Pour plus de contenu, connectez-vous !

OPTION - Dépôt / Vente

- Fonctionnement général
- Paramétrage des produits
- Facture de commission
- Paramétrage des dépôts vendeur

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’entraine 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	**Produits vendus** dans : - Volume d'affaire - Vente de produit > Mais pas dans Chiffre d'affaire **Commissions vendues** dans : - Chiffre d'affaire - Vente de produit > Mais pas dans Volume d'affaire

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 sur cette commission. La TVA est celle du produit (*on dit que la fiscalité de la commission se base sur la fiscalité des produits commissionnés)*	TVA de 20% sur 15€ = 3€	TVA de 20% sur 18€ = 3,6€
Ce qu'on récupère en tant que magasin de dépot-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 (*on dit que la fiscalité de la commission se base sur la fiscalité des produits commissionnés)*	TVA de 20% sur 15€ = 3€	TVA de 20% sur 15€ = 3€
Ce qu'on récupère en tant que magasin de dépot-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 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.

Paramétrage des produits

Créer son article

À la création du nouvel article :

- Sélectionner le dépôt-vendeur dans le champ "Dépot-vendeur"



- Cela choisit automatiquement une catégorie fiscale (tva) associée à ce dépôt-vendeur,
  - On peut changer cette tva si ce n'est pas la bonne



Cas particulier : le dépôt-vente sans TVA

Voir avec le pôle informatique par mail : *support-informatique AROBASE grap.coop*

(ex. les produits de la poste, ou le dépôt vente de consignes).

Cas particulier : passer d'achat/revente à dépôt-vente

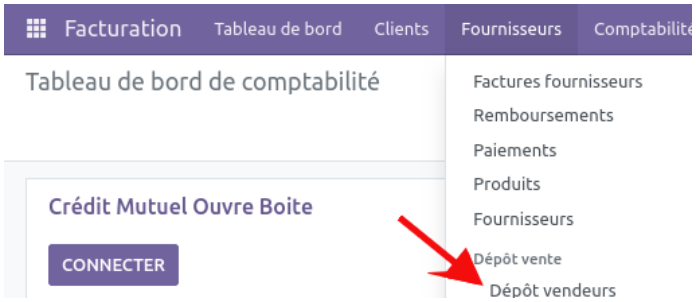
Il n'est pas possible de modifier un article anciennement vendu en achat/revente en dépôt-vente. Pour cela, il faut rendre **inactif** l'article et recréer l'article (en dupliquant l'ancien article par exemple).

Facture de commission

> Attention à bien vérifier que TOUTES les sessions de point de vente soient totalement clôturées (Bouton "Fermer et valider les écritures comptables") avant d'éditer une facture de commission. L'édition des facture de commission se base sur des lignes en comptabilité. Si une session n'est pas clôturée, ses ventes ne sont pas comptabilisées.

Régulièrement (chaque fin de mois par exemple), il faut éditer une facture de commissions pour savoir le montant à reverser au dépôt-vendeur.

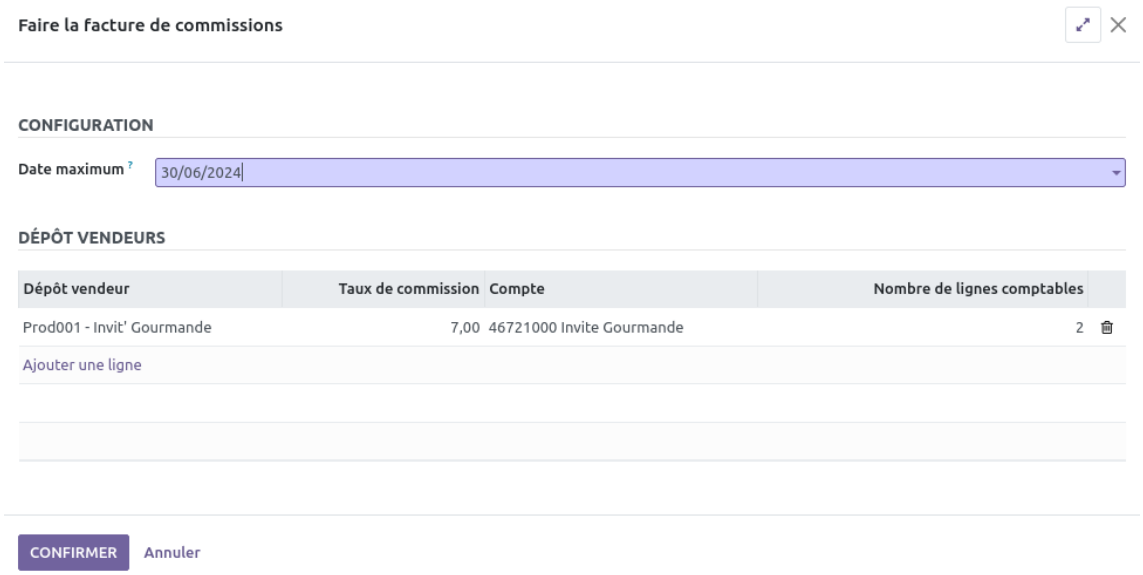
- Menu Facturation >> Dépôt vente >> Dépôt vendeurs



- Cliquer sur le bouton "faire la facture de commissions" en fin de ligne



- Une date maximum est demandée. Sont prises en compte toutes les ventes inférieures à cette date et n'ayant pas encore donné lieu à une facture de commission.

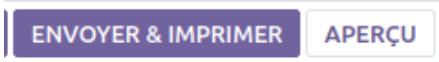


- Odoo indique combien d'écritures comptables sont concernées pour ce dépôt-vendeur et cette période :

  En cliquant sur "Confirmer", on déclenche la création d'une **facture de commission**

> On retrouve ces factures de commission dans Facturation >> Clients >> Factures

- On clique sur la facture
- On la valide et on l'imprime en PDF : bouton



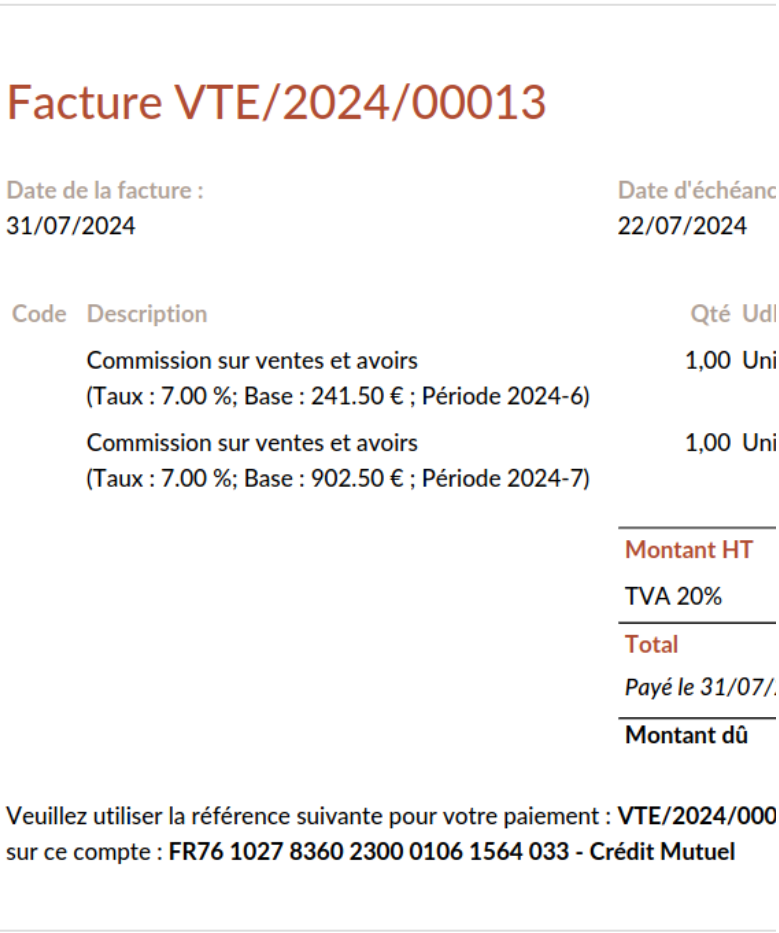
- Le document obtenu se compose comme suit :

Page 1 :

- Ici on a encaissé 1 144€ HT (241,5 + 902,5 => base)

> NB : si le dépôt vendeur est non assujetti, la base HT = TTC. Il n'y a pas de taxe sur la base, mais il doit y en avoir sur la commission

- Avec une commission de 7%
- 7% de 1 144€ = 80.09€



Facture VTE/2024/00013

Date de la facture : 31/07/2024

Date d'échéanc 22/07/2024

Code	Description	Qté	Udl
	Commission sur ventes et avoirs (Taux : 7.00 %; Base : 241.50 € ; Période 2024-6)	1,00	Uni
	Commission sur ventes et avoirs (Taux : 7.00 %; Base : 902.50 € ; Période 2024-7)	1,00	Uni

Montant HT

TVA 20%

Total

Payé le 31/07/

Montant dû

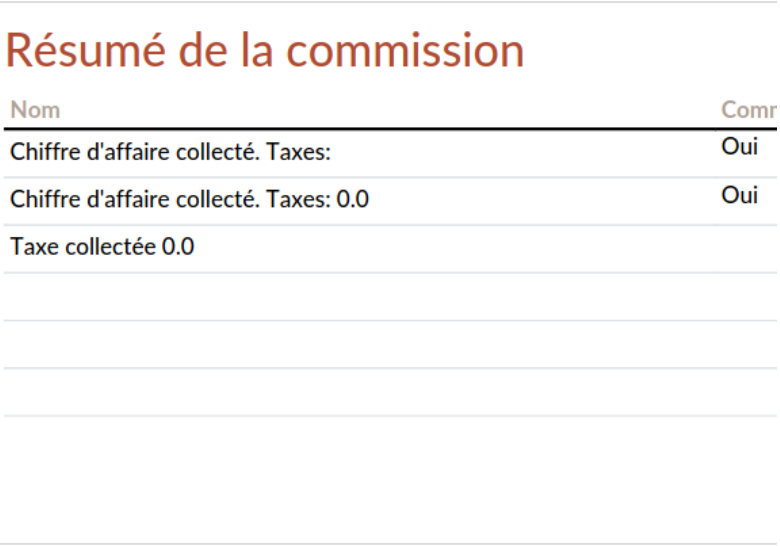
Veuillez utiliser la référence suivante pour votre paiement : **VTE/2024/000**
sur ce compte : **FR76 1027 8360 2300 0106 1564 033 - Crédit Mutuel**

Page 2 :

- Avec la TVA 20%, la somme des produits encaissés est de 1 144 € et la commission de 96,10 €

- 1 144 € - 96,10 € = 1 047,90 € TTC que l'on doit reverser

(dans cet exemple, le dépôt vendeur n'est pas assujetti à la TVA. S'il l'était, la TVA serait forcément de 20%).



Résumé de la commission

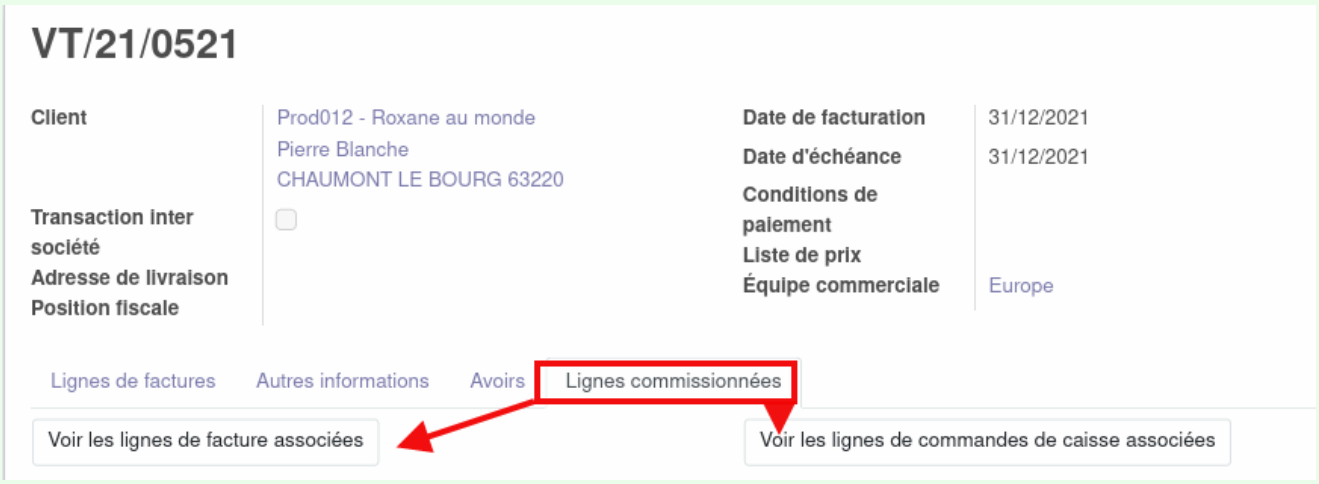
Nom	Comr
Chiffre d'affaire collecté. Taxes:	Oui
Chiffre d'affaire collecté. Taxes: 0.0	Oui
Taxe collectée 0.0	

Page 3 : détail des articles

Page 4 et suivantes éventuelles : détail des écritures comptables

> Pour obtenir le détail des articles commissionnés vendus via le point de vente ou sur des

factures, il faut aller sur la facture, dans l'onglet "lignes commissionnées" :



Magasins de producteur·rice·s

La commission est appliqué est **nulle**. Toute la procédure reste la même.

Il n'y aura juste pas de commissions déduites de la facture.

Paramétrage des dépôts vendeur

Une commission sur dépôt-vente est appliqué pour chaque producteur.

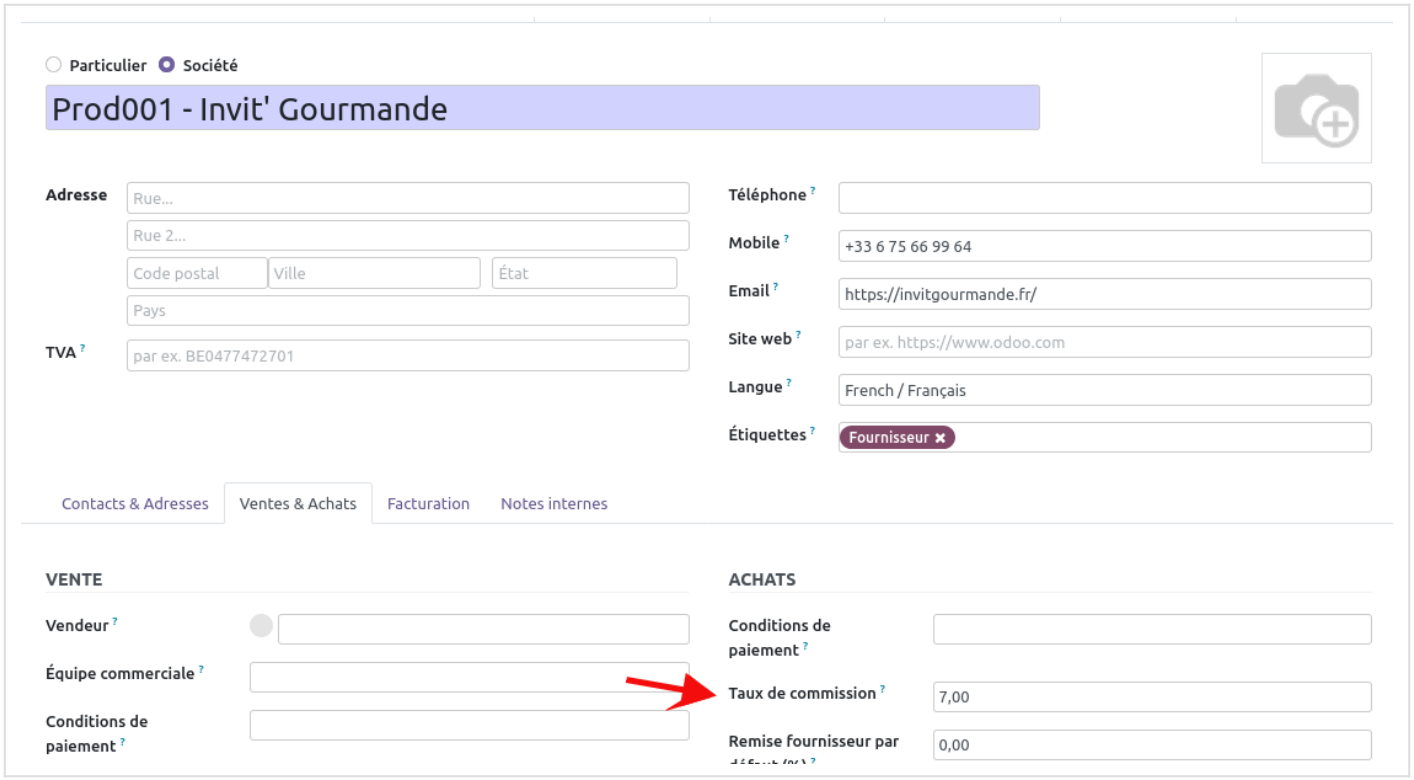
> Cette commission est nulle dans le cas d'un magasin de producteur.

Ces commissions sont accessibles par **Facturation / Dépôt Vente / Dépôts vendeurs** ou dans la fiche contact de chaque dépôt vendeur.



Nom	Taux de commission	Compte de dépôt vente	
Prod001 - Invit' Gourmande	7,00	46721000 Invite Gourmande	FAIRE LA FACTURE DE COMMISSIONS
Prod002 - CRI DE LA CAROTTE	7,00	46722000 CRI DE LA CAROTTE	FAIRE LA FACTURE DE COMMISSIONS
Prod003 - METS AMOURS	7,00	46723000 METS AMOURS	FAIRE LA FACTURE DE COMMISSIONS

Vous avez la main pour modifier ce taux dans la fiche contact du producteur, onglet "Ventes & achats".



Il faudra inscrire "20" pour "20%" (et non 0,20).

ATTENTION : si le.la dépôt vendeur·euse est aussi un·e client·e du magasin, il faut créer une autre fiche contact, on ne peut pas utiliser la même au risque de bloquer le point de vente !