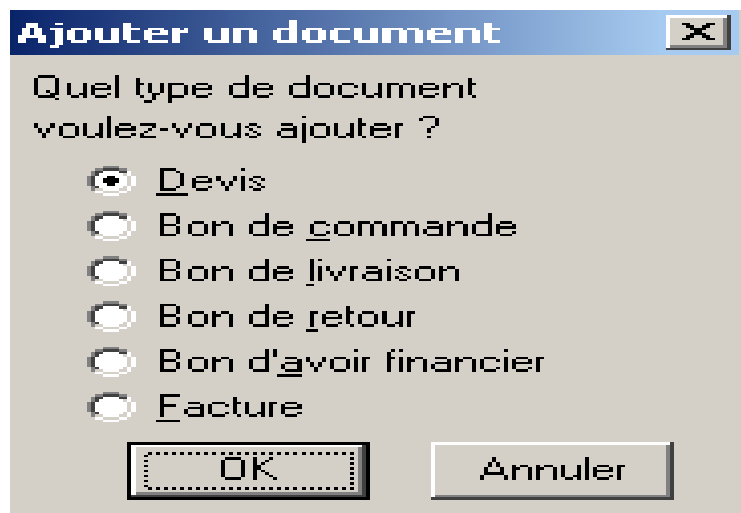
Commande : **ETAT >>Inventaire >>Validez**



## Partie 4 : Traitement des Documents de Vente

### 1. Facturation simple ( remise, escompte et TVA )

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



### APPLICATION ASSISTEE

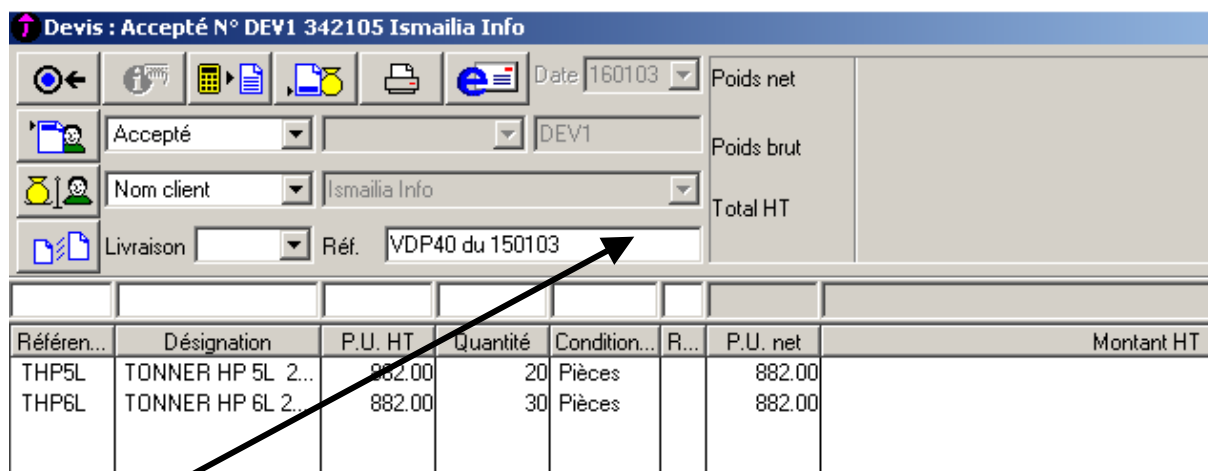
15/01/03 : Reçu un Demande de Prix N° 40, du client ISMAILIA INFO, pour les articles suivants :

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**

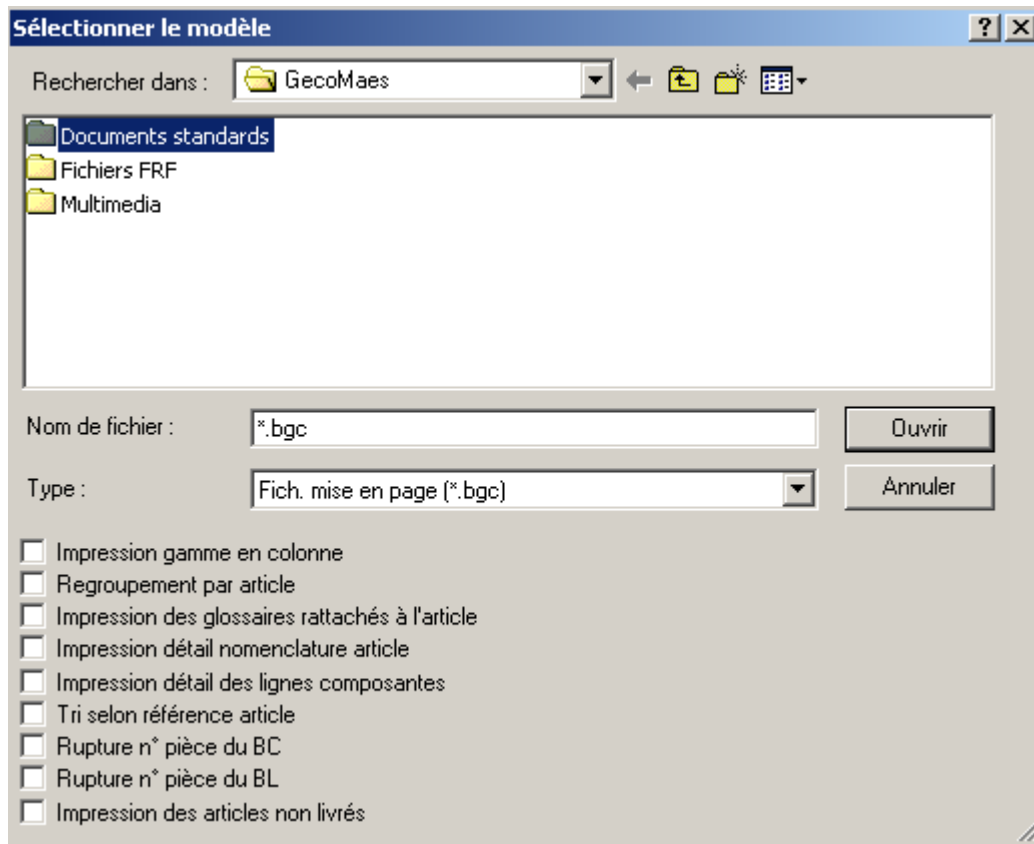


Pour accéder à la zone de saisie des articles, la validation ( touche Entrée ) est obligatoire à ce niveau de traitement et IDEM pour le reste des opérations ultérieures .

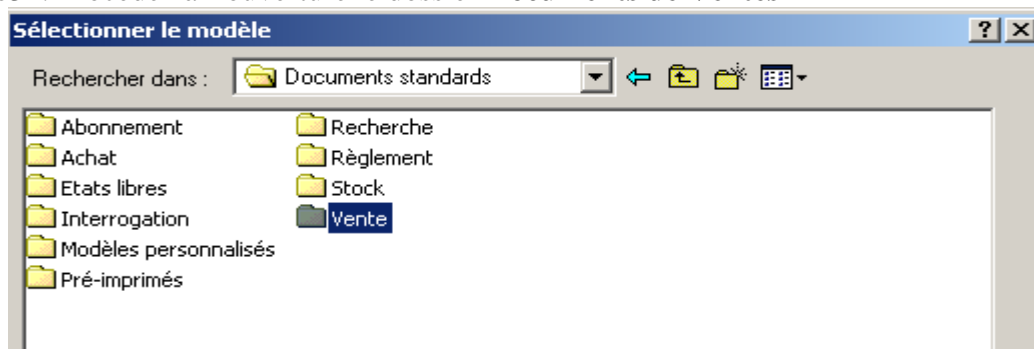
## Edition du DEVIS N°1 : ( La présente Méthode est valable pour toute Edition des Doc )

Etape 1 : Cliquez sur le bouton  de la fenêtre active

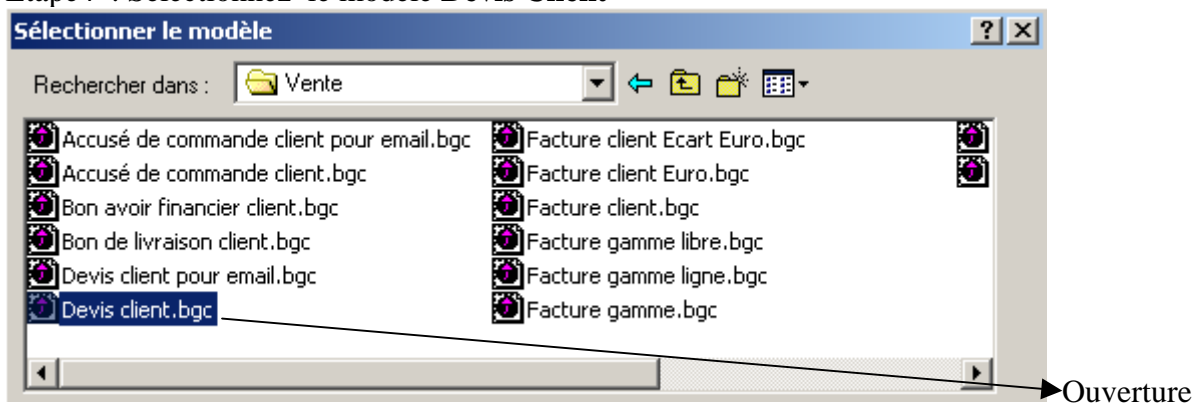
Etape2 : Procédez à l'ouverture le dossier **Documents Standards**



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 :

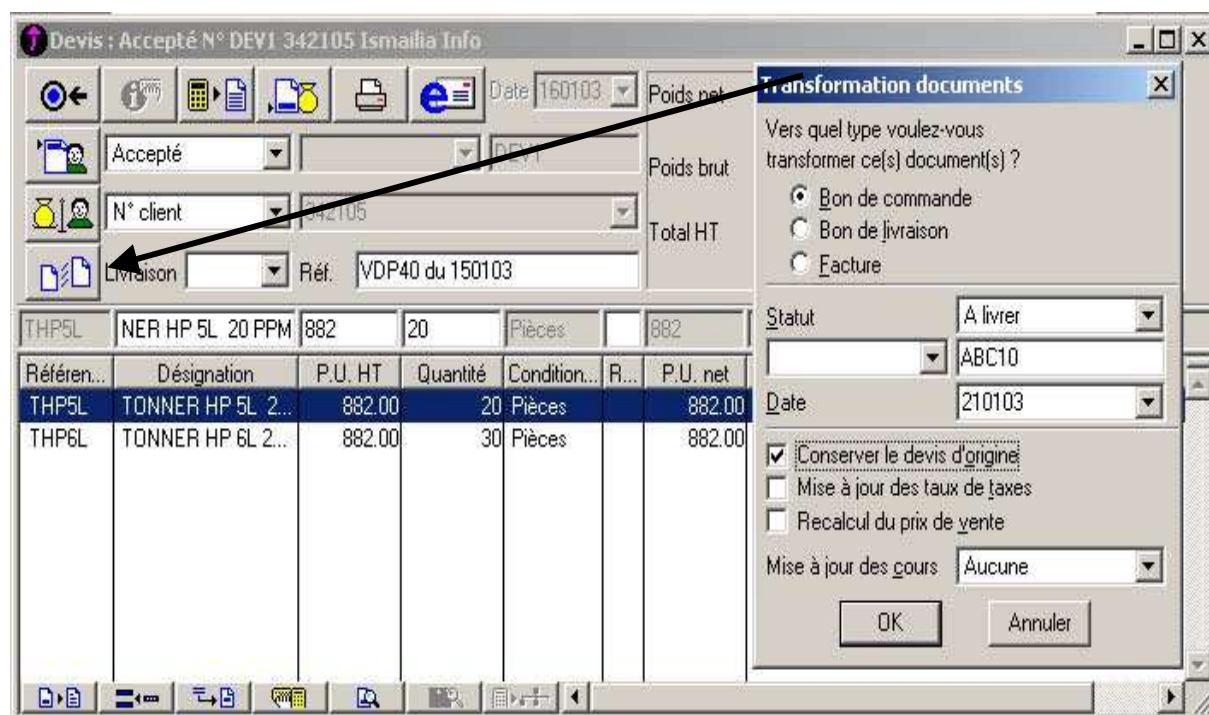
21/01/03 : Envoyé un Accusé Bon de Commande N° ABC10, au client ISMAILIA INFO, pour confirmation du Bon de Commande N° 80 :

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**



### 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**

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

	Montant
Total HT	40'219.20
Total HT net	39'817.01
Valorisation	47'780.41
Escompte	47'780.41

	Montant
Escompte à 1,00%	40'219.20
TVA facture	39'817.01
	1,00%
	402.19
	20,00%
	7'963.40

### 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**

Article : THP5L TONNER HP 5L 20 PPM

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

Suivi stock : CMUP | Coût de stockage : [ ]

Substitution : THP6L

Tous les dépôts

Intitulé	Stock réel	A terme	CMUP
✓ Dépot casa			

Total

Dépôt : Dépot casa | Emplacement : [ ]

Mini : [ ] | Maxi : [ ] | Principal :  | Dernier prix d'achat : [ ]

Créé le 080103 - Modifié le 010303

ACTIVER LA COMMANDE

Etape 2 : Créez la Facture N°101

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

Facture : A comptabiliser N° FV101 342105 Ismailia Info

Date : 010203

À comptabiliser : [ ] | FV101

N° client : 342105

Livraison : [ ] | Réf. : [ ]

Référence article	Désignation	P.U. HT	P.U. TTC	Quantité
THP5L	NER HP 5L 20 PPM	882	1058,4	30

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

**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 fournis... | Complément

Fournisseur principal : [ ]

Substitution | OK | Annuler

### 3. Gestion des Glossaires ( article )

Etape1 : Création de la Glossaire

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

**Rubrique : Substitution**

Intitulé :  Domaine :

Période de :  à  Raccourci :

Texte de la rubrique

Les articles THP5L et THP6L sont compatibles.

Etape2 : Rattachez la glossaire à l'article concerné

**Article : THP5L TONNER HP 5L 20 PPM**

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

Langue 1 :

Langue 2 :

Code EDI :

Code barres :  Code fiscal :

Pays origine :

Rubriques du glossaire | Modèles d'enregistrement

Dates d'application du :  au :

Validez par la touche Entrée  
Pour confirmer le rattachement

Substitution  Tous les domaines

Créé le 080103 - Modifié le 280703

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

Référence [ ] Quantité [4] Variable [Variable]

Gammes [ ] % Répartition [ ]

Créé le 080103 - Modifié le 080103

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: 060203 Poids net: Poids brut: Total HT: 259'800.00

Dépôt: Dépôt casa Référence: BC N 55


Référence article	Désignation	P.U. HT	Quantité	Conditionnement	Montant HT
PCA500	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
PCA500	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**

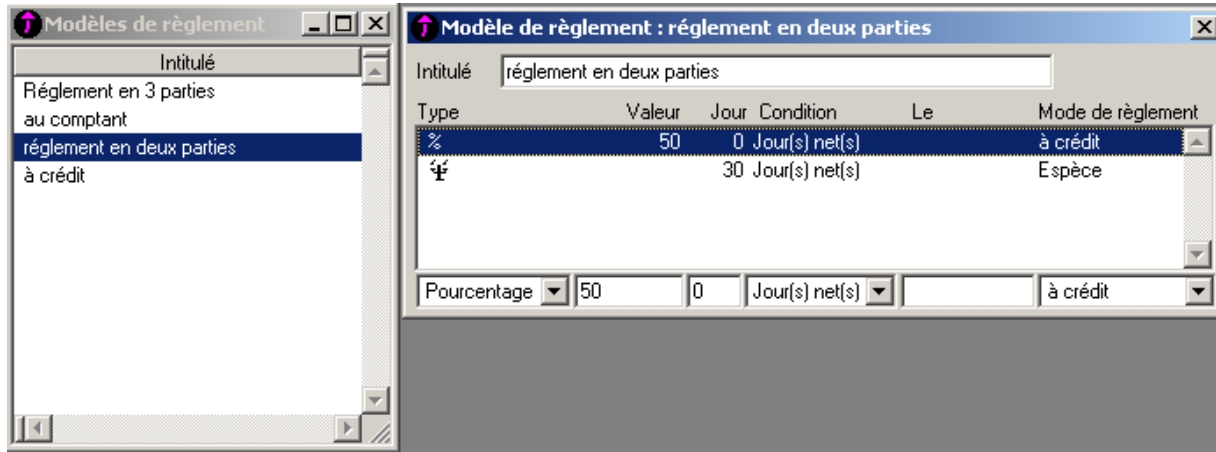
- ☞ Cliquez sur le bouton  de la fenêtre active
- ☞ Procédez à l'ouverture le dossier **Documents Standards**
- ☞ Procédez à l'ouverture le dossier **Documents de Ventes**
- ☞ Sélectionnez le modèle **Facture Nomenclature**
- et sélectionnez  Impression détail nomenclature article



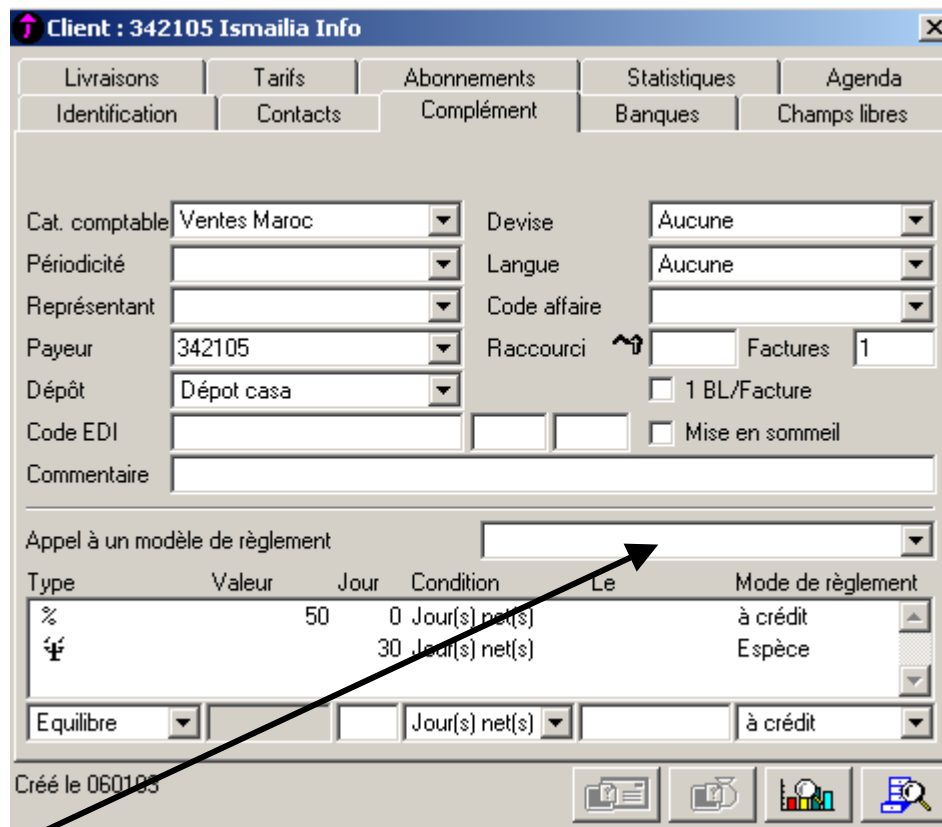
## 5. Gestion des Règlements

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

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



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



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**

**Client : 342105 Ismailia Info**

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: Dépot casa |  1 BL/Facture  
Code EDI: | |  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**

**Commission : Com représ. par client & articles**

Intitulé: Com représ. par client & articles | Type: Com.Représentant  
A appliquer: En permanence | du: | au: |

Article/Famille: Article : THP5L | Client/Catégorie/Représentant: Catégorie : Grossistes  
Article : THP6L | Client : 342105  
Représentant : RHALLAMI Hassan

Article: | Catégorie: Grossistes

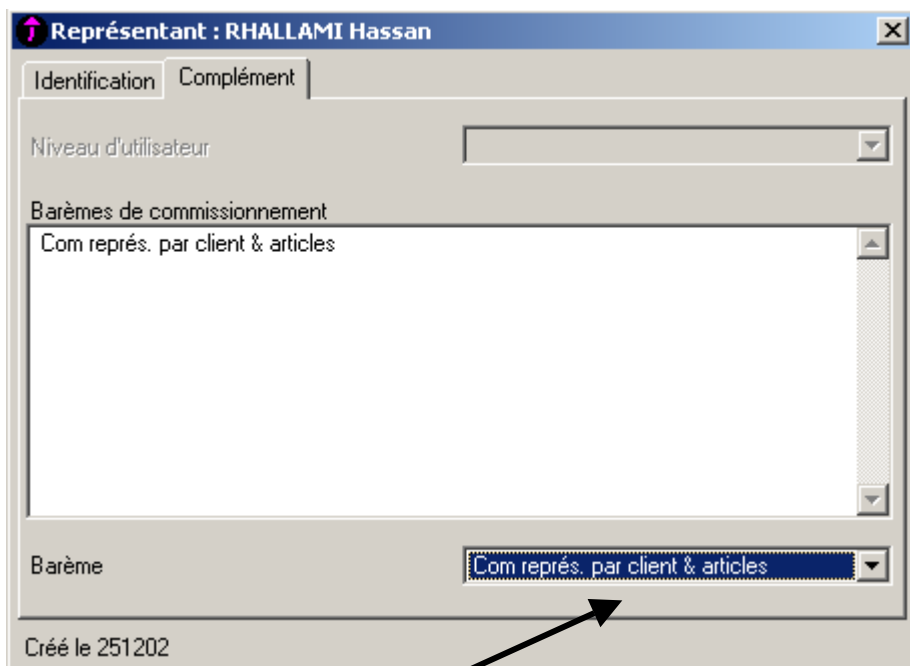
Jusqu'à	Remise	Objectif
99'999.00	4,5%	Montant

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

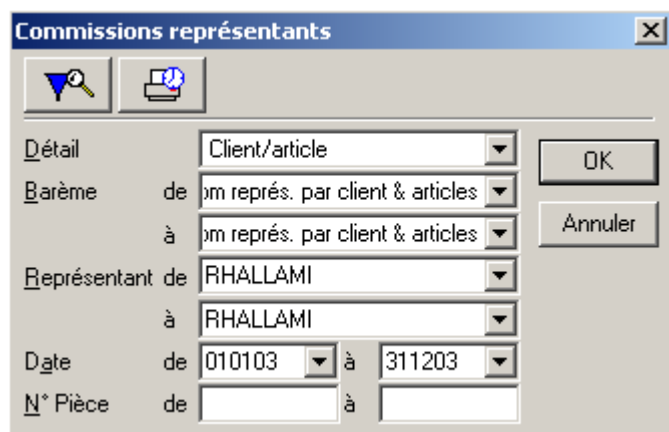
Commande : **Structure >> Représentant >> Onglet Complément**



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**



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	BMCI		
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		
ADRESSE	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 SAISIE	NON	
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 FICHER 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](mailto: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 Taxé :**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
<b>FO</b>	<b>FOURNITURE DE BUREAU</b>	<b>Total</b>				
<b>ENV</b>	<b>Enveloppes</b>	<b>Centralisateur</b>				
ENV 1	Enveloppes à fenêtres	Détail	Lot	ENV	Revente	Oui
ENV 2	Enveloppes ordinaires	Détail	Lot	ENV	Revente	Oui
<b>PA</b>	<b>Papier</b>	<b>Centralisateur</b>				
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
<b>FB</b>	<b>Fiches bristol</b>	<b>Détail</b>	<b>Rame</b>	<b>FB</b>	<b>Revente</b>	<b>Oui</b>
<b>CHE</b>	<b>Chemises Simples</b>	<b>Détail</b>	<b>Rame</b>	<b>CHE</b>	<b>Revente</b>	<b>Oui</b>

☒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 %.**