QCM :

1 : Quel est l'objectif principal du contrôle du cycle clients-ventes ?

a) Assurer la conformité des achats.

b) Garantir l'exactitude et l'exhaustivité des ventes et des créances clients.

c) Optimiser la gestion des stocks.

d) Contrôler les dépenses de personnel.

2 : Quel objectif secondaire le contrôle du cycle clients-ventes contribue-t-il à atteindre ?

a) La réduction des coûts de production.

b) La prévention des fraudes et des erreurs.

c) L'augmentation de la satisfaction des fournisseurs.

d) L'amélioration de la gestion de la paie.

3 : Quelle étape du cycle clients-ventes consiste à vérifier la solvabilité du client et la disponibilité des produits ?

a) Facturation.

b) Expédition des marchandises.

c) Prise de commande.

d) Encaissement.

4 : Quelle étape du cycle clients-ventes consiste à s'assurer que les produits expédiés correspondent à la commande du client ?

a) Facturation.

b) Expédition des marchandises.

c) Enregistrement des ventes.

d) Suivi des créances clients.

5 : Quelle étape du cycle clients-ventes consiste à établir la facture et à la transmettre au client ?

a) Prise de commande.

b) Facturation.

c) Encaissement.

d) Suivi des créances clients.

6 : Quelle étape du cycle clients-ventes consiste à enregistrer les ventes dans les comptes appropriés ?

a) Facturation.

b) Enregistrement des ventes.

c) Encaissement.

d) Suivi des créances clients.

7 : Quelle étape du cycle clients-ventes consiste à recevoir les paiements des clients ?

a) Facturation.

b) Encaissement.

c) Suivi des créances clients.

d) Enregistrement des ventes.

8 : Quelle étape du cycle clients-ventes consiste à surveiller les paiements en retard et à prendre des mesures pour les recouvrer ?

a) Facturation.

b) Suivi des créances clients.

c) Encaissement.

d) Enregistrement des ventes.

9 : Quelle technique de contrôle consiste à comparer les données de vente avec les données de production ou de stock ?

a) L'analyse des ratios.

b) Le rapprochement des documents.

c) L'examen analytique.

d) La confirmation externe.

10 : Quelle technique de contrôle consiste à obtenir une confirmation écrite du solde d'un compte client directement auprès du client ?

a) L'analyse des ratios.

b) Le rapprochement des documents.

c) L'examen analytique.

d) La confirmation externe.

11 : Quel est un point de contrôle clé lors de la prise de commande ?

a) La vérification de la concordance entre la facture et le bon de livraison.

b) La séparation des fonctions d'autorisation et d'enregistrement des ventes.

c) L'autorisation des commandes par un responsable habilité.

d) Le rapprochement des encaissements avec les factures.

12 : Quel est un point de contrôle clé lors de l'expédition des marchandises ?

a) La vérification de la concordance entre le bon de commande et le bon de livraison.

b) La séparation des fonctions d'encaissement et de rapprochement bancaire.

c) L'analyse de l'évolution des créances clients.

d) La confirmation des soldes clients.

13 : Quel est un point de contrôle clé lors de la facturation ?

a) La vérification de l'exactitude des prix et des quantités facturées.

b) La séparation des fonctions de passation des commandes et de réception des marchandises.

c) L'analyse des écarts entre les prévisions de ventes et les ventes réalisées.

d) La confirmation des soldes fournisseurs.

14 : Quel est un point de contrôle clé lors de l'encaissement ?

a) La séparation des fonctions d'encaissement et d'enregistrement des ventes.

b) La vérification de la concordance entre les bons de commande et les factures.

c) L'analyse de l'évolution des stocks.

d) La confirmation des soldes bancaires.