BTS MCO - Gestion operationnelle

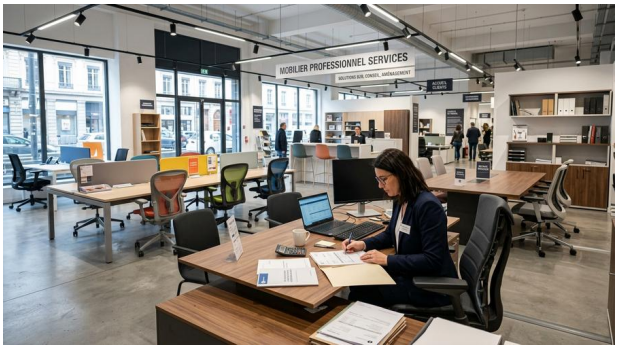
CORRIGE

Chapitre 05 - Les reglements clients et fournisseurs

Mise en application

Modes de paiement - Effets de commerce - Loi LME - Gestion des impayes

D1 Partie 1 - Les modes de reglement | MobilierProfessionnelServices - Choisir le mode adapte



MobilierProfessionnelServices

Mise en situation

4 cas : A. Mairie 8 600 EUR a 45j. B. PME maintenance 350 EUR/mois. C. Fournisseur italien 3 200 EUR. D. Particulier 280 EUR en boutique.

Questions

Question 1 - Pour chacun des 4 cas, mode de reglement adapte et justification.

Correction : A -> Virement SEPA (securise, irrevocable). B -> Prelevement automatique SEPA (recurrent). C -> Virement SEPA transfrontalier (J+1). D -> Carte bancaire (immediat, 3DS).

Question 2 - Qu'est-ce que le virement SEPA ? Avantages transfrontaliers ?

Correction : SEPA = espace paiements 36 pays. Delai J+1, frais identiques aux virements nationaux, IBAN universel, irrévocabilite.

Question 3 - Precautions avant un prelevement automatique.

Correction : Mandat SEPA signe + RUM. Preavix 14 j. Droit contestation : 8 semaines (mandat autori se) ou 13 mois (non autorise).

Question 4 - Inconvenient de la carte bancaire pour le commercant.

Correction : Commission 0,3-1,5 % du montant. Sur 280 EUR a 1 % = 2,80 EUR de frais. S'accumule sur l'ensemble des encaissements CB.

A retenir - Virement SEPA : securise, irrevocable, transfrontalier. Prelevement : automatique, mandat obligatoire. Carte : immediat, frais de commission.

D2 Partie 2 - Les effets de commerce | GrossisteRestaurationRapide - Lettre de change



GrossisteRestaurationRapide

Mise en situation

LCR 4 800 EUR a 60j (ech. 15/05). Besoin liquidites le 20/03. Banque BNP : taux 4,5 %/an + commission 12 EUR. Jours restants : 56.

Questions

Question 1 - Mecanisme de la LC. Tireur, tire, role de l'acceptation.

Correction : LC = ordre du vendeur (tireur) a l'acheteur (tire) de payer a echeance. Tireur = Grossiste. Tire = Restaurant. Acceptation = engagement juridique du tire.

Question 2 - Calculez les agios d'escompte et le credit net recu le 20/03.

Correction : Interets = 4 800 x 4,5 % x (56/360) = 33,60 EUR. Commission = 12 EUR. Agios = 45,60 EUR. Credit net = 4 754,40 EUR.

Question 3 - Difference entre lettre de change et billet a ordre.

Correction : LC : initiative vendeur (tireur), acceptation necessaire. BO : initiative acheteur (souscripteur), engagement immediat.

Question 4 - Qu'est-ce que l'endossement ? Utilisation par M. Arnaud.

Correction : Endossement = transfert propriete d'un effet par signature au dos. M. Arnaud peut endosser la LCR a son fournisseur -> zero agios bancaires.

A retenir - LC = tiree par le vendeur. BO = emis par l'acheteur. Escompte = mobilisation avant echeance. Endossement = transfert a un tiers.

D3 Partie 3 - Delais legaux LME | AgenceEvenementielPrestige - Maitriser les delais



AgenceEvenementielPrestige

Mise en situation

CA trimestriel 180 000 EUR. DSO moyen : 52 j. Client Nexia : 75 j. DPO fournisseurs : 38 j. Taux bancaire : 5 %/an.

Questions

Question 1 - Plafonds LME. Le delai de Nexia (75 j) est-il legal ?

Correction : LME : 30 j droit commun, max 60 j date facture ou 45 j fdm. 75 j = ILLEGAL. Penalites + 40 EUR + signalement DGCCRF.

Question 2 - Economie financiere si DSO passe de 52 a 40 j.

Correction : Gain = 12 j. Creances liberees = 180 000 x (12/360) = 6 000 EUR. Economie annuelle = 6 000 x 5 % = 300 EUR/an.

Question 3 - Difference DSO / DPO ?

Correction : DSO = delai moyen encaissement clients (52 j). DPO = delai moyen paiement fournisseurs (38 j). Ideal : DPO > DSO -> BFR negatif.

Question 4 - Actions concretes pour reduire le DSO.

Correction : Facturation immediate. Escompte pour paiement rapide. Acompte a la commande (30-40 %). Relance proactive a J-5. Affacturage.

A retenir - LME : plafond 60 j. DSO mesure delais clients, DPO delais fournisseurs. Reduire DSO + augmenter DPO ameliore la tresorerie.

D4 Partie 4 - Gestion des impayes | BoulangerieArtisanaleModerne - Recouvrer ses creances



BoulangerieArtisanaleModerne

Mise en situation

D1 Chez Marco : 1 240 EUR TTC, 18 j retard, pas d'antecedent. D2 Cafeteria DuPont : 3 800 EUR TTC, 65 j retard, mauvais payeur. Taux penalites : 8,13 %/an.

Questions

Question 1 - Dossier 1 (18 j, relation a preserver) : quelle demarche ?

Correction : Relance telephonique bienveillante -> email de rappel + copie facture -> lettre de relance (sans AR). Pas de mise en demeure a 18 j sans antecedent.

Question 2 - Dossier 2 : total du (penalites + indemnite) et procedure.

Correction : Penalites = 3 800 x 8,13 % x (65/365) = 54,98 EUR. Indemnite = 40 EUR. Total = 3 894,98 EUR. Procedure : mise en demeure RAR -> injonction de payer (Tribunal de commerce).

Question 3 - Affacturage : comment previent-il les impayes ?

Correction : Cession creances au factor -> avance 80-90 %. Si 'sans recours' : risque transfere au factor. Recouvrement externalise.

Question 4 - Mesures preventives contre les impayes.

Correction : Evaluer solvabilite clients. CGV avec penalites et reserve de propriete. Acompte a la commande. Assurance-credit. Limite de credit par client.

A retenir - Recouvrement : relance -> AR -> mise en demeure -> injonction de payer. Prevention toujours preferable au recouvrement curatif.