

*Présentation*

*Société T<E>C*

# Produits et services disponibles chez TEC\*

## **Publicité, Promotion**

### **Espace publicitaire\*\***

#### • **Presse**

Quotidienne, Magazine, Spécialisée.

#### • **Radio**

Périphériques et FM.

#### • **Télévision**

Généralistes, Thématiques.

#### • **Affichage**

Classique, Emplacements spéciaux, Publicité lumineuse.

#### • **Cinéma**

#### • **Multimédia**

### **Marketing Direct**

Marketing téléphonique, Mailing, Routage, Réception d'appels.

### **Conseil et Création publicitaire**

#### **Divers**

Musique d'attente, Traductions commerciales...

### **Cadeaux Promo, RP /VIP**

#### **Cadeaux promo**

Gadgets, Primes, Vêtements, Montres, Agendas, Bagagerie, Maroquinerie, Briquets, Articles de sport...

#### **Cadeaux RP/ VIP**

Vins, Champagne, Gastronomie, Chocolats, Montres, Vêtements et Accessoires, Porcelaine, Verrerie, Maroquinerie, Agendas, Tableaux et Lithos, Stylos, Briquets, Hifi, Vidéo, Voyages, Electro-Ménager,

Articles de sport, pianos...

### **Bons d'achat**

Location de voiture, Restaurants, Produits de luxe, VPC...

### **Impression**

Pré-presses, Travaux de ville, Feuille à feuille, Rotative, Sérigraphie...

### **Bureautique**

Photocopieurs, Fax...

### **Téléphonie**

Standards téléphoniques, GSM, Postes, Répondeurs, Sans-fil, Interphones, Unités téléphoniques...

### **Mobilier**

Mobilier de bureau (tous types), Mobilier d'intérieur (tous types)...

Objets de Décoration, Arts de la table...

### **Informatique**

PC, Imprimantes, Logiciels, Maintenance, Installation (hard ou soft), Formation, Développement de sites internet ou de logiciels...

### **Voyages, Incentive, RP**

Séjours, Voyages, Hôtels, Séminaires, Stages sportifs, Locations, Croisières : France, Europe, Afrique, Caraïbes, Île Maurice, Polynésie... Théâtre, Cinéma, Manifestations sportives (Roland Garros, Football, Golf), Stages automobile,

Kart et monoplace...

Centre de loisirs et parcs d'attraction. Restaurants de tous types, Traiteurs, Livraisons à domicile...

Centre de remise en forme, fitness, salles de sport.

Beauté : Cosmétique, Soins...

Vêtements : Haute couture,

Prêt à Porter et Sportswear...

Hôtesse, Musiciens,

Chanteurs, Sonorisation...

Location de matériel de traiteur...

### **Matériel Blanc et Brun**

Hifi, Audio, Vidéo, Home Theater, Photo, Petit et Gros électroménager.

### **Transport**

Messagerie, Déménagement, Coursiers...

### **Véhicules**

Utilitaires, Particuliers, Location de voitures et camionnettes et camions (avec et sans chauffeur)...

### **Nettoyage**

Ménage, Traitement anti-tâches...

### **B.T.P**

Peinture, Décoration, Moquette, Climatisation, Enseignes, Stores, Cuisines, Stands, Cloisons...

\* Produits disponibles en fonction des stocks.

Certains produits ou services sont vendus avec une partie en numéraire.

\*\* Détail des titres sur demande.

# Quelques exemples d'Echanges

## SERVICES

Un imprimeur souhaitait réaliser des travaux de second œuvre (peinture, rénovation, électricité, moquette...). TEC lui a trouvé une entreprise générale de bâtiment à forte expertise qui s'est chargée des travaux. Cette dernière a reçu de TEC, en contrepartie : du matériel informatique (installation, formation, logiciels et maintenance comprises), des cadeaux de fins d'années haut de gamme pour ses clients importants, mais aussi, un parc de véhicules utilitaires adapté à ses besoins spécifiques.

## ÉQUIPEMENT

Le fournisseur de matériel informatique, impliqué dans l'échange précédent, s'est vu régler, à sa demande, en espace publicitaire qualifié, en revues et annuaires professionnels, en opérations de marketing direct sur mesure, en travaux d'impression et enfin en mobilier de bureau.

## LUXE

Le fournisseur de cadeaux de fin d'année précité (vins fins, champagnes, maroquinerie, stylos...) a reçu de l'espace publicitaire grand public, une installation téléphonique clés en main et des services de transport.

## REPRISE DE STOCK- REMARKETING

Textiles, produits blancs ou bruns, alimentaires, véhicules, toutes marques...  
TEC vend pour vous. Autant de produits, qui grâce à nous, accèdent à un second cycle de vie sur des circuits extérieurs ou par voie de dotations, en parfaite adéquation avec votre politique d'image de marque, de distribution ou en fonction de vos contraintes particulières. En contrepartie nous fournissons principalement de l'espace publicitaire tout Média...

## MEDIAS

Les Médias concernés par ces différentes opérations ont été réglés par : des voyages, des lots, des dotations pour leurs jeux et opérations de fidélisation, des objets promotionnels, des services de coursiers, mais aussi de l'espace publicitaire dans d'autres Médias.

# Procédure pour les voyages

TEC a créé et intégré une agence de voyage ("TEC TRAVEL", n° de licence : LI 075 97 0028) afin de gérer au mieux tous les produits voyages, incentives, spectacles.. La procédure commerciale est identique à celle d'une opération classique d'Echange Marchandises.

La procédure financière et comptable est particulière : d'un côté, c'est TEC TRAVEL qui facture les prestations de voyages au client et qui reçoit les factures du fournisseur de voyages ; de l'autre, **c'est TEC qui est délégué au paiement pour toutes ces factures.**

**Comptablement la procédure est la suivante :**

## CLIENT

Vous recevez une facture de TEC TRAVEL (le bon de commande est émis par TEC)

FACTURE "TEC TRAVEL"		
	Débit	Crédit
•Achat Compte 6	Montant	
•401 fournisseur "TEC TRAVEL"		Montant

Vous soldez le compte TEC TRAVEL par le compte TEC (Délégation au paiement)

SOLDE DE COMPTE "TEC TRAVEL"		
	Débit	Crédit
•401 fournisseur "TEC TRAVEL"	Montant	
•467 Compte TEC		Montant

## FOURNISSEUR

Vous émettez une facture à TEC TRAVEL (le bon de commande est émis par TEC)

FACTURE "TEC TRAVEL"		
	Débit	Crédit
•Vente Compte 7	Montant	
•411 Client "TEC TRAVEL"		Montant

Vous soldez le compte de TEC TRAVEL par le compte TEC (Délégation au paiement)

SOLDE DE COMPTE "TEC TRAVEL"		
	Débit	Crédit
•411 Client "TEC TRAVEL"	Montant	
•467 Compte TEC		Montant

# Comptabilisation d'une opération d'échange marchandises

## Lorsque vous effectuez un achat

Vous recevez une facture de TEC relative à cet achat sur laquelle il est spécifié :

- que vous devez nous régler la TVA, et dans certains cas, une partie du montant H.T. en numéraire.

- que tout ou partie du montant H.T. est à régler "en compensation".

D'autre part, vous recevez une facture de TEC "Frais de gestion de l'opération" relative à votre achat en compensation.

A RECEPTION D'UNE FACTURE D'ACHAT EN COMPENSATION		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Achat compte classe 2 ou 6</li> <li>• 467 compte TEC créancier créditeur/débiteur</li> <li>• TVA déductible</li> <li>• 401 compte fournisseur TEC</li> </ul>	<b>Débit</b> Mt H. T.  Mt TVA	<b>Crédit</b>  Mt H.T. Mt TVA (+numéraire)
PAIEMENT DE LA TVA ET DU NUMERAIRE A TEC		
<ul style="list-style-type: none"> <li>•401 compte fournisseur TEC</li> <li>•512 banque</li> </ul>	<b>Débit</b> Mt TVA (+numéraire)	<b>Crédit</b>  Mt TVA (+numéraire)
FACTURE DE "FRAIS DE GESTION" TEC		
<ul style="list-style-type: none"> <li>•622 compte honoraires</li> <li>•TVA déductible</li> <li>•401 compte fournisseur TEC</li> </ul>	<b>Débit</b> Mt H. T. Mt TVA	<b>Crédit</b>  Mt TTC

## Lorsque vous effectuez une vente

Vous devez établir une facture à TEC. La TVA, et, dans certains cas, une partie du montant H.T. se règlent en numéraire.

Le solde du montant H.T. se règle en compensation.

Vous recevez de TEC une facture "frais de gestion de l'opération" relative au montant H.T. de votre vente.

### EN CONCLUSION

Pour connaître à tout moment le solde de vos échanges (ventes et achats) il vous suffit de consulter votre compte 467 TEC. Nous nous tenons à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

A L'ENVOI DE VOTRE FACTURE DE VENTE		
<ul style="list-style-type: none"> <li>•467 compte TEC créancier créditeur/débiteur</li> <li>•707 vente</li> <li>•TVA collectée</li> <li>•410 compte client</li> </ul>	<b>Débit</b> Mt H. T.  Mt TVA (+numéraire)	<b>Crédit</b>  Mt H. T. Mt TVA
PAIEMENT DE LA TVA ET DU NUMERAIRE PAR TEC		
<ul style="list-style-type: none"> <li>•401 compte client TEC</li> <li>•512 banque</li> </ul>	<b>Débit</b>  Mt TVA (+numéraire)	<b>Crédit</b> Mt TVA (+numéraire)
FACTURE DE "FRAIS DE GESTION" TEC		
<ul style="list-style-type: none"> <li>•622 compte honoraires</li> <li>•TVA déductible</li> <li>•401 compte fournisseur TEC</li> </ul>	<b>Débit</b> Mt H. T. Mt TVA	<b>Crédit</b>  Mt TTC

# *Procédure Commerciale et Administrative*

"Une fois que le client a accepté le devis de TEC qui est établi en  
fonction du devis du fournisseur."

- Toutes les opérations d'échange marchandises TEC sont validées par un bon de commande émis par TEC qui précise de façon exhaustive les produits/services achetés ou vendus et les conditions financières de l'échange, particulières comme générales. Les conditions générales d'achat et de vente par compensation accompagnent chaque bon de commande.

- Ce bon de commande est retourné validé par le client à TEC, puis par le fournisseur à TEC.

Ce bon de commande validé par les deux parties (les responsables habilités de l'acheteur et du vendeur) est obligatoire. Il doit ensuite suivre la procédure classique (commerciale et administrative) de votre entreprise.

- Le service administratif de TEC gère la livraison du fournisseur au client en restant en contact avec le service livraison du fournisseur. Toute facture d'Echange adressée par TEC à son client et par le fournisseur à TEC reprend les éléments et le numéro du bon de commande, ainsi que le nom de la personne qui suit l'opération. Figure également sur ces factures les montants qui sont réglés en compensation et en numéraire.

En ce qui concerne les écritures comptables, reportez vous à la fiche "Comptabilisation d'une opération ", jointe avec les annexes.

## **EN CONCLUSION :**

**L'Echange Marchandises n'est qu'un simple moyen de règlement  
alternatif.**

# *TEC et son réseau*

## **T < E > C FRANCE**

90 avenue des Champs Elysées - 75008 PARIS  
TEL : (33) 01 56 59 82 82 • FAX : (33) 01 56 59 82 70  
Contacts : Pierre Fontaine - Pascal Alexandre

## **T < E > C CARAÏBES**

Zone de la Jambette - 97232 LAMENTIN - MARTINIQUE  
TEL : (596) 50 58 42 • FAX : (596) 50 58 67  
Contacts : Yves de Pompignan

## **T < E > C OCEAN INDIEN**

16 rue Claude CHAPPE - ZAC Développement 2000  
97420 LE PORT - LA REUNION  
TEL : (262) 71 14 84 • FAX : (262) 71 14 83  
Contact : Yann de Pompignan

## **T < E > C BELGIQUE**

SEED FACTORY Business Center  
Avenue des Volontaires 19 – 1160 BRUXELLES  
TEL : (32) 2 740 08 10 • FAX : (32) 2 743 47 74  
Contacts : Pascal Collet

## **T < E > C PORTUGAL**

Edificio Jean Monnet - R 1ª Julio César Machado, 1A – 1250-135 LISBON  
TEL : (351) 213 513 590 FAX : (351) 213 513 599  
Contact : Antonio Pereira

## **T < E > C ISRAEL**

24 saadia Gaon St - 67135 TEL AVIV  
TEL : 00 972 356 16 770 • FAX : 00 972 356 16 823  
Contact : Jacob Lévy

TEC a également un réseau de franchises en France et des correspondants dans des pays étrangers.