BTS MCO — GESTION OPÉRATIONNELLE

Chapitre 2
Les documents commerciaux

Présentation du module de Gestion Opérationnelle pour le BTS MCO, axée sur la gestion, la sécurisation et la matérialisation des échanges commerciaux.



Introduction et objectifs d'apprentissage

Des documents qui font foi.

Chaque transaction génère des documents qui matérialisent les échanges et sécurisent les relations partenaires.

Une erreur documentaire peut entraîner des litiges, des blocages de paiement ou des sanctions fiscales.

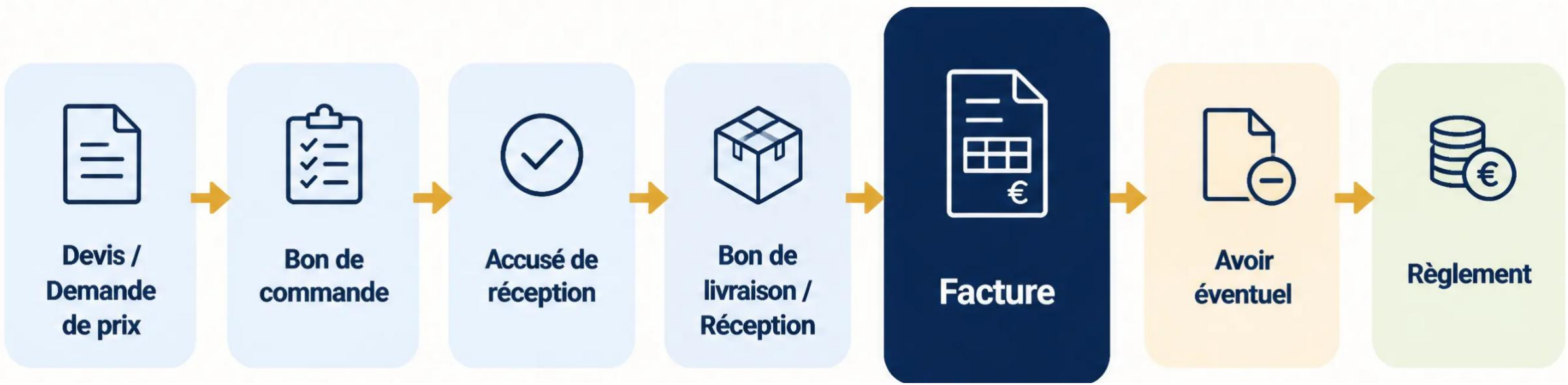
> **⚠ Point de vigilance**
>
> La rigueur documentaire est une compétence directement évaluée à l'épreuve E5.

COMPÉTENCES VISÉES

- Gérer les opérations courantes
- Garantir les approvisionnements
- Suivre les règlements et la trésorerie
- Gérer les risques liés à l'activité commerciale

Le cycle d'exploitation et l'enchaînement documentaire

Du devis au règlement — la traçabilité complète des flux physiques et financiers.



Flux physiques — Commande & Livraison

Flux financiers — Facturation & Règlement

Chaque document jalonne et sécurise une étape du cycle commercial.

Valeur juridique et comptable des documents

Force probante

- Preuve en cas de litige entre partenaires
- Engagement juridique dès acceptation
- Traçabilité et sécurisation des transactions

La facture : document pivot

- Base de l'enregistrement comptable
- Déductibilité de la TVA
- Preuve juridique de la créance



Une facture incomplète ou erronée peut bloquer un paiement et exposer l'entreprise à un risque fiscal.

Le bon de commande

Engagement et mentions obligatoires



Un document qui engage

Émis par l'acheteur

Accepté par le fournisseur = contrat

Force juridique dès signature

***Toute modification doit faire l'objet d'un avenant écrit.**

BON DE COMMANDE — MENTIONS ESSENTIELLES

- **Identité des parties**
- **Date & numéro**
- **Désignation des articles**
- **Quantités**
- **Prix unitaires HT**
- **Conditions de livraison & règlement**

La facture : Un document central et réglementé

Mentions obligatoires encadrées par la loi

IDENTIFICATION

Numéro unique et chronologique — Date d'émission — Identité complète des parties (SIRET, adresse)

DÉSIGNATION

Description précise des biens ou services fournis

MONTANTS

Prix unitaires HT — Taux et montants de TVA — Total HT et TTC

CONDITIONS DE RÈGLEMENT

Délais de paiement — Pénalités de retard — Indemnité forfaitaire de recouvrement : 40 €



La facture constitue la preuve juridique de la créance et la base de l'enregistrement comptable.

L'avoir ou note de crédit

Un document correctif émis par le fournisseur.

Qu'est-ce qu'un avoir ?

- Document émis par le fournisseur
- Annule ou réduit partiellement une facture existante
- Génère un crédit en faveur du client

Effets comptables

Réduit la créance du fournisseur

Donne lieu à remboursement ou imputation future

Retour de marchandise

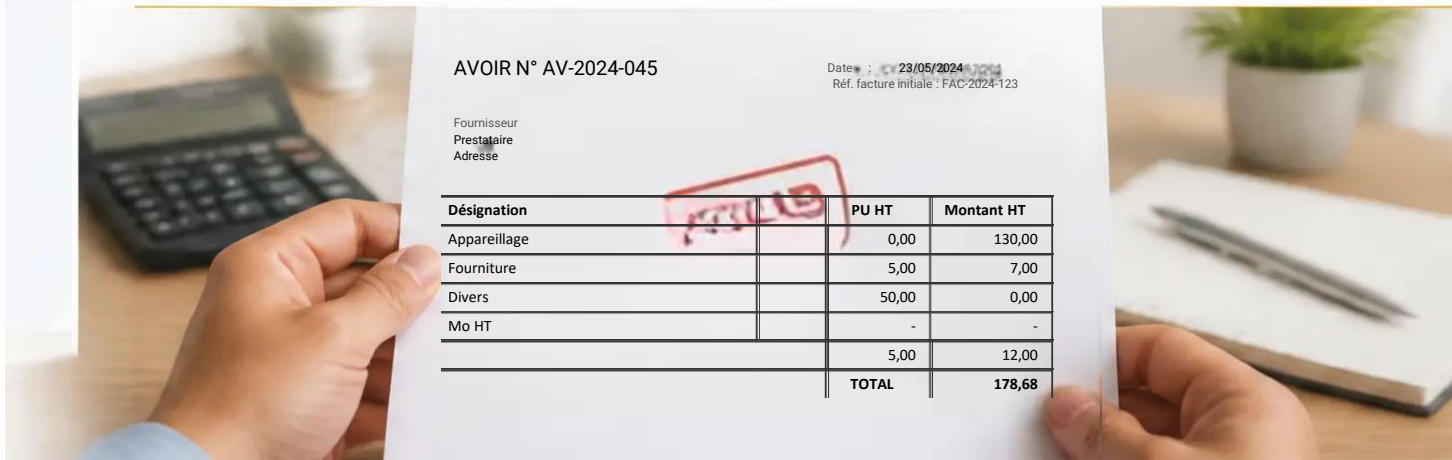
Le client retourne des produits non conformes ou en excédent.

Erreur de facturation

Prix incorrect, quantité erronée ou article mal désigné sur la facture initiale.

Remise accordée après facturation

Geste commercial consenti par le fournisseur après émission de la facture.



Les réductions commerciales et le net commercial

Des remises appliquées successivement sur le prix brut.

Remise

Réduction accordée selon le volume ou la fidélité du client.

Rabais

Réduction pour non-conformité, défaut ou litige sur la marchandise.

Ristourne

Réduction calculée sur le chiffre d'affaires global d'une période.

Prix brut → **– Remise (r_1)** → **– Rabais (r_2)** → **= Net commercial**

Les réductions s'appliquent successivement, jamais en une seule soustraction globale.

FORMULE

$$\text{Net commercial} = \text{Prix brut} \times (1 - r_1) \times (1 - r_2) \times \dots$$

EXEMPLE

Article : 500 € HT
Remise 1 : – 10 %
Remise 2 : – 5 %

500 × 0,90 × 0,95

= 427,50 € HT

L'escompte financier et le calcul de la TVA

Du net commercial au net à payer TTC — en trois étapes

ÉTAPE 1 — ESCOMPTE

Réduction financière accordée pour paiement anticipé

Net financier = Net commercial × (1 − taux d'escompte)

L'escompte s'applique toujours après les remises commerciales

ÉTAPE 2 — TVA

La TVA se calcule sur le net financier, pas sur le brut

Net à payer TTC = Net financier HT × (1 + taux de TV

Taux courant : 20 % — base légale : net financier

EXEMPLE COMPLET

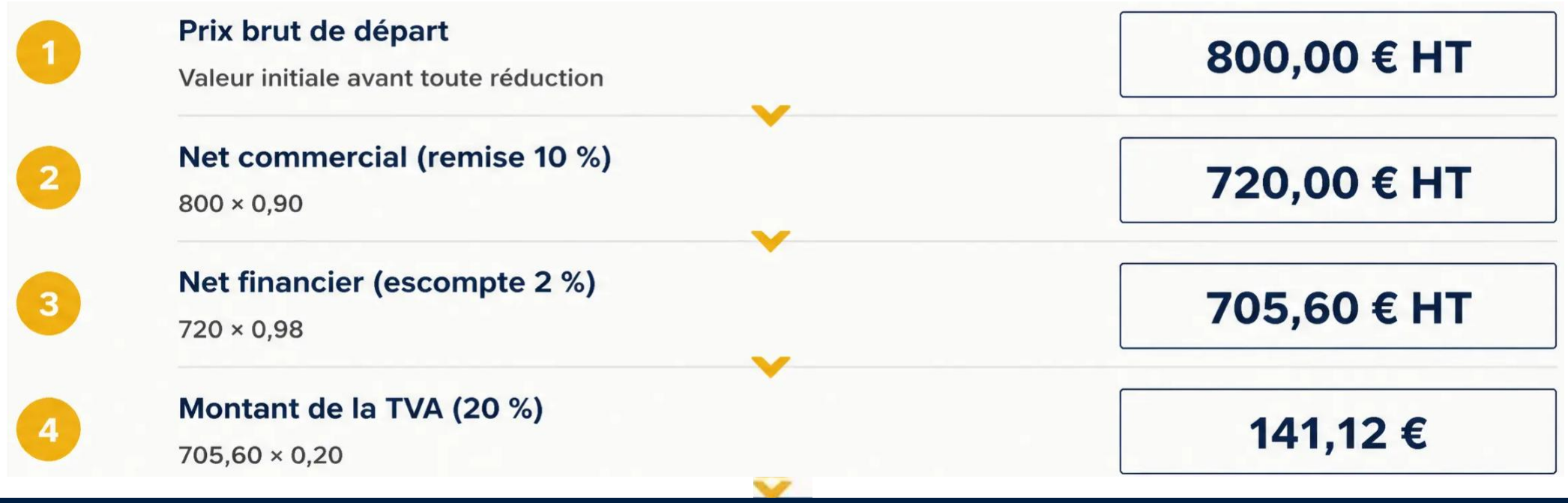
Produit 800 € HT — Remise 10 % — Escompte 2 % — TVA 20 %

Net commercial	Net financier	TVA	Net à payer TTC
800 × 0,90	720 × 0,98	705,60 × 0,20	
720,00 € HT	**705,60 € HT**	**141,12 €**	**846,72 €**

Cas pratique : Synthèse de calcul d'une facture

Produit : 800 € HT — Remise 10 % — Escompte 2 % — TVA 20 %

Un fournisseur facture un produit à 800 € HT. Le client bénéficie d'une remise commerciale de 10 %, d'un escompte pour paiement anticipé de 2 %, et la TVA applicable est de 20 %.



NET À PAYER TTC

846,72 €

Applications concrètes et contrôle de cohérence

Trois situations issues du terrain — analyser, vérifier, agir.

01



Écart entre commande et livraison

Le bon de commande indique 50 unités. Le bon de livraison en mentionne 45.

Le manager doit émettre des réserves précises par écrit avant toute signature — faute de quoi, la totalité des 50 unités pourrait être facturée.

→ Émettre des réserves écrites

02



Vérification systématique des documents

Avant tout règlement, la procédure exige une vérification croisée : commande ↔ bon de livraison ↔ facture. Toute discordance doit être signalée et corrigée avant paiement pour éviter un surpaiement ou un litige fournisseur.

→ Croiser les trois documents

03



Retour sans avoir établi

Un client retourne une marchandise, mais aucun avoir n'est émis. Cette omission crée une incohérence dans le suivi commercial et financier : la dette reste inscrite, le stock n'est pas régularisé, et la relation client se dégrade.

→ Émettre l'avoir sans délai

La concordance documentaire est une responsabilité managériale quotidienne.

SYNTHÈSE

Points clés et vigilance

Formalisme, rigueur et maîtrise des risques dans la gestion documentaire



Enchaînement documentaire

Chaque document jalonne une étape précise du cycle d'exploitation



Force juridique

Les documents engagent les parties et servent de preuve en cas de litige



Maîtrise des calculs

Remises, escomptes et TVA : une compétence technique directement évaluée en E5



Traçabilité et cohérence

Concordance entre commande, livraison et facture est indispensable



⚠ Point de vigilance

Une facture incomplète ou erronée peut entraîner un refus de paiement légitime du client — ou exposer l'unité commerciale à un risque juridique lors d'un contrôle fiscal. La rigueur documentaire n'est pas une option : c'est une obligation légale et une protection commerciale.