

CHAMPAGNE CARTOUCHE (2C)

La société 2C, installée à Reims, est spécialisée dans le reconditionnement de cartouches pour imprimante laser. Le reconditionnement des cartouches consiste à les recharger en toner. Elle vend aussi tous les modèles de cartouches neuves. Son chiffre d'affaires annuel est d'environ 3,5 M€.

Jusqu'à présent, la gérante de l'entreprise, Madame Parra, a effectué les travaux de facturation aux clients en utilisant un logiciel de gestion commerciale (nommé DBD) installé sur son microordinateur. De nombreuses fonctions de ce logiciel n'intéressent pas Madame Parra (le suivi des bons de livraisons, la définition de remises par quantité, etc). Elle trouve que ces fonctions alourdissent le logiciel et rendent son utilisation délicate. De plus, le logiciel ne répond pas complètement à ses besoins. Madame Parra a décidé de s'adresser à une société de services pour acquérir une application développée spécifiquement pour son entreprise.

Les produits

2C commercialise donc et reconditionne toutes les cartouches pour imprimante laser. Chaque cartouche est référencée, possède une désignation et deux prix de vente : un prix de vente "neuf" et un prix de vente "reconditionné".

À titre d'exemple, la cartouche référencée CXT1R (Rotrex 2500) est vendue neuve 120euros hors taxes et 65 euros hors taxes pour sa version reconditionnée. Ces prix sont appelés "prix tarif" de la cartouche.

Les clients

2C réalise une grande partie de son chiffre d'affaires auprès de clients dits "réguliers", installés dans la région. Ceux-ci commandent à 2C toutes les cartouches dont ils ont besoin. Chacun de ces clients est lié par contrat à l'entreprise. Un contrat est numéroté, daté et possède une durée de validité. En outre, un contrat spécifie les conditions tarifaires dont pourra bénéficier le client signataire. De fait, le contrat précise, pour chaque cartouche intéressant le client et pour chaque type de cartouche (neuve ou reconditionnée), le prix de vente négocié (inférieur au "prix tarif") qui sera appliqué au client, dès lors que la quantité commandée est supérieure ou égale à la quantité minimale négociée.

Lorsqu'un contrat est parvenu à sa date d'expiration, les prix consentis et chacune des quantités minimales correspondantes font l'objet d'une nouvelle négociation. Si celle-ci aboutit, un nouveau contrat est signé avec le client.

Il existe également un nombre important de clients dits "occasionnels". Chacun de ces clients ne génère pas un chiffre d'affaires suffisant pour se voir proposer un contrat. Les prix qui leur sont applicables correspondent donc aux "prix tarif" (neuf ou reconditionné) de chaque cartouche qu'ils commandent.

Pour chaque client (occasionnel ou régulier), il est nécessaire de mémoriser un numéro identifiant, son nom, son adresse complète et son numéro de téléphone. Pour un client régulier, il est important de connaître le nom de la personne avec qui 2C est en contact.

Les factures

Voici un exemple de facture adressée par 2C au client régulier Générale de Champagne.

<div>2C</div> <div>Champagne Cartouche</div> <div>10 rue de l'encre</div> <div>51100 REIMS</div> <div>03.26.12.34.56</div>			<div>CLIENT 22456</div> <div>Générale de Champagne</div> <div>12 rue de la Flute</div> <div>51100 REIMS</div> <div>03.26.35.02.02</div>		
FACTURE Numéro 1024					
en date du 12/03/2021					
Référence	Désignation	Type	Quantité	Prix HT	Montant HT
AF201	Apson C201 - Noir	Neuve	8	175,00	1400,00
CZ400	Brither 10CN - Cyan	Recond.	2	65,00	130,00
AR101	Brither 40 B - Noir	Recond.	4	87,00	348,00
Avoir sur Facture numéro 854					145,00
Total HT					1733,00
TVA (20%)					346,60
Total TTC					2079,60

Pour diverses raisons, un client peut bénéficier d'un avoir, au plus un par facture. Un avoir est lié à une seule facture, il est identifié par un numéro et caractérisé par son montant hors taxes. Il est déduit du montant hors taxes d'une facture ultérieure, adressée à ce même client, soit totalement si ce montant est supérieur ou égal au montant de l'avoir, soit jusqu'à concurrence du montant hors taxes de la facture si celui-ci est inférieur au montant de l'avoir. Dans ce dernier cas, le reliquat est reporté sur la ou les facture(s) suivante(s). On constate donc qu'un avoir, lié à une facture donnée, n'est jamais déduit de cette facture.

Réalisez le modèle de données avec l'aide de l'outil Visual Paradigm.