

Pour plus de contenu, connectez-vous !

Fonctionnement général

Cette fiche décrit le fonctionnement de Odoo pour le cas de produit en dépôt vente (ou dans le cas d'un magasin de producteur).

Différence entre dépôt / Vente et Achat / Revente

Il existe un certain nombre de différence entre un fonctionnement en achat / revente et un fonctionnement en dépôt vente.

- La première principale concerne le risque lors de l'achat du produit. Dans le cas d'un dépôt vente, le produit ne vous appartient pas, vous n'avez donc pas de perte, et si le produit ne se vend pas vous pouvez le retourner auprès du dépôt vendeur qui est tenu de vous le reprendre.
- Il appartient au producteur de vous approvisionner de façon régulière. La livraison n'entraîne pas de facturation. Vous ne risquez donc pas de perdre de l'argent en cas d'invendu.
- C'est vous qui déclarez, via une [facture de commission](#), les ventes que vous avez réalisé, et que vous calculez ainsi le montant à reverser, commission déduite.

Récapitulatif

	Achat / Revente	Dépôt / Vente
Saisie des bons de commande d'achat dans Odoo	Oui	Oui mais facultatif
Validation des bons de réceptions dans Odoo	Oui	Oui mais facultatif

Le produit appartient à la structure quand la marchandise est reçue	Oui	NON
-> La valeur des produits impacte la valeur de votre inventaire. (compte comptable 3)	Oui	NON
En cas de perte non identifiée (vol, produit abîmé, produit périmé, etc...) La perte est à la charge de :	Votre structure	Le dépôt vendeur
Votre structure gagne de l'argent	via la marge que vous réaliser entre le prix d'achat, et le prix de vente réel.	via une facturation de dépôt vente , à la fin de chaque mois en se basant sur un taux de commission.
Compte impacté lors de la vente	707 - Vente de marchandise	467 - Dépôt vendeur
Compte impacté lors de la commission	NON	706 - Prestation de service
Présence dans le suivi d'activité	Vente des produits présent dans tous les tableaux	<p>Produits vendus dans :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Volume d'affaire - Vente de produit <p>Mais pas dans Chiffre d'affaire</p> <p>Commissions vendues dans :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chiffre d'affaire - Vente de produit <p>Mais pas dans Volume d'affaire</p>

Saisie des achats

Vous pouvez saisir vos bon de commande d'achat auprès du dépôt vendeur, puis valider les bon de réceptions. Dans ce cas vos stock de produit seront à jour. Cela peut-être intéressant si vous souhaitez analyser avec votre producteur, à la fin de l'année, les pertes de ses produits.

Si vous ne saisissez pas tout au long de l'année, ses bons de livraisons, il ne sera pas possible de réaliser une telle analyse, et donc d'estimer ses pertes, qui sont **à sa charge**.

La particularité : au moment de la validation du BL, c'est que Odoo ne vous proposera **pas** de générer de factures fournisseur, car il n'y a **pas de facture d'achat**. Vos bons de réceptions seront **non facturables**.

Comptablement

Exemple 1

La productrice nous dit de vendre le **produit 120€**.

C'est un produit artisanal avec une catégorie de TVA 20%.

En tant que dépôt-vente, j'applique 15% de commission.

	Fournisseur·e assujetti à TVA	Fournisseur·e non assujetti à TVA
On vend des produits	On applique de la TVA à la vente car on est une structure assujettie. Donc le prix de 120€ est décomposée en 100€ + 20€ de TVA.	On n' applique exceptionnellement pas de la TVA à la vente car c'est du dépôt-vente de fournisseur non assujetti. Le prix 120€ est sans TVA.
On facture		
On prend le chiffre d'affaires HT (la base)		
On prend 15% de la base pour calculer la commission	15% de 100€. Commission : 15€	15% de 120€. Commission : 18€
On applique une TVA 20% sur cette commission	TVA de 20% sur 15€ = 3€	TVA de 20% sur 18€ = 3,6€
Ce qu'on récupère en tant que magasin de dépôt-vente	15+3 = 18€	18+3,6 = 21,6€
Argent à reverser à la productrice	120-18 = 102€	120-21,6 = 98,4€

Exemple 2

On connaît le prix HT du produit qui est de 100€, c'est à nous de fixer un prix de vente.

C'est un produit artisanal avec une catégorie de TVA 20%

En tant que dépôt-vente, j'applique 15% de commission.

	Fournisseur·e assujetti à TVA	Fournisseur·e non assujetti à TVA
On vend des produits	On applique de la TVA à la vente Vente à $100 + 20\%$ de 100 = 120€	On n'applique pas de la TVA à la vente
On facture		
On prend le chiffre d'affaires HT (la base)		
On prend 15% de la base pour calculer la commission	15% de 100€. Commission : 15€	15% de 100€. Commission : 15€
On applique une TVA sur cette commission. La TVA est celle du produit (<i>on dit que la fiscalité de la commission se base sur la fiscalité des produits commissionnés</i>)	TVA de 20% sur 15€ = 3€	TVA de 20% sur 15€ = 3€
Ce qu'on récupère en tant que magasin de dépôt-vente	$15+3 = 18€$	$15+3 = 18€$
Argent à reverser à la productrice	$120-18 = 102€$	$100-18 = 82€$

Création d'un nouveau dépôt vendeur

L'ajout dans Odoo d'un·e nouveau·lle producteur·rice est assez fastidieux et est gérée par le **service informatique**.

En effet, ce ne sont pas les mêmes comptes comptables qui sont impactées par l'achat ou la vente

de ces produits.

C'est pour ces raisons qu'une nouvelle arrivée, ou un changement dans le paramétrage du Dépôt vendeur doit être signalée le plus tôt possible (**1 semaine minimum**).

Une semaine à l'avance, donc, veuillez envoyer un mail au service informatique avec les informations suivantes :

- Nom du dépôt vendeur et de sa structure juridique
- Taux de commission du dépôt vendeur
- Si le dépôt vendeur est ou n'est pas assujetti à TVA
- Le ou les taux de TVA des produits de ce dépôt vendeur, **s'il est assujetti à TVA**

La Foire aux Questions

Comment gère-t-on sa marge et ses prix de revient ?

En fait tu n'achètes pas les produits en dépôt-vente.

Le prix de revient est donc nul et donc pas de marge commerciale à proprement dit.

L'argent que tu te fais est lié à la commission.

Revision #11

Created 30 July 2020 14:35:37 by Sandie Favre

Updated 3 February 2025 13:07:15 by Sandie Favre