

VENTE DIRECTE

Développer et consolider son chiffre d'affaire

Obligations des tenues de caisse – outils pour respecter la réglementation (F. Delpont - CER FRANCE)

Faut-il obligatoirement une caisse enregistreuse ?

Toute personne assujettie à la TVA, dont l'activité n'engendre pas systématiquement la production d'une facture pour chaque opération, doit tenir un livre sur lequel est inscrit, jour par jour, le détail et le montant de chaque opération. Ceci peut se faire sur un livre de caisse ou sur une caisse enregistreuse. Ainsi ces nouvelles dispositions ne créent pas l'obligation de s'équiper d'un logiciel ou d'un système de caisse. La possibilité de tenir des documents papier est maintenue.

Si je n'ai pas de caisse enregistreuse que dois-je faire ?

1- Tenir le brouillard de caisse. Sur support papier, le brouillard de caisse ou agenda, recense de façon détaillée, au jour le jour, les recettes et dépenses. Attention, la caisse ne peut jamais être négative.

2- Tenir un livre de caisse : Le fait d'avoir une caisse rend obligatoire la tenue d'un livre de caisse au niveau comptable et fiscal. Il faut reporter les totaux journaliers, par catégorie de ventes et par mode d'encaissement /décaissement. Il permet de ventiler les recettes selon les taux de TVA : 20 %, 10 %, 5,5 %, selon les modes de règlement des clients : espèces, chèques, cartes de crédit, chèques déjeuner, etc. Doivent être inscrits les apports personnels, les détails de sortie espèces : prélèvements personnels, paiements de factures, etc. et les ventilations des remises banques.

Les opérations de ventes supérieures à 76 € sont à individualiser sur le détail journalier des ventes.

Le livre de caisse permet de synthétiser les opérations journalières et de suivre le solde de caisse.

Je dispose d'une caisse enregistreuse, quelle sont les obligations ?

La caisse enregistreuse achetée ou louée, sert à automatiser les opérations liées aux transactions entre commerçants et clients. La principale obligation légale concerne les logiciels et systèmes de caisse. Depuis le 1^{er} janvier 2018, ils doivent être sécurisés et certifiés NF 525 dans le but de lutter contre la fraude.

Quels sont les intérêts de passer à la caisse enregistreuse ?

La caisse enregistreuse permet d'éditer les tickets et d'encaisser les paiements, les relevés de caisse, avec les montants TTC et HT. C'est un gain de temps. Dans certains cas, elle devient aussi un véritable outil de gestion de votre commerce : gérer les stocks, établir et analyser les ventes etc...

Quelles sont les pièces justificatives à conserver ?

Tous les justificatifs de recettes et de dépenses doivent être conservés pendant six ans.

- En cas d'utilisation d'une caisse enregistreuse : vous devez conserver les rouleaux de caisse enregistreuse et tout support informatique (y compris le matériel informatique permettant de lire ces supports).
- Si vous n'utilisez pas de caisse enregistreuse : vous devez conserver les livres de caisse qui recensent toutes les opérations, sans blanc ni rature et avec des pages numérotées.

Solutions d'encaissement -se développer par internet - fidéliser ses clients (J. Bonnefont - BPO Occitane)

Comment proposer à mes clients le paiement par carte ?

Il existe 2 principaux systèmes de paiement par carte :

- "la caisse digitale" à services intégrés sur smartphone et tablette, intéressants pour les encaissements occasionnels ;
- Les terminaux de paiements électroniques (T.P.E), utilisés pour les encaissements CB fréquents comme sur les marchés, vente en magasin ...

Il existe des terminaux de paiements électroniques T.P.E fixes /ADSL qui fonctionnent connectés à une box internet et des T.P.E. mobiles GPRS qui fonctionnent avec carte SIM intégrée.

Quels sont les avantages ?

Plusieurs témoignages de producteurs dans l'assemblée partagent leurs expériences :

« Le paiement par carte bancaire a permis d'augmenter mon chiffre d'affaire de 20 à 30 % ... Pour un achat de 20 €, les clients payent en général en espèces, au-delà c'est la carte automatiquement, si je n'ai pas le terminal, le client va acheter ailleurs....L'argent va directement sur mon compte, j'ai beaucoup moins de chèques à gérer et surtout j'ai la garantie du paiement, je n'ai plus de chèques en bois...On répond à une demande croissante des consommateurs.... L'utilisation de la carte est simple, je gagne du temps, les clients attendent moins sur mon stand... »

D'autres solutions pour permettre de garantir les paiements sécurisés ont été proposées, évitant ainsi les impayés ou des temps de paiements trop long.

Quels sont les moyens pour développer la vente directe ?

La qualité est un critère très important mais il ne suffit pas à lui seul. En vente directe, il faut se faire connaître, des moyens modernes existent, il faut les utiliser. Du côté des consommateurs, le réflexe est d'aller chercher sur internet des informations sur l'exploitation. Ainsi le site internet, vitrine ou marchand et d'autres moyens modernes : facebook, ... permettront de faire connaître les produits. Il existe des moyens efficaces pour fidéliser les consommateurs sans en faire un acharnement commercial. Ces moyens sont complémentaires à la diffusion par le bouche à oreilles, bon fléchage, accueil chaleureux...

Point de vente automatique (F. Teulier - Filbing distribution)

C'est quoi le casier automatique ?

Comme les distributeurs de café, de friandises et de bouteilles qui existent depuis très longtemps, ce sont des casiers qui s'ouvrent automatiquement lorsque le client, après avoir choisi son produit ou rentré son code de réservation, a payé (espèce ou CB). Certains casiers sont réfrigérés. Une application informatique permet la gestion des casiers. Les produits commercialisés peuvent être des fruits, légumes, œufs, pommes de terre, yaourts, fromage, glaces, viande, les poulets prêts à cuire...Attention l'alcool est interdit.

Distributeur automatique, quels sont les intérêts ?

Le témoignage du producteur dans l'assemblée : « Pour les circuits courts, l'intérêt pour le consommateur est la liberté d'achat, pas d'horaire, pas de jour précis. C'est simple d'utilisation et rapide. Ce système répond à une clientèle locale. Coté producteurs, les casiers n'obligent pas une présence permanente, mais attention il faut consacrer du temps pour recharger les casiers. »

De quoi ai-je besoin ?

A l'emplacement du site, à la ferme ou au bord de la route, il faut de l'électricité, un réseau internet pour le fonctionnement de la carte bancaire ou une box. Il faut prévoir une distance minimum de la ferme aux casiers pour recharger et des places de parking.

Les casiers peuvent être protégés, type chalet, pour protéger les produits de la pluie et du soleil. A la mise en place des casiers automatiques, il est nécessaire de faire de la publicité : article sur les journaux, inauguration et bien mettre en avant les produits et les services (7 jours sur 7). Il est également nécessaire d'indiquer le site par un fléchage en respect avec la réglementation.

La réunion s'est terminée par un buffet pour poursuivre les échanges.

Merci beaucoup aux personnes qui ont fait part de leurs expériences par les témoignages.

Marie-Line Georget, AVP82, Chambre d'Agriculture 82

Importance du circuit court en Occitanie (M.-L. Georget - CA82 / AVP82)

Les circuits courts sont un enjeu pour l'agriculture et le territoire, ils valorisent la production agricole. La vente en circuits courts est très diverse, elle regroupe la vente à la ferme, sur les marchés, les points de vente collectifs, les magasins, le drive, les AMAP (Association pour le maintien d'une agriculture paysanne), la restauration collective, les casiers automatiques etc. ...

Les atouts des circuits courts pour les exploitations agricoles sont de consolider et développer les exploitations agricoles (économie), capter la valeur ajoutée sur le territoire et la redistribuer localement (création d'emplois...), répondre aux nouvelles attentes des consommateurs et de la société.

La vente directe ne s'improvise pas, le producteur doit définir sa stratégie de diversification : produits proposés, cible des consommateurs, zone de chalandise, magasin de producteurs. Des activités s'y ajoutent souvent comme la transformation de produits avec la nécessité d'avoir des ateliers de transformation individuels ou collectifs. Des activités annexes peuvent également se développer comme l'accueil à la ferme pour des visites, des séjours, de la restauration...

Quelle place des produits locaux en Occitanie ?

Sur les 5,7 millions d'habitants d'Occitanie, 55.000 ont participé à l'enquête de la Région sur les habitudes alimentaires de mars à août 2018.

Principaux enseignements de l'étude :

Le Tarn-et-Garonne est le département de l'Occitanie le plus en pointe sur l'achat des produits locaux.

- 96% des habitants d'Occitanie déclarent qu'il fait bon de vivre dans cette région
- Pour 92% des habitants, la région est riche en produits de qualité
- Pour 88%, c'est une grande région de la gastronomie
- 98% des habitants interrogés souhaitent moins de gaspillage alimentaire, et 96% désirent une alimentation respectueuse de l'environnement
- 1 habitant d'Occitanie sur 5 déclare manger moins pour privilégier la qualité du produit
- 71% déclarent qu'avoir une alimentation saine et équilibrée est très important
- Manger sainement c'est avant tout : des produits de saison (79%), équilibré et varié (62%), des produits locaux (59%)
- 96% des habitants d'Occitanie plébiscitent une alimentation permettant aux agriculteurs de percevoir des revenus décents
- Entre 100 et 200€, c'est le budget hebdomadaire consacré par la moitié des habitants d'Occitanie aux dépenses alimentaires du foyer
- 52% d'entre eux pensent qu'une alimentation saine et équilibrée coûte cher
- Les circuits courts utilisés par plus d'un tiers des habitants
- 92% des habitants interrogés affirment que si les produits d'Occitanie étaient plus identifiables, ils les privilégieraient dans leurs achats

Les enseignements pour la vente en circuits courts sont :

- de bien faire apparaître la provenance, la proximité sur les affichages
- communiquer selon votre cible commerciale
 - ✓ les circuits courts : les agriculteurs, cadres et artisans
 - ✓ les marchés : les retraités, agriculteurs et cadres,
 - ✓ le Bio : les professions libérales et cadres,
- 11% des personnes déclarent réaliser leurs achats alimentaires sur internet

Source Enquête Occitanie <https://www.laregion.fr/questionnaire-alimentaiton/>