

## Une même société peut-elle....?

Par **Picsous**, le **04/05/2009** à **20:05**

Bonjour à tous,

Voilà la problématique qui m'amène ici :

Je me demandais s'il était possible pour une entreprise de :

1) Produire des pots de confitures.

2) Bien entendu, les vendre à un client "A".

3) Et enfin, les rachetés à un prix moindre à toutes personnes "B" qui voudrait se faire un peu de sous.

Pour que "B", puisse revendre le pot de confiture à l'entreprise cela implique que : "A" le lui à donner. Un peu comme ces cadeaux de Noël, que l'on a en triple et que l'on décide de vendre.

Je dois avouer, que j'ai l'intention de contacter directement un avocat spécialisé. Mais si je pouvait économiser cette étape je n'en serai pas contre.

Bien entendu, par avance, je remercie tout ceux, et celle qui d'une manière ou d'une autre m'aidera. Mais je vais plus loin : Si dans les réponses, que j'aurai : il s'y trouve une info, qui concrètement me permettra de passer à la phase réalisation de mon projet. Il va s'en dire, je recontacterai celle ou celui qui m'aura donné cette info précieuse. Et je lui proposerai, quelque chose pour le remercier.

Ps : Modérateur, j'espère n'avoir pas dépasser les bornes dans mon message. J'avoue n'avoir pas pris le temps de lire tout le règlement. Toutefois le message est authentique. Je vous remercie aussi pour votre compréhension ; et vous pris de m'excuser pour d'éventuelles gênes.

Merci encore à tous, pour tout.

Par **murasaki**, le **06/05/2009** à **16:36**

je crois que tu veux parler de la sous-traitance...

enfin, cela dépend de l'organisation de la "coopération" entre les deux producteurs.

si ton entreprise donne des instructions à "B" sur la manière de produire les pots de confiture, alors c'est de la sous-traitance.

Si en revanche ton entreprise ne fait que commander des pots auprès de "B" alors que ce dernier reste indépendant dans la production, alors "B" est un fournisseur.

Mais dans les deux cas, c'est tout a fait possible

Par contre, je n'ai pas tres bien compris le concept de " pour que B puisse revendre ses pots, il faut que A le lui ait donne, un peu comme ces cadeaux de Noel que l'on a en triple et que l'on decide de revendre"

je n'ai pas compris ce que tu as voulu dire, pourrais-tu donner une explication plus detaillee?  
A a donne quoi?

Par **PetitOursTriste**, le **06/05/2009** à **20:00**

tu as oublié la marmotte qui se charge d'emballer les pots dans le papier d'alu aussi

Par **murasaki**, le **07/05/2009** à **05:36**

vas y developpe

Par **Camille**, le **07/05/2009** à **14:31**

Bonjour,

Ben disons que je ne vois pas trop bien le but de la manoeuvre et comment "l'affaire" peut prospérer économiquement, sauf pour dissimuler des bénéfices quelque part...

Pourquoi une entreprise X fabriquant des pots de confiture et les vendant à A irait-elle en racheter à B , même "moins cher" que ce qu'elle a facturé à A ? Pour en faire quoi ? Les revendre une deuxième fois à A ?

Et A, à acheter des pots à X et en en faisant cadeau à B (sous quelle forme ?), il gagne quoi dans l'histoire ? Sans parler d'autres soucis tels que la revente à perte...

Et B, qui n'aura donc pas de factures d'achat, il déclare quoi au fisc ?  
Qu'entend-on par "se faire un peu de sous" ?

Donc, à moins que ce ne soit qu'une "opération promotionnelle" ponctuelle un peu biscornue...  
D'où l'allusion à la "marmotte" de PetitOursTriste, je suppose...  
:cry:

Image not found or type unknown

Par **murasaki**, le **08/05/2009** à **10:17**

c'est vrai que le message de notre ami picsou est redige en francais parle, ce qui laisse croire a une operation douteuse.

deja l'expression "se faire un peu de sous" est carrement ambiguë Image not found or type unknown genre travail au black... Mais je ne pense pas que ce soit le cas

Mais je crois que je viens de comprendre le concept des cadeaux de noel que l'on a en triple et que l'on decide de revendre. le cadeau de noel represente la clientele que l'on a en trop et que l'on voudrait refourguer.

de ce que j'ai compris, notre entreprise X rachete des pots a B pour les revendre a A. Apres rien ne dit que B n'aura pas de facture. Rien ne dit que ce n'est pas declare. Mais comme cela a ete dit, l'affaire peut difficilement prosperer a terme.

En realite, beaucoup d'entreprises recourent a cette manoeuvre lorsqu'ils font face a beaucoup de commandes mais que leurs moyens de production ne leur permettent pas de les satisfaire toutes.

Le procede consiste a faire appel a une autre entreprise de la branche pour sous-traiter.

Nous sommes tous d'accord pour dire que la recherche de benefice ne peut pas etre le but de la manoeuvre. Au pire notre producteur ne se fera qu'une petite marge.

Mais alors quel est l'interet? C'est simple : garder le client.

L'operation de commerce de pots de confiture peut s'analyser autrement : notre producteur X vend un peu de sa clientele A au sous-traitant B.

c'est comme ca que je le vois, maintenant je ne connais pas tous les elements...

Par **Camille**, le **08/05/2009** à **14:20**

Bonjour,

[quote="murasaki":2fj0ov3c]

En realite, beaucoup d'entreprises recourent a cette manoeuvre lorsqu'ils font face a beaucoup de commandes mais que leurs moyens de production ne leur permettent pas de les satisfaire toutes.

Le procede consiste a faire appel a une autre entreprise de la branche pour sous-traiter.

[/quote:2fj0ov3c]

Oui, mais ce schéma-là est archi-classique. Il y a même des boîtes qui font ça toute l'année (sans parler des marques dites "de distributeurs").

Mais dans votre schéma, vous êtes bien d'accord que le producteur ne rachète pas sa propre production (donc déjà produite) à son client pour la lui revendre plus tard comme "solde de la commande" (celle qu'il n'arrivait pas à livrer), au prétexte qu'il est "full up" en production...

C'est pour le coup que le client risque de dire à son fournisseur : "Vous me prenez pour une marmotte ? Ou un autre animal ?"

Image not found or type unknown

Or, si on regarde bien le circuit proposé par picsous, ça revient un peu à ça, sauf qu'il y a un tiers intermédiaire.

Et que le producteur rachète moins cher que ce qu'il a facturé.

X vend 50 tonnes de confitures à A au prix de 500 € H.T. la tonne

A paie sur présentation de la facture.

A en fait cadeau à B.

Avec une facture ?

B n'a rien à payer

B revend les 50 tonnes de confiture à X au prix de 450 € H.T. la tonne.

B établit une facture à X.

X. paie sans broncher et (re)met ses 50 tonnes de confiture en stock.

:shock:

Image not found or type unknown

Par **murasaki**, le **08/05/2009** à **17:53**

d'accord,

Moi je parlais du principe que X faisait simplement de la sous-traitance avec B et que A achetait ses pots et les gardait...

en imaginant que A donne vraiment les pots à B...

Je suis d'accord que c'est bizarre.

Mais bon notre ami piscou va consulter un avocat...

Par **Camille**, le **09/05/2009** à **12:24**

Bonjour,

Qui va lui faire cadeau de sa consultation ?

Comme ça, Picsous pourra facturer son conseil à l'entreprise de confitures 25% moins cher que l'avocat...

:D

Image not found or type unknown