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

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

Justification : Le contrôle vise à s'assurer que toutes les ventes sont enregistrées correctement, que les créances clients sont exactes et que les opérations réalisées sont justifiées.

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

Réponse b) La prévention des fraudes et des erreurs.

Justification : Les contrôles internes permettent notamment de prévenir les ventes fictives, les erreurs de facturation, les détournements d'encaissements et les omissions d'enregistrement.

Question 3 : Quelle étape consiste à vérifier la solvabilité du client et la disponibilité des produits ?

Réponse c) Prise de commande.

Justification : Avant d'accepter une commande, l'entreprise peut vérifier la capacité du client à payer, ses limites de crédit et la disponibilité des produits en stock.

Question 4 : Quelle étape consiste à s'assurer que les produits expédiés correspondent à la commande du client ?

Réponse b) Expédition des marchandises.

Justification : Le contrôle consiste à rapprocher les produits préparés et expédiés des quantités et références figurant sur la commande, puis à établir un bon de livraison fiable.

Question 5 : Quelle étape consiste à établir la facture et à la transmettre au client ?

Réponse b) Facturation.

Justification : La facture doit être établie à partir des documents justificatifs, notamment le bon de commande et le bon de livraison, puis transmise au client.

Question 6 : Quelle étape consiste à enregistrer les ventes dans les comptes appropriés ?

Réponse b) Enregistrement des ventes.

Justification : Les opérations doivent être comptabilisées dans les comptes appropriés, au bon montant et dans la bonne période comptable.

Question 7 : Quelle étape consiste à recevoir les paiements des clients ?

Réponse b) Encaissement.

Justification : Cette étape concerne la réception des règlements par virement, chèque, espèces ou tout autre moyen de paiement autorisé, ainsi que leur enregistrement.

Question 8 : Quelle étape consiste à surveiller les paiements en retard et à prendre des mesures de recouvrement ?

Réponse b) Suivi des créances clients.

Justification : Le suivi des échéances permet d'identifier les retards, de relancer les clients et de limiter les risques d'impayés.

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

Réponse c) L'examen analytique.

Justification : L'examen analytique consiste à comparer des données, des ratios ou des évolutions afin de détecter des anomalies ou des incohérences inhabituelles.

Question 10 : Quelle technique consiste à obtenir une confirmation écrite du solde directement auprès du client ?

Réponse d) La confirmation externe.

Justification : L'auditeur demande directement au client de confirmer le solde de son compte. Cette procédure constitue un élément de preuve externe, dont la fiabilité dépend notamment de la maîtrise du processus de confirmation.

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

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

Justification : L'autorisation permet de vérifier que la commande respecte les conditions commerciales et les limites de crédit définies par l'entreprise.

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

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

Justification : Ce rapprochement permet de vérifier que les marchandises livrées correspondent aux marchandises commandées. Il contribue à prévenir les erreurs de livraison et les contestations des clients.

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

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

Justification : Il faut vérifier que les prix appliqués respectent les tarifs et les conditions commerciales convenus, et que les quantités facturées correspondent aux quantités effectivement livrées.

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

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

Justification : La séparation des fonctions réduit le risque qu'une même personne puisse détourner un règlement et dissimuler cette opération dans les comptes. Idéalement, l'encaissement, la comptabilisation et le rapprochement bancaire sont confiés à des personnes distinctes.

3. À retenir pour l'audit

Le cycle clients-ventes suit généralement le processus suivant :

Prise de commande → Expédition → Facturation → Enregistrement comptable → Encaissement → Suivi et recouvrement des créances.

L'auditeur cherche notamment à vérifier :

- La réalité : les ventes enregistrées correspondent à des opérations effectivement réalisées.
- L'exhaustivité : toutes les ventes réalisées sont enregistrées.
- L'exactitude : les montants, les prix et les quantités sont corrects.
- La séparation des fonctions : les tâches sensibles ne sont pas concentrées entre les mains d'une seule personne.
- Le recouvrement : les créances sont suivies et les risques d'impayés sont correctement évalués.