

# PROCÉDURE N°9

## SUIVI DES DEVIS ET COMMANDES CLIENTS



Une fois le devis accepté par le client, il a valeur de contrat liant les deux parties. **Le vendeur** est obligé de livrer les produits et **Le client** est obligé de payer la marchandise commandée.

ATTENTION PRENEZ EN COMPTE LES CONDITIONS DE VENTE PAGE SUIVANTE POUR LE MONTANT DES REMISES ET DES FRAIS DE PORT !

Choisir la bonne procédure en fonction de votre cas

| En cas de réponse à votre devis                                                                        |                                                                                                                | Aucune réponse à votre devis                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Si le client a passé directement une COMMANDE (sans faire de devis)     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| Accord du client                                                                                       | Refus du client                                                                                                | <p><b>Relancez</b> le client en lui téléphonant ou en lui envoyant par mail. <b>Demandez-lui</b> s'il a bien reçu le devis et ce qu'il pense de cette proposition commerciale...</p> <p>Dites-lui que vous attendez sa réponse...</p> <p>Si vous n'avez toujours pas de réponse au bout de <b>3 mois</b>, <b>Supprimer le devis</b> d'Odoo.</p> | 1. Créer la commande du client dans Odoo. <b>(AIDE N°8)</b>             |
| 1. <b>Imprimer</b> l'accord du client (Mail ou devis signé). Il doit obligatoirement y avoir un écrit. | <p><b>Négocier</b> avec le client en accord avec le responsable <b>ou</b> <b>Supprimer</b> le devis d'Odoo</p> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 2. <b>Imprimer</b> le bon de commande                                   |
| 2. <b>Transformer</b> le devis en commande sur Odoo. <b>(AIDE N°8)</b>                                 |                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 3. <b>Agraf</b> er l'accord du client au bon de commande correspondant. |
| 3. <b>Imprimer</b> le bon de commande                                                                  |                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 4. <b>Ranger</b> le bon de commande dans votre pochette.                |
| 4. <b>Agraf</b> er l'accord du client au bon de commande correspondant.                                |                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                         |
| 5. <b>Ranger</b> le bon de commande dans votre pochette.                                               |                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                         |

## Conditions de ventes avec les clients BioVital

---

| Montant de la commande du client                     | Remise possible |
|------------------------------------------------------|-----------------|
| Commande Hors taxes strictement inférieure à 1 000€  | Aucune remise   |
| Commande Hors taxes comprise entre 1 000€ et 10 000€ | Jusqu'à 1%      |
| Commande Hors taxes supérieure à 10 000€             | Jusqu'à 2%      |

Conditions de paiement : **Au comptant**

Modalité de règlement : **Chèque ou Virement Bancaire**

Aucun Escompte de règlement accordé pour les paiements anticipés

Délais de livraison aux clients des marchandises commandées : 4 jours. Pour une commande passée le Jour J avant 11h, La date de livraison peut être au plus tard le jour J+4 avant 17h.

Les pénalités de retard prévues au contrat sont **de 2% du montant hors taxes** de la commande par jour de retard.

### Exemple :

WELTIM livre une commande de 10 000€ hors taxes à BioVital avec 3jours de retard. Sans accord entre les deux parties BioVital peut exiger : **(10 000 x 3 ) x 2% = 600 €** de dédommagement au titre de pénalité de retard de livraison.

## Frais de transport

---

L'entreprise **WELTIM** facturera un forfait transport suivant :

| Montant de la commande du client                     | Prix du transport | Référence  |
|------------------------------------------------------|-------------------|------------|
| Commande Hors taxes strictement inférieure à 1 000€  | 100€              | TRANSPORT1 |
| Commande Hors taxes comprise entre 1 000€ et 10 000€ | 50€               | TRANSPORT2 |
| Commande Hors taxes supérieure à 10 000€             | Franco de port *  |            |

Franco de port \*= À la charge de l'expéditeur. (WELTIM)