

Créer, transformer et suivre les devis clients

Le devis DEV formalise une offre commerciale sans mouvement de stock. Il peut ensuite être transformé en commande, livraison ou facture tout en conservant l'historique du document d'origine.

Fiche : DOC-DEV-001 **Public :** commerciaux, ADV, responsables de magasin et techniciens

Risque : modéré à élevé **Catégorie :** Documents commerciaux — Ventes et facturation

Mise à jour : 6 août 2026

Réponse directe

Ouvrez la fiche du client, accédez à ses **Devis (DEV)**, puis créez un nouveau document. Contrôlez l'entête, saisissez les articles, prix, remises, TVA, frais et commentaires, puis validez et imprimez. Lorsque le client accepte l'offre, transformez le devis en **BCV**, **BLV** ou **FAV** selon l'étape réelle. Le devis d'origine reste dans l'historique et la transformation évite la ressaisie.

Conseil technicien général

Conseil technicien — Avant toute modification, créez une sauvegarde exploitable, relevez les réglages existants et testez sur un dossier ou une caisse de recette. Modifiez un seul réglage à la fois, consignez le résultat et faites valider les changements sensibles par un technicien KWISATZ.

Sommaire

1. Protection des données
2. Place du devis dans le cycle de vente
3. Prérequis
4. Créer le devis depuis la fiche client
5. Créer le devis depuis la Vente directe
6. Entête du devis

7. Saisir les lignes
8. Articles stockables, services et commentaires
9. Prix, remises et marge
10. Frais, port et escompte
11. Durée de validité
12. Contrôler les totaux
13. Valider, prévisualiser et envoyer
14. Transformer le devis
15. Transformer partiellement un devis
16. Effet sur le stock
17. Suivre les devis depuis la fiche client
18. Statut accepté, refusé ou en attente
19. Personnaliser la liste de suivi
20. Relances commerciales
21. Réviser un ancien devis
22. Dupliquer un devis
23. Supprimer un devis
24. Importer ou générer un devis
25. Checklist avant transformation
26. Compatibilité documentée
27. Diagnostic rapide
28. Résultat attendu
29. Sources documentaires

1. Protection des données

Protection des données — Limitez les données exportées au strict nécessaire, protégez les fichiers et restreignez les accès. Supprimez les copies devenues inutiles, respectez les oppositions et désabonnements, et n'imprimez pas de données sensibles sans nécessité opérationnelle. Une carte, un code-barres ou un identifiant visible ne constitue pas à lui seul une preuve d'identité forte.

2. Place du devis dans le cycle de vente

Code	Document	Rôle	Effet stock
DEV	Devis client	Proposition commerciale.	Aucun mouvement physique attendu.
BCV	Commande client	Engagement et quantités à livrer.	Pas de sortie physique dans le cycle standard.
BLV	Bon de livraison	Livraison réelle.	Sortie de stock attendue.
FAV	Facture client	Créance, TVA et règlement.	Ne doit pas doubler un BLV lié.

Le cycle logique est **DEV** → **BCV** → **BLV** → **FAV**, mais KWISATZ permet également des transformations directes du devis vers une livraison ou une facture lorsque le circuit le justifie.

3. Prérequis

- Fiche client créée et contrôlée.
- Adresses de facturation et de livraison correctes.
- Tarif client, TVA, règlement et délai définis.
- Articles et prestations créés.
- Prix et marges vérifiés.
- Modèle d'impression du devis disponible.
- Droits de création, modification, suppression et transformation attribués.

Conseil technicien — Sauvegardez, relevez les réglages existants et testez cette modification sur un dossier ou une caisse de recette. Ne changez qu'un paramètre à la fois et faites valider les réglages sensibles par un technicien KWISATZ.

4. Créer le devis depuis la fiche client

1. Ouvrez **Clients > Gestion du fichier**.

2. Recherchez le client.
3. Ouvrez son onglet ou sa liste **Devis**.
4. Cliquez sur **Nouveau** ou utilisez la touche de création disponible.
5. Vérifiez le numéro proposé automatiquement.
6. Contrôlez la date de valeur.
7. Saisissez les références utiles.
8. Ajoutez les lignes du devis.
9. Contrôlez les totaux.
10. Enregistrez avec la validation prévue par l'écran.

5. Créer le devis depuis la Vente directe

La fonction caisse **112** — **Générer un devis client** transforme le ticket en cours en devis.

- Le ticket doit être associé à un client.
- **-IA** imprime automatiquement le document généré.
- **-IR** réalise une impression rapide.
- **-CL** compacte les lignes identiques.
- **-SDE** inclut le ticket dans un document existant.

Contrôlez les lignes avant transformation. Une ligne de caisse simplifiée ou un article commentaire peut nécessiter un libellé plus détaillé sur le devis commercial.

Conseil technicien — Sauvegardez, relevez les réglages existants et testez cette modification sur un dossier ou une caisse de recette. Ne changez qu'un paramètre à la fois et faites valider les réglages sensibles par un technicien KWISATZ.

6. Entête du devis

Zone	Contrôle
Numéro	Numéro proposé à partir du dernier document créé.
Date	Date de valeur du devis.
Références	Commentaires ou références caractérisant l'offre.
Client	Code, nom et coordonnées exacts.
Adresse	Facturation et livraison selon le besoin.
Vendeur	Commercial responsable du devis.
Magasin / dépôt	Site concerné par le futur traitement.
Tarif	Tarif de base ou tarif client correct.
TVA	Statut LOCAL, CEE ou HORS CEE et taux des lignes.
Règlement	Mode, délai et éventuel escompte.

Conseil technicien — Sauvegardez, relevez les réglages existants et testez cette modification sur un dossier ou une caisse de recette. Ne changez qu'un paramètre à la fois et faites valider les réglages sensibles par un technicien KWISATZ.

7. Saisir les lignes

1. Appelez l'article par code, libellé, référence ou code-barres.
2. Saisissez la quantité.
3. Contrôlez l'unité.
4. Vérifiez le prix unitaire HT ou TTC.
5. Appliquez la remise autorisée.
6. Contrôlez la TVA.
7. Ajoutez les commentaires nécessaires.
8. Répétez pour chaque produit ou prestation.

Le devis ne réserve pas nécessairement le stock. Vérifiez les disponibilités avant de promettre une date ferme au client.

8. Articles stockables, services et commentaires

Type	Usage dans le devis
Article stockable	Produit futur à commander ou livrer.
Article non stockable	Prestation, déplacement, installation ou frais récurrent.
Article commentaire	Précision descriptive non facturée comme prestation autonome.
Kit ou article composé	Offre structurée avec composants selon le type de kit.

Conseil technicien — Sauvegardez, relevez les réglages existants et testez cette modification sur un dossier ou une caisse de recette. Ne changez qu'un paramètre à la fois et faites valider les réglages sensibles par un technicien KWISATZ.

9. Prix, remises et marge

- Contrôlez le niveau de tarif du client.
- Vérifiez les promotions éventuellement actives.
- Contrôlez les remises de ligne et de pied.
- Vérifiez le prix de revient utilisé.
- Contrôlez la marge et le coefficient.
- Vérifiez les arrondis HT/TTC.

Un devis longtemps conservé peut contenir des prix devenus obsolètes. Avant transformation, utilisez uniquement une fonction d'actualisation des prix si le client et l'entreprise ont validé la révision de l'offre.

10. Frais, port et escompte

Le pied du devis peut inclure :

- remise globale ;
- escompte ;
- frais de facturation ;
- port soumis à TVA ;
- port non soumis ;
- autres frais avec code TVA.

Le traitement fiscal du port et des frais doit être contrôlé. Le taux proposé par défaut dans les préférences ne dispense pas d'un contrôle du devis.

Conseil technicien — Sauvegardez, relevez les réglages existants et testez cette modification sur un dossier ou une caisse de recette. Ne changez qu'un paramètre à la fois et faites valider les réglages sensibles par un technicien KWISATZ.

11. Durée de validité

La documentation disponible ne confirme pas une zone universelle de date d'expiration identique dans toutes les versions et tous les modèles.

- Indiquez la durée de validité dans une référence, un commentaire ou le modèle si nécessaire.
- Affichez une date ou une durée explicite sur le document imprimé.
- Réviser les prix avant transformation d'un ancien devis.
- Ne supposez pas qu'un devis ancien est automatiquement bloqué.

Exemple de mention commerciale : « Offre valable 30 jours à compter de la date du devis ».

12. Contrôler les totaux

Total	Contrôle
Total HT	Somme des lignes après remises.
TVA	Ventilation par taux.
Total TTC	HT + TVA, frais et port selon leur traitement.
Acompte demandé	Mention commerciale ou traitement défini par l'entreprise.
Net à payer futur	Montant indicatif tant qu'aucune facture ou règlement n'est créé.

13. Valider, prévisualiser et envoyer

1. Enregistrez le devis.
2. Choisissez le modèle d'impression.
3. Prévisualisez.
4. Vérifiez les coordonnées et références.
5. Contrôlez les lignes, les totaux et les mentions.
6. Imprimez ou utilisez la fonction d'envoi par email lorsque la configuration le permet.
7. Conservez la version transmise au client.

Le devis envoyé doit être identique au document enregistré, avec un numéro, une date et des conditions clairement identifiables.

14. Transformer le devis

La transformation conserve le devis d'origine et génère le nouveau document.

Destination	Quand l'utiliser
BCV	Le client accepte l'offre et une commande doit être suivie.
BLV	La livraison est immédiate ou le circuit ne nécessite pas de commande intermédiaire.
FAV	La facturation est immédiate et le circuit ne nécessite pas de BLV distinct.

1. Ouvrez ou sélectionnez le devis.
2. Cliquez sur **Transformer**.
3. Choisissez le document cible.
4. Confirmez la transformation.
5. Contrôlez le document créé.
6. Modifiez uniquement les éléments réellement différents.
7. Validez et imprimez si nécessaire.

Conseil technicien — Sauvegardez, relevez les réglages existants et testez cette modification sur un dossier ou une caisse de recette. Ne changez qu'un paramètre à la fois et faites valider les réglages sensibles par un technicien KWISATZ.

15. Transformer partiellement un devis

La documentation fournie confirme la transformation entre documents, mais ne garantit pas un comportement identique pour toutes les transformations partielles depuis DEV.

Pour un devis accepté partiellement, testez le circuit installé. Une méthode prudente consiste à dupliquer ou modifier le document commercial accepté, conserver la trace du devis original et transformer uniquement les lignes validées sans effacer l'offre initiale.

16. Effet sur le stock

Étape	Effet attendu
Création du DEV	Aucun mouvement physique.
Transformation en BCV	Suivi de commande, pas de sortie physique dans le cycle standard.
Transformation en BLV	Sortie de stock pour les articles stockables.
Transformation directe en FAV	Effet à contrôler selon le circuit et l'absence de BLV préalable.

Ne créez pas ensuite un BLV et une FAV indépendants portant les mêmes lignes sans lien : le stock ou la facturation pourrait être doublé.

Conseil technicien — Sauvegardez, relevez les réglages existants et testez cette modification sur un dossier ou une caisse de recette. Ne changez qu'un paramètre à la fois et faites valider les réglages sensibles par un technicien KWISATZ.

17. Suivre les devis depuis la fiche client

La liste des devis du client permet de retrouver l'historique et d'ouvrir les documents.

- Numéro et date.
- Montants HT, TVA et TTC.
- Vendeur.
- Références et commentaires.
- Documents générés ou liens disponibles selon la liste.
- État de traitement selon les colonnes proposées.

Depuis la Vente directe, la fonction **114 — Liste des devis clients** affiche les devis du client en cours.

Conseil technicien — Sauvegardez, relevez les réglages existants et testez cette modification sur un dossier ou une caisse de recette. Ne changez qu'un paramètre à la fois et faites valider les réglages sensibles par un technicien KWISATZ.

18. Statut accepté, refusé ou en attente

La documentation fournie ne confirme pas un workflow universel comportant automatiquement les statuts **Accepté**, **Refusé** et **En attente**.

Situation commerciale	Trace recommandée
Accepté	Transformation vers BCV, BLV ou FAV et référence du document lié.
Refusé	Commentaire, référence ou champ libre disponible dans la liste.
En attente	Devis non transformé avec date de relance documentée.
À réviser	Copie ou nouvelle version du devis avec référence à l'ancien.

N'inventez pas un code statut dans la base sans validation technique. Utilisez les champs documentés et les listes personnalisables.

19. Personnaliser la liste de suivi

1. Ouvrez la liste des devis.
2. Faites un clic droit dans le tableau.
3. Choisissez **Configurer les colonnes affichées**.
4. Ajoutez les champs utiles.
5. Activez **Autoriser tri colonne**.
6. Activez **Autoriser filtrage colonne**.
7. Validez puis rouvrez la liste.

Selon les champs disponibles, affichez le vendeur, les références, les montants, les dates et les informations de transformation.

20. Relances commerciales

KWISATZ permet de retrouver les devis par client et par liste, mais la documentation fournie ne confirme pas un assistant universel de relance automatique propre aux devis.

- Filtrez les devis non transformés sur la période.
- Ajoutez une date de relance dans une référence ou un suivi externe.
- Contactez le client.
- Consignez le résultat.
- Transformez ou archivez la décision commerciale.

21. Réviser un ancien devis

1. Ouvrez le devis existant.
2. Vérifiez s'il a déjà été transformé.
3. Contrôlez les prix et disponibilités actuels.
4. Décidez s'il faut modifier le devis ou créer une nouvelle version.
5. Conservez la référence de l'ancienne proposition.
6. Réimprimez avec une nouvelle date ou un nouveau numéro selon la procédure.

La modification d'un devis déjà envoyé change l'historique enregistré. Pour une traçabilité commerciale forte, préférez une nouvelle version lorsque les prix ou le périmètre changent sensiblement.

22. Dupliquer un devis

Lorsque la fonction de duplication ou de copie est disponible dans la liste ou les fonctions complémentaires, utilisez-la pour repartir d'une proposition existante.

- Contrôlez le client destinataire.
- Réinitialisez les références et dates.
- Actualisez les prix si nécessaire.
- Vérifiez les quantités et commentaires.
- Enregistrez sous un nouveau numéro.

Le libellé exact de la fonction de copie peut varier selon la version et la présentation.

23. Supprimer un devis

- Vérifiez qu'il n'a pas été transformé.
- Vérifiez qu'il ne constitue pas la seule preuve de l'offre envoyée.
- Utilisez la suppression standard avec confirmation.
- Conservez de préférence les devis refusés lorsqu'une trace commerciale est nécessaire.

Ne supprimez pas un devis lié à une commande, une livraison ou une facture pour nettoyer la liste. Utilisez les filtres et les colonnes de suivi.

Conseil technicien — Sauvegardez, relevez les réglages existants et testez cette modification sur un dossier ou une caisse de recette. Ne changez qu'un paramètre à la fois et faites valider les réglages sensibles par un technicien KWISATZ.

24. Importer ou générer un devis

Les documents peuvent être intégrés par les mécanismes d'import documentés, notamment `IMPORTDOC.ASC` et l'automate `-A142`.

- Le type de document doit être DEV.
- Les entêtes et lignes doivent respecter le format.
- Le client et les articles doivent être correctement rapprochés.
- Les prix, TVA et unités doivent être contrôlés après intégration.
- Conservez le fichier source.

Un devis importé doit être relu avant envoi. Une intégration réussie techniquement ne garantit pas la justesse commerciale.

Conseil technicien — Sauvegardez avant le traitement, conservez les paramètres et le fichier source, puis testez un échantillon sur un dossier de recette. Contrôlez les résultats avant de traiter l'ensemble.

25. Checklist avant transformation

Contrôle	Question
Client	Le bon compte et les bonnes adresses sont-ils sélectionnés ?
Validité	L'offre est-elle encore valable ?
Articles	Codes, variantes et quantités sont-ils corrects ?
Disponibilité	Le stock ou le délai fournisseur est-il confirmé ?
Prix	Les prix et remises sont-ils encore acceptés ?
TVA	Le statut du client et les taux sont-ils corrects ?
Frais	Port, frais et escompte sont-ils maintenus ?
Destination	BCV, BLV ou FAV correspond-il à l'étape réelle ?
Trace	L'accord du client et la référence sont-ils conservés ?

26. Compatibilité documentée

Fonction	Repère	Condition connue
Création d'un DEV	Fiche client / Documents commerciaux	Droits de création
Transformation DEV	Vers BCV, BLV ou FAV	Confirmation et contrôle du document généré
Générer depuis la caisse	Fonction 112	Client associé au ticket
Liste des devis du client	Fonction 114	Client en cours dans la Vente directe
Impression automatique	- IA / - IR	Touche de transformation configurée
Compactage des lignes	- CL	Lignes compatibles
Inclure dans un document existant	- SDE	Document compatible
Import DEV	IMPORTDOC.ASC / -A142	Format testé

Conseil technicien — Sauvegardez avant le traitement, conservez les paramètres et le fichier source, puis testez un échantillon sur un dossier de recette. Contrôlez les résultats avant de traiter l'ensemble.

27. Diagnostic rapide

Le devis n'apparaît pas dans la liste du client

Vérifiez le client enregistré dans l'entête, la période, les filtres et le dossier ouvert.

La fonction 112 refuse la transformation du ticket

Associez d'abord un client au ticket et vérifiez les droits et paramètres de la touche.

Le prix du devis est ancien

Contrôlez la date de l'offre, les tarifs actuels et l'accord du client avant toute actualisation.

Le devis a été transformé deux fois

Recherchez les commandes, livraisons ou factures liées avant de supprimer ou corriger un document.

Le stock a changé après un devis

Un DEV standard ne doit pas créer de mouvement physique. Recherchez une transformation en BLV/FAV ou un document parallèle.

La transformation directe en facture a créé un mouvement inattendu

Analysez si un BLV existait déjà et testez le circuit de stock de la version installée.

Je ne trouve pas de statut Refusé

Ce workflow n'est pas confirmé comme standard universel. Utilisez un commentaire, une référence ou une colonne disponible.

Le filtre de la liste ne fonctionne plus

Réactivez **Autoriser filtrage colonne** dans la configuration de la liste.

Le devis imprimé ne correspond pas à l'écran

Contrôlez le modèle choisi, les champs du document et la prévisualisation avant envoi.

Un devis partiellement accepté doit être traité

Conservez l'offre initiale et créez un document ne reprenant que les lignes acceptées, après test du fonctionnement de transformation partielle.

28. Résultat attendu

Le devis contient les bonnes coordonnées, lignes, prix, taxes et conditions. La version envoyée est conservée, la transformation génère le document correspondant à l'étape réelle et la liste client permet de retrouver l'offre et les documents liés sans mouvement de stock prématuré.

29. Sources documentaires

- Manuel KWISATZ — documents commerciaux clients DEV, BCV, BLV et FAV.
- Manuel KWISATZ — entête et détail d'un devis client.
- Manuel KWISATZ — principe de transformation entre documents.
- Fonctions de caisse — fonctions **112** et **114**, paramètres `-IA` , `-IR` , `-CL` et `-SDE` .
- Manuel KWISATZ — personnalisation des listes, tri et filtrage.
- Base documentaire — import des documents avec `IMPORTDOC.ASC` et `-A142` .

Documentation KWISATZ. Contrôlez la validité de l'offre, les prix, la TVA et la destination avant toute transformation du devis.

Catégorie : Documents commerciaux — Ventes et facturation · Mise à jour : 6 août 2026.