

## Q05 - Puis-je partager ma station privée avec une ou plusieurs entreprises ?

Bien sûr. C'est d'ailleurs un moyen très efficace d'augmenter le volume global de carburant consommé sur un site. Beaucoup de nos clients y recourent.

Si la seule consommation personnelle ne justifie pas l'investissement d'une station à domicile, l'opération devient intéressante lorsqu'elle est ajoutée à celle de tiers. Même ceux qui ont un volume propre suffisant accueillent souvent d'autres consommateurs.

Il ne s'agit pas d'ouvrir une station au public ! Mais, en prenant une marge raisonnable sur les pleins de quelques co-utilisateurs triés sur le volet (ils doivent aussi bénéficier d'un avantage par rapport à une station publique), on crée une source financière supplémentaire pour l'amortissement de l'équipement. De plus, n'oublions pas que la ristourne sur l'achat du carburant en vrac dépend, entre autres, de l'importance du volume global consommé. Il y a également des entreprises divisées en filiales. Elles n'ont pas d'autre choix que de partager la station et de tenir une comptabilité sociale.

Mais cela engendre aussi du travail dans le chef du gestionnaire. Pour facturer des pleins à des tiers, il faut forcément valoriser, sans se tromper, les sorties. En raison de la grande fluctuation du prix des produits pétroliers, on risque de perdre au lieu de gagner, les prix au litre d'achat doivent impérativement se reposer sur une parfaite valorisation des entrées en stock. Autrement dit, la date et heure de chaque livraison en citerne, le prix de revient des litres en stock change et le prix de vente doit être immédiatement adapté. Si vous accueillez des tiers avec des véhicules soumis à la récupération de l'accise spéciale sur le diesel professionnel (camions, bus, autocars, taxis etc.), vous êtes également tenu de leur fournir des données statistiques précises. Ils doivent pouvoir tenir une comptabilité spécifique, établir leurs déclarations et fournir les preuves détaillées lors d'un éventuel contrôle. Beaucoup oublient aussi que la publication d'un cliquet (changement de la valeur d'accise spéciale récupérable) entraîne nécessairement une modification de la valeur des litres en stock (taxe sur stock) et, par conséquent, du prix de vente.

Pas de panique, TELE-NARO a tout prévu au sein du programme WebSt@t. A chaque livraison, la date/heure et la quantité livrée sont enregistrées automatiquement par le système. De même, si un nouveau cliquet est publié, l'information numérique se transfère d'elle-même dans la base de données. Dans les deux cas, le prix de revient au litre est recalculé par le logiciel. Contrairement à un système de gestion classique, l'ensemble de ces procédures s'exécute automatiquement, de manière certaine et sans la moindre intervention du gestionnaire local. Par société co-utilisatrice, le gestionnaire aura préalablement fixé un prix de vente avec une marge. Le moment venu, pour la période concernée, un ou deux clics suffisent à éditer tous les bordereaux de facturation au prix de vente. Chaque plein est automatiquement valorisé en fonction du prix de vente en vigueur pour le groupe concerné et à la date/heure précise du réapprovisionnement. Pour chaque société, les pleins détaillés sont regroupés et totalisés par véhicule ou par charge. Grâce au module relatif à la récupération de l'accise spéciale intégré dans le WebSt@t, le gestionnaire local peut simplement éditer automatiquement ses déclarations, mais aussi celles de ses co-utilisateurs.