Cave à Vins — Manuel d'utilisation

Compta La Cave — by Le Coin des Merveilles | 07/11/2026

1. Présentation — à quoi sert l'application ?

Compta La Cave — by Le Coin des Merveilles est l'outil de gestion complet de votre cave à vins : comptabilité (achats et recettes), vente directe, catalogue et stock, clients et fidélité, commandes fournisseurs, inventaires, événements, sondages, statistiques et envoi de mails. Tout se fait depuis un simple navigateur, sur ordinateur, tablette ou téléphone.

Quatre notions suffisent pour comprendre toute l'application :

- La transaction : un mouvement d'argent, soit un Achat (vous payez un fournisseur), soit une Recette (un client vous paie). Chaque transaction porte des lignes d'articles.
- Le produit : une référence du catalogue (nom, catégorie, prix d'achat, prix de vente, stock). Les ventes et achats ajustent son stock automatiquement.
- Le client : son type (PDV, Famille, Compagnie...) détermine le prix appliqué et sa remise ; ses achats lui rapportent des points de fidélité.
- Le fournisseur : le domaine ou négociant chez qui vous commandez ; les commandes et réceptions lui sont rattachées.

Le menu, en haut de chaque page, donne accès à tous les modules. La plupart des pages disposent d'un sélecteur d'année : les données affichées correspondent à l'année choisie.

2. Vos premiers pas — une journée type

Voici le déroulé typique d'une journée avec l'application, du réapprovisionnement à l'analyse des ventes.

1. Le matin, le livreur du Domaine Durand apporte votre commande : menu Fournisseurs & commandes, réceptionnez la livraison (voir chapitre 7).
2. Dans la journée, une cliente achète 3 bouteilles à la boutique : passez par la Caisse, la vente est enregistrée en trois clics (chapitre 4).
3. Vous achetez des cartons d'emballage : saisissez un Achat dans le journal (chapitre 3).
4. Le soir, jetez un œil au Tableau de bord : encaissements, alertes de stock, rappels d'échéances (chapitre 12).

> Exemple — Une cliente entre et choisit 2 bouteilles de Côtes-du-Rhône et 1 tire-bouchon. À la Caisse, touchez la catégorie " Vin rouge ", puis les deux produits ; ajoutez le tire-bouchon dans " Accessoires ". Le ticket affiche le total : validez en choisissant son type de client (ici " Client PDV ", prix normal du catalogue). La recette est créée, le stock des 3 produits diminue, et la cliente gagne des points de fidélité.

3. Le journal — achats et recettes

Saisir un achat

Menu " Achats " puis " Ajouter " : choisissez la date, le fournisseur, le type d'achat — Produits (à la vente) ou Matériel (investissements : emballages, cartons...) — puis le mode de paiement (CB, Chèque, Espèces, Virement). Ajoutez une ligne par article : nom, quantité, prix unitaire, port éventuel. Le total se calcule en direct.

> Exemple — Vous achetez 12 bouteilles de Crozes-Hermitage au Domaine Durand à 9,50 € pièce, livrées avec 6 € de port. Saisissez une ligne " Crozes-Hermitage ", quantité 12, prix 9,50, port 1 (soit 6 € répartis par bouteille dans le champ port unitaire). Total : 120 €. Payé par virement. Le stock du produit " Crozes-Hermitage " augmente de 12.

Saisir une recette (encaissement)

Menu " Recettes " puis " Ajouter " : même logique, avec en plus le type de client. C'est lui qui détermine le prix appliqué : prix de vente du catalogue pour un Client PDV ou LCDM, prix d'achat pour Dégustation ou Perso, et remise immédiate de 20 % pour Famille, 10 % pour Compagnie et Amis. La remise peut aussi être saisie librement, en pourcentage ou en valeur.

> Exemple — M. Alberti, client " Famille ", achète 4 bouteilles affichées à 15 € : le brut est de 60 €, la remise famille de 20 % (-12 €) est appliquée automatiquement, il paie 48 € en CB. Les frais bancaires (1,75 % du net) et la provision pour impôts sont calculés automatiquement.

Règles automatiques

- Frais bancaires : 1.75 % du net sur toute recette payée en CB.
- Provision pour impôts : 12.3 % des encaissements en Chèque, CB et Virement.
- Fidélité : 1 point par euro net dépensé (recettes encaissées), crédité sur la fiche du client.
- Stock : chaque ligne d'achat augmente le stock du produit correspondant, chaque vente le diminue.

Modifier, supprimer, pointer

Chaque transaction a sa page de détail. La modifier ou la supprimer rejoue tous les effets automatiques (stock, points de fidélité) dans l'autre sens, puis applique les nouvelles valeurs. Le menu " Pointage " permet de rapprocher le journal de vos relevés bancaires : filtrez par type ou " non pointés ", cochez au fur et à mesure. Il liste aussi les recettes non encaissées (paiements différés : " payé " non coché) par type de client.

---

4. La caisse — vente en direct

Menu " Caisse " : conçue pour vendre au comptoir en quelques secondes. À gauche, choisissez la catégorie (Vin rouge, blanc, rosé, effervescent, Matériel, Accessoires) puis touchez le produit — sa photo s'affiche sur la touche s'il en a une. À droite, le ticket se construit : ajustez les quantités, choisissez le type de client, le mode de paiement, puis validez.

- La recette est créée, le stock décrémenté, les points de fidélité crédités, en une seule validation.
- Une vente peut contenir autant d'articles que nécessaire : touchez plusieurs produits, en changeant de catégorie à gauche si besoin — chaque article s'ajoute au ticket en cours.
- " Article libre " : le champ au-dessus du ticket permet d'ajouter un article hors catalogue (verre de vin, dégustation, lot spécial) — libellé, quantité, prix — sans contrainte de stock.
- Les produits en rupture apparaissent estompés : un message s'affiche au clic, indiquant comment réapprovisionner ou ajouter l'article en saisie libre.
- Pour un paiement différé (" il paiera à la fin du mois "), décochez " payé " : la recette restera dans le suivi des paiements différés du Pointage.

5. Le catalogue produits & prix

Menu " Produits & prix " : chaque produit possède un nom, une catégorie, une appellation, un prix d'achat, un prix de vente et un seuil d'alerte de stock. La case ?? Vente à l'unité ?? pilote la présence à la caisse et sur la fiche tarifaire : décochée, l'article reste géré en stock et utilisable dans les compositions de corbeilles (badge ????) — l'enregistrement d'une corbeille la décoche automatiquement pour ses composants. Désactiver un produit le retire des listes déroulantes sans le supprimer de l'historique. La catégorie Matériel n'est jamais proposée à la vente.

> Exemple — Créer une nouvelle référence : " Châteauneuf-du-Pape 2021 ", catégorie Vin rouge, appellation " AOC Châteauneuf-du-Pape ", prix d'achat 16 €, prix de vente 26 €, seuil d'alerte 6. Ajoutez sa photo et sa fiche technique PDF dans Documents : la photo apparaîtra sur la touche de caisse.

- Historique des prix d'achat : chaque réception met à jour le prix, l'évolution par produit est consultable.
- Ventes d'un produit : statistiques détaillées produit par produit.
- Fiche tarifaire PDF : le catalogue client (nom, catégorie, appellation, prix de vente), à imprimer ou envoyer — en-tête et grille répétés sur toutes les pages. N'y figurent que les articles en vente à l'unité : les composants de corbeilles en sont retirés automatiquement, et la catégorie Matériel n'y apparaît jamais. Une section ?? Coffrets cadeaux ?? liste les corbeilles complètes avec leur prix.
- Export CSV du catalogue complet.
- Catégorie " Alimentaire " : fromages, charcuterie, épicerie fine... Ces produits se vendent à la caisse comme les autres et se commandent à l'unité (voir Fournisseurs). Leur TVA d'achat est de 5,5 % (au lieu de 20 %) : le TTC est calculé automatiquement selon la catégorie, dans la fiche produit comme à la réception d'une commande.

6. Clients & fidélité

Le type de client détermine le prix et la remise appliqués à la vente :

- Client PDV — prix de vente du catalogue. LCDM — prix catalogue.
- Dégustation — prix d'achat. Perso — prix d'achat.
- Famille — remise immédiate de 20 %. Compagnie — 10 %. Amis — 10 %.

Chaque euro net dépensé en recette encaissée rapporte 1 point de fidélité, consultable sur la fiche client. Les types de clients et remises sont modifiables dans le code de configuration si vos règles changent.

> Exemple — Un client " Amis " achète pour 50 € de vin (prix catalogue) : 10 % de remise immédiate, il paie 45 € et gagne 45 points. À sa prochaine visite, la vendeuse choisit simplement " Amis " dans la caisse : la remise s'applique toute seule.

7. Fournisseurs, commandes et livraisons

Passer une commande

Menu " Fournisseurs & commandes ", puis " Préparer une commande " sur la fiche du fournisseur (Domaine Durand, par exemple). Sélectionnez les produits et les quantités ; les prix du moment sont

pré-remplis. Validez puis " Envoyer " : le mail part au fournisseur avec le détail de la commande. Chaque commande reçoit un numéro de groupe, ce qui permet de regrouper plusieurs envois vers le même fournisseur.

- Fiche fournisseur : le nom suffit. L'email est facultatif (requis uniquement pour l'envoi des mails de commande) ; le téléphone et l'adresse peuvent être notés, et le type peut être Vigneron, Courtier, Alimentaire, etc.
- Sans email : cochez " Enregistrer sans envoyer de mail " (commande passée par téléphone, en personne...). La case est déjà cochée si le fournisseur n'a pas d'email, et la commande est journalisée et réceptionnable comme les autres.
- Quantités : les vins se commandent en cartons de 6 bouteilles ; les produits hors vins (matériel, accessoires, alimentaire...) se commandent en unités — l'application compte automatiquement dans la bonne unité.

> Exemple — Il vous faut du stock avant les fêtes : chez Domaine Durand, commandez 12 Crozes-Hermitage et 6 Saint-Péray. Vous envoyez le mail, puis vous vous souvenez de 6 bouteilles de Cornas : " Ajouter une commande au groupe " (commande silencieuse, sans nouveau mail), ou modifiez la commande si le fournisseur n'a pas encore préparé.

Gérer la livraison (réception)

Quand le camion arrive : menu " Réception de commande ". La commande s'affiche avec les quantités commandées ; saisissez les quantités réellement livrées, ligne par ligne, puis validez.

- Le stock de chaque produit est augmenté des quantités livrées.
- Le prix d'achat du produit est mis à jour avec celui de la réception (et l'historique des prix l'enregistre).
- Les manquants restent visibles : à réceptionner plus tard ou à relancer par une nouvelle commande.

> Exemple — Sur les 12 Crozes-Hermitage commandés, le livreur n'en apporte que 9 : saisissez 9 à la réception. Le stock passe à +9, et la ligne reste en attente pour les 3 manquantes.

- Échéances : les dates de paiement convenues déclenchent des rappels sur le tableau de bord et sur la page fournisseurs.

7 bis. Les commandes clients — bons de commande & factures

Menu "Commandes clients" : pour vendre avec un document officiel, en dehors du comptoir. Le cycle de vie d'une commande suit quatre états : Validée, Livrée, Facturée, Payée.

- Création : choisissez un client de la fiche (ses coordonnées se préremplissent) ou saisissez un nom libre ; ajoutez les articles avec leurs quantités et prix — le catalogue propose ses prix de vente.
- Validation : le stock est décrémenté immédiatement, et le bon de commande est prêt à imprimer (bouton "Bon").
- Livrée : la commande est remise ou expédiée au client (date de livraison enregistrée).
- Facturée : la facture est prête à imprimer — mêmes en-tête et pied que le bon, avec le détail H.T., T.V.A. et T.T.C.
- Payée : choisissez le mode de paiement (CB, Chèque, Espèces, Virement) — la vente est inscrite automatiquement dans les recettes, avec frais bancaires et provision d'impôts calculés selon les

règles habituelles, et points de fidélité crédités si la commande est rattachée à une fiche client.

• Annulation : possible tant que la commande n'est pas payée ; le stock est restitué.

Les documents affichent l'en-tête de la cave (logo, "La Cave by Le Coin des Merveilles", adresse), les coordonnées du client, et la mention légale "TVA non applicable, art. 293 B du CGI". En pied de document sur deux lignes : le SIRET et l'adresse mail de la cave. Utilisez le bouton d'impression de la page puis "Enregistrer en PDF" pour obtenir le PDF.

> Exemple — Mme Bousquet commande 6 bouteilles de Crozes-Hermitage et 1 coffret : créez la commande (le stock baisse de 6 et 1), imprimez le bon de commande. Le lendemain, vous livrez : "Livrée", puis "Facturée" et vous lui remettez la facture. Trois jours plus tard, elle paie par chèque : "Payée" en choisissant Chèque — la recette apparaît dans le journal avec sa provision d'impôts de 12,3 %.

7 ter. Les accords mets & vins

Menu "Accords mets-vins" : saisissez un plat ou un menu ("entrecôte grillée", "saumon", "plateau d'huîtres", "raclette"…), l'application analyse le plat et classe les vins du catalogue par affinité. Les trois meilleurs accords s'affichent avec une note sur dix, l'explication de l'accord et la température de service conseillée.

Le moteur reconnaît les grandes familles de plats — viandes rouges, gibier, volaille, poissons, fruits de mer, fromages, charcuteries, cuisine épicée, plats à base de tomate, desserts — et tient compte des profils des vins (charpentés, légers, vifs, aromatiques, doux).

> Exemple — Un client hésite pour un repas de magret de canard : tapez "magret de canard", les vins rouges du catalogue arrivent en tête ; un Crozes-Hermitage (syrah, vin charpenté) sera mieux noté qu'un rosé léger.

Importer une recette : cherchez par nom de plat sur Marmiton (la première recette des résultats est importée), ou collez l'adresse d'une page recette de la plupart des sites de cuisine (Marmiton, 750 g, Cuisine Actuelle…). Les ingrédients sont récupérés via le format standard publié par ces sites, enregistrés dans une table "recettes" et analysés composant par composant — le titre compte double. La page affiche alors le détail de l'analyse (chaque ingrédient et sa famille) puis le top 3 des vins. Les recettes importées restent disponibles et se rouvrent en un clic ; chaque import est supprimable.

7 quater. La politique tarifaire et les coffrets cadeaux

Menu " Politique tarifaire " : le récapitulatif de toutes vos politiques de prix, calculé sur vos tarifs et vos ventes réelles.

• Prix plancher : aucun produit n'est vendu sous 1,30 fois son prix d'achat TTC — toutes les remises sont plafonnées d'office.

• Remises quantité : dès 6 articles identiques, -5 % ; dès 12, -8 % ; dès 24, -10 % (appliquées via le champ Remise du ticket de caisse).

• Opérations spéciales : foire aux vins, Black Friday, Saint-Vincent, foire aux blancs… Le formulaire lance une remise par catégorie, mémorise les prix d'origine, et un clic rétablit tout à la fin.

• Vins à rotation lente : la page signale les produits dormants et propose un prix promo respectant le plancher, applicable en un clic.
• Fidélité : 1 point par euro net encaissé ; paliers conseillés : 100 pts = 1 € offert, 500 pts = 5 € + dégustation, 1 000 pts = 10 €.
• Coffrets cadeaux : composez un ensemble (bouteille + verres + gâteaux apéritif…), avec remise sur la somme catalogue. Le coffret se vend à la caisse comme un article unique, au prix fixe affiché ; à l'encaissement, le stock de chaque composant est décrémenté automatiquement.

8. Stock & inventaires

Le stock théorique vit tout seul grâce aux achats, ventes et réceptions. L'inventaire physique vérifie la réalité : menu " Inventaire ", lancez un nouvel inventaire, le catalogue s'affiche avec le stock théorique ; comptez et saisissez le stock réel. Les écarts sont calculés automatiquement, ligne par ligne.

• " Appliquer les écarts " : le stock des produits est corrigé pour correspondre au comptage.
• " Régulariser " : une transaction d'ajustement est créée, valorisant les écarts au prix d'achat — la comptabilité reste juste.
• Historique des inventaires : consultation des comptages passés, écarts et régularisations.

> Exemple — Comptage mensuel : le stock théorique indique 8 Crozes-Hermitage, vous en comptez 7 (une bouteille cassée). Écart de -1 : " Appliquer " corrige le stock à 7, et " Régulariser " enregistre la perte de la valeur d'achat dans le journal.

9. Événements & invitations

Menu " Événements " : dégustation, vente privée, soirée à thème, soirée découverte, rencontre ou autre. Un événement peut être gratuit ou payant ; les invitations sont envoyées par mail avec un lien RSVP personnel — le client répond présent ou absent, avec ses accompagnants, directement depuis le lien, sans compte ni mot de passe.
Pour les événements payants, le prix appliqué à chaque invité suit l'ordre : prix personnel (remise individuelle saisie sur l'invitation) > tarif fidélité > tarif standard.

> Exemple — Dégustation de décembre, tarif standard 15 €, tarif fidélité 10 €. Vous invitez vos clients fidèles par mail ; Mme Martin, adhérente fidélité, voit " Votre invitation : 10 € ".
> Elle répond présente avec son époux. Le lendemain, sa participation est encaissée comme une recette rattachée à l'événement.

10. Sondages & enquêtes

Menu " Sondages " : créez l'enquête (titre, questions, réponses proposées), puis " Envoyer " : sélectionnez les clients destinataires, chacun reçoit un mail avec un lien personnel unique. Une seule participation par client est comptée. Les résultats sont consultables en direct dans " Statistiques " du sondage.

> Exemple — Après les fêtes : enquête " Vos vins préférés de 2026 " avec trois questions. Vous envoyez aux 40 clients fidèles ; le lendemain, la page de résultats affiche déjà le classement des réponses.

11. Documents & logo

Menu " Documents " : fiches techniques (PDF), photos produits, bons de livraison, factures et documents internes. Téléversez, consultez, téléchargez ou supprimez depuis cette page. Le logo de la boutique, déposé dans les Paramétrages, apparaît en en-tête du site et sur tous les exports PDF.
Les fichiers sont servis par l'application elle-même : l'accès direct au dossier de stockage est interdit, seuls les utilisateurs de l'application peuvent les télécharger.

12. Analyses : tableau de bord, indicateurs, impôts

- Tableau de bord : encaissements nets, achats nets, remises, frais bancaires de l'année ; alertes de stock bas avec lien direct ; rappels d'échéances fournisseurs ; récapitulatifs par type de client et par mode de paiement ; export " PDF résumé des ventes ".
- Graphiques & analyses : évolution mensuelle des ventes et achats, répartition par catégorie.
- Indicateurs financiers : chiffre d'affaires net, marge commerciale, résultat net, rentabilité — avec des conseils simples.
- Statistiques de ventes : classements et tendances sur l'année choisie.
- Suivi mensuel : vue mois par mois des encaissements et dépenses.
- Impôts / Trimestres : provision trimestrielle de 12.3 % sur les encaissements Chèque + CB + Virement, avec détail par trimestre.

> Exemple — Au 2e trimestre, vous avez encaissé 1 000 € en CB et 500 € en chèques, 200 € en espèces. La provision d'impôts porte sur 1 500 € (CB + chèques) : 12.3 % = 184,50 €, à retrouver dans la page Impôts du trimestre concerné.

13. Paramétrages & exports

Menu " Paramétrages " : logo du site, signature HTML des mails, coût du transport par kilomètre, et modèles de mails réutilisables (objet + corps) pour les commandes fournisseurs, invitations, remerciements... Ces réglages sont conservés en base : ils survivent aux mises à jour de l'application.
Exports disponibles : fiche tarifaire PDF, état des stocks PDF (valorisation au prix de vente), journal PDF, résumé des ventes PDF, CSV des transactions et CSV du catalogue. Ce manuel lui-même est régénéré à chaque ouverture : il décrit toujours la version en cours.

14. Sécurité & bonnes pratiques

- Sauvegardes : sauvegardez régulièrement la base MySQL et le dossier des documents.
- Accès : l'application n'a pas de compte utilisateur ; son accès dépend de la protection du serveur (adresse privée, mot de passe au niveau du serveur web...). Ne partagez l'adresse qu'avec des personnes de confiance.
- Mails : l'envoi (commandes fournisseurs, invitations, sondages) fonctionne dès que la boîte SMTP est configurée sur le serveur.

• Paiements différés : pensez à pointer les recettes " non payées " dans le Pointage une fois encaissées.