

UNE VÉRITABLE AIDE À LA DÉCISION

**Merci pour votre choix et surtout bravo pour votre décision
d'utiliser cette calculette**

Dorénavant les calculs commerciaux habituellement ardues au téléphone, au bureau, en déplacement ou chez le client, deviennent un véritable plaisir apportant de l'assurance et du confort intellectuel.

Grâce à l'adoption de référentiels issus de l'Economie d'Affaires (sigles, schémas, notions, formules), chaque calculette apporte une normalisation de type «universelle» dans la pratique du calcul des prix et du chiffrage en négociation d'affaires. Cet avantage permet d'être sur la même longueur d'onde que ses partenaires dans une optique de sincérité, de donnant-donnant, voire de gagnant-gagnant.

Avec ce Pack Didacticiel composé de 3 parties vous disposez d'un véritable support pour l'autoformation :

- . Le présent tutoriel**
- . Le module pour les simulations directes à l'écran**
- . Le Digest de présentation pour les notions et principes utilisés**

Fonctionnement

20 Indicateurs commerciaux

Euro

Liste des 19 principaux indicateurs de vente

☐ Usage vendeur ☐ Usage norme ☐ Usage vendeur + norme
☐ Clientèle générale ☐ Clientèle ciblée (A, B, C, ...) ☐ Base annuelle (par défaut) ☐ Base mensuelle

	Vendeur (V)	Norme (N)
1. Nb total de commandes enregistrées dans l'année : (1,4,5)		
2. Nb total d'actions menées (Tél. Mail, visites...) dans l'année : (1)		
3. Nb de visites/relances dans l'année : (6)		
4. Nb nouveaux clients dans l'année : (2,3)		
5. Nb prospects tièdes/chauds dans l'année : (2)		
6. Nb clients actifs sur les 12 derniers mois : (3)		
7. Nb total de propositions adressées dans l'année : (4)		
8. Nb jours ouvrés dans l'année : (7)		
9. % de temps consacré à la prospection directe/relance : (11)	%	%
10. CA HT total réalisé dans l'année : (5,6,8,9,11)	€	€
11. CA HT prévisionnel annuel : (7)	€	€
12. CA HT annuel des nouveaux clients : (10,11)	€	€
13. CA HT moyen par visite/relance : (7)	€	€
14. Salaire brut annuel du vendeur : (8,9)	€	€
15. Charges sociales patronales annuelles : (8,9)	€	€
16. Remboursement indemnités km à l'année : (8,9)	€	€
17. Autres frais de vies/déplacement à l'année : (8,9)	€	€
18. Coût annuel de structure commerciale (bureau...): (8,9)	€	€
19. Coût total annuel de la prospection : (8,9,10)	€	€

TurboNego

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

20 Ratios du vendeur

Euro

11 principaux ratios applicables à la vente

	Vendeur	Norme	Ecart (V/N)
1. Taux de réussite par clientèle (globale, A, B ou C) :	%	%	
2. Degré de pénétration :	%	%	
3. Degré de renouvellement :	%	%	
Taux d'efficacité commerciale :	%	%	
5. CA HT moyen par commande :	€	€	%
6. CA HT moyen par visite/relance :	€	€	%
7. Nombre idéal de visites/relances par jour :			%
8. Coût du vendeur par rapport à son CA HT :	%	%	
9. Rendement du vendeur :	%	%	
10. Rendement de la prospection :	%	%	
11. Taux d'efficacité de la prospection :	%	%	

TurboNego

3 Ecrans

20 Ratios commerciaux

Euro

ratios utiles dans l'activité commerciale

20. (P) Période considérée (ex.360) :	
21. CA HT client facturé non encaissé sur (P) :	€
22. CA HT client total facturé sur (P) :	€
12. Durée moyenne du crédit client : (20,21,22)	jours
23. Mt des factures HT fournisseurs non payé sur (P) :	€
24. Mt des achats nets HT fournisseurs sur (P) :	€
13. Durée moyenne du crédit fournisseur : (20,23,24)	jours
25. Volume de pièces approvisionnées sur 12 mois produit Y :	
26. Stock moyen du produit Y :	
14. Durée moyenne d'écoulement du stock par produit :	jours
27. Taux d'intérêt annuel ou moratoire :	%
28. Nb jours concernés (nj) :	j
15. % d'escompte pour paiement anticipé : ou % intérêt sur la période (nj)	%
29. A partir d'un montant HT sur lequel s'applique le Taux de TVA :	%
16. Coef. pour calculer le montant TTC :	
17. Coef. pour calculer le montant de la TVA :	
30. A partir d'un Montant TTC sur lequel s'applique le Taux de TVA:	%
18. Coef. pour retrouver le Montant HT:	
19. Coef. pour retrouver le Montant de la TVA :	
31. Total des coûts fixes HT (indépendant du volume d'activité) :	€
32. PV unitaire HT :	€
33. Coût variable unitaire HT (dépendant du volume d'activité) :	€
20. Point mort en quantité : (31,32,33)	
21. Seuil de rentabilité pour l'affaire en cours : (31,32,33)	€
34. Indiquer + ou - pour chaque valeur (somme de k=1) :	
valeur 1 : kv 1 :	
valeur 2 : kv 2 :	
valeur 3 : kv 3 :	
valeur 4 : kv 4 :	
22. Calcul d'une moyenne simple :	
23. calcul d'une moyenne pondérée :	

TurboNego

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

Calculer

Effacer

Enregistrer

Imprimer

Mémoire

Permet d'obtenir le calcul automatique dans toutes les cases

Annule la saisie en cours ainsi que tous les résultats

Permet de conserver le résultat obtenu pour le restituer plus tard

Permet de conserver une trace écrite de ses chiffrages

Permet de restituer le dernier enregistrement de données

Autres possibilités

- Déplacement/réduction/agrandissement du module sur l'écran de l'ordinateur
- Création d'un tableau de bord avec 2, 3 ou 4 Modules en usage simultanément
- Zoom avant/arrière de chaque module

Module 20 - Ratios du Vendeur

Principes de l'outil

Triple intérêt : Evaluation de la performance des vendeurs ; Réflexion sur la politique commerciale ; Objectifs normés et personnalisés :

1. **Direction des Ventes** : choisir parmi une offre de **11** ratios habituellement utilisés pour contrôler l'activité des vendeurs avec : **Ecran 1** : Indicateurs commerciaux ; **Ecran 2** : Ratios du vendeur
2. **Activité commerciale et financière** : choisir parmi une offre de **12** ratios divers accessibles sur **l'écran 3** : Autres ratios commerciaux

23 ratios habituels



Objectifs

1. Une **fonction de compilation** des données et des chiffres clés de la ventes et de l'administration des ventes
2. Une **fonction d'analyse** des chiffres par vendeur, clientèle, norme entreprise, en base mensuelle ou annuelle
3. Une **fonction de comparaison** «performance/norme» en terme de vision globale ou au cas par cas

Module 20 - Ratios du Vendeur

Notions utilisées

Ce module comprend **3 écrans** disposant de **94 cases** en tout :

- . **Ecran 1** = Indicateurs commerciaux avec **38 cases** de saisie
- . **Ecran 2** = Ratios du vendeur avec **22 cases** de résultat
- . **Ecran 3** = Autres ratios commerciaux avec **22 cases** de saisie et **12 cases** de résultat

Ecran 1

Tous les ratios sont expliqués dans le Digest de présentation. Ils sont utilisables au cas par cas.

Par convention, les **lignes jaunes** numérotées permettent la saisie. Les **chiffres bleus** de 1 à 11 renvois aux lignes de résultat.

20 Indicateurs commerciaux

Euro

Liste des 19 principaux indicateurs de vente

☐ Usage vendeur ☐ Usage norme ☐ Usage vendeur + norme
☐ Clientèle générale ☐ Clientèle ciblée (A, B, C...)
☐ Base annuelle (par défaut) ☐ Base mensuelle

	Vendeur (V)	Norme (N)
1. Nb total de commandes enregistrées dans l'année : (1,4,5)		
2. Nb total d'actions menées (Tél. Mail, visites...) dans l'année : (1)		
3. Nb de visites/relances dans l'année : (6)		
4. Nb nouveaux clients dans l'année : (2,3)		
5. Nb prospects tièdes/chauds dans l'année : (2)		
6. Nb clients actifs sur les 12 derniers mois : (3)		
7. Nb total de propositions adressées dans l'année : (4)		
8. Nb jours ouvrés dans l'année : (7)		
9. % de temps consacré à la prospection directe/relance : (11)	%	%
10. CA HT total réalisé dans l'année : (5,6,8,9,11)	€	€
11. CA HT prévisionnel annuel : (7)	€	€
12. CA HT annuel des nouveaux clients : (10,11)	€	€
13. CA HT moyen par visite/relance : (7)	€	€
14. Salaire brut annuel du vendeur : (8,9)	€	€
15. Charges sociales patronales annuelles : (8,9)	€	€
16. Remboursement indemnités km à l'année : (8,9)	€	€
17. Autres frais de vies/déplacement à l'année : (8,9)	€	€
18. Coût annuel de structure commerciale (bureau...): (8,9)	€	€
19. Coût total annuel de la prospection : (8,9,10)	€	€

TurboNego

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN

Module 20 - Ratios du Vendeur

Principe d'utilisation


L'écran 2 est un tableau d'affichage automatique. Il est directement lié à la saisie des données de l'Ecran 1. Il regroupe 11 ratios commerciaux qui peuvent être utilisés chacun à l'unité (ex. : uniquement ratio 4 en renseignant sur l'Ecran 1 les lignes **jaunes** 1 et 7)

Ecran 2

Tous les ratios sont expliqués dans le Digest de présentation. Ils sont utilisables au cas par cas.

Par convention, les **lignes bleues** numérotées indiquent les résultats. Les écarts sont indiqués en **vert** (positif) ou **rouge** (négatif)

20 Ratios du vendeur		11 principaux ratios applicables à la vente	
	Vendeur	Norme	Ecart (V/N)
1. Taux de réussite par clientèle (globale, A, B ou C) :	<input type="text"/>	%	<input type="text"/>
2. Degré de pénétration :	<input type="text"/>	%	<input type="text"/>
3. Degré de renouvellement :	<input type="text"/>	%	<input type="text"/>
4. Taux d'efficacité commerciale :	<input type="text"/>	%	<input type="text"/>
5. CA HT moyen par commande :	<input type="text"/>	<input type="text"/>	%
6. CA HT moyen par visite/relance :	<input type="text"/>	<input type="text"/>	%
7. Nombre idéal de visites/relances par jour :	<input type="text"/>	<input type="text"/>	%
8. Coût du vendeur par rapport à son CA HT :	<input type="text"/>	%	%
9. Rendement du vendeur :	<input type="text"/>	<input type="text"/>	%
10. Rendement de la prospection :	<input type="text"/>	<input type="text"/>	%
11. Taux d'efficacité de la prospection :	<input type="text"/>	%	%

TurboNego  1
MEN³

Module 20 - Ratios du Vendeur

Notions utilisées

Ce module est autonome et n'est pas relié à l'Ecran 1 ni à l'Ecran 2. Il permet de réaliser de manière autonome 12 autres ratios indiqués en **bleu**. Chaque ratio nécessite une saisie spécifique de données en **jaune**.

Tous les ratios sont expliqués dans le Digest de présentation. Ils sont utilisables au cas par cas.

Par convention, les **lignes jaunes** numérotées permettent la saisie, alors que les **lignes bleues** indiquent les résultats.

20 Ratios commerciaux
ratios utiles dans l'activité commerciale

Euro

20. (P) Période considérée (ex.360j) : €

21. CA HT client facturé non encaissé sur (P) : €

22. CA HT client total facturé sur (P) : €

12. Durée moyenne du crédit client : (20,21,22) jours

23. Mt des factures HT fournisseurs non payé sur (P) : €

24. Mt des achats nets HT fournisseurs sur (P) : €

13. Durée moyenne du crédit fournisseur : (20,23,24) jours

25. Volume de pièces approvisionnées sur 12 mois produit Y :

26. Stock moyen du produit Y :

14. Durée moyenne d'écoulement du stock par produit : jours

27. Taux d'intérêt annuel ou moratoire : %

28. Nb jours concernés (nj) : j

15. % d'escompte pour paiement anticipé : %
ou % intérêt sur la période (nj)

29. A partir d'un montant HT sur lequel s'applique le Taux de TVA : %

16. Coef. pour calculer le montant TTC :

17. Coef. pour calculer le montant de la TVA :

30. A partir d'un Montant TTC sur lequel s'applique le Taux de TVA : %

18. Coef. pour retrouver le Montant HT :

19. Coef. pour retrouver le Montant de la TVA :

31. Total des coûts fixes HT (indépendant du volume d'activité) : €

32. PV unitaire HT : €

33. Coût variable unitaire HT (dépendant du volume d'activité) : €

20. Point mort en quantité : (31,32,33)

21. Seuil de rentabilité pour l'affaire en cours : (31,32,33) €

34. Indiquer + ou - pour chaque valeur (somme de k=1) :

valeur 1 : kv 1 :

valeur 2 : kv 2 :

valeur 3 : kv 3 :

valeur 4 : kv 4 :

22. Calcul d'une moyenne simple :

23. calcul d'une moyenne pondérée :

TurboNego ©

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Ecran 3

Module 20 - Ratios du vendeur

Saisie sur l'Ecran 1

Saisissez dans 1, x ou toutes les cases Vendeur, avec ou sans les cases Norme (pour un comparatif d'efficacité).

Utilisez le PDF de présentation pour maîtriser les notions et les possibilités de simulations

20 Indicateurs commerciaux

Euro ▼

Liste des 19 principaux indicateurs de vente

☐ Usage vendeur ☐ Usage norme ☐ Usage vendeur + norme
☐ Clientèle générale ☐ Clientèle ciblée (A, B, C...)
☐ Base annuelle (par défaut) ☐ Base mensuelle

	Vendeur (V)		Norme (N)
1. Nb total de commandes enregistrées dans l'année : (1,4,5)	350		370
2. Nb total d'actions menées (Tél. Mail, visites...) dans l'année : (1)	1500		1300
3. Nb de visites/relances dans l'année : (6)	1100		1000
4. Nb nouveaux clients dans l'année : (2,3)	30		40
5. Nb prospects tièdes/chauds dans l'année : (2)	150		200
6. Nb clients actifs sur les 12 derniers mois : (3)	70		70
7. Nb total de propositions adressées dans l'année : (4)	250		300
8. Nb jours ouverts dans l'année : (7)	200		200
9. % de temps consacré à la prospection directe/relance : (11)	15	%	20
10. CA HT total réalisé dans l'année : (5,6,8,9,11)	220000	€	230000
11. CA HT prévisionnel annuel : (7)	200000	€	200000
12. CA HT annuel des nouveaux clients : (10,11)	40000	€	35000
13. CA HT moyen par visite/relance : (7)	200	€	230
14. Salaire brut annuel du vendeur : (8,9)	35000	€	38000
15. Charges sociales patronales annuelles : (8,9)	20000	€	21100
16. Remboursement indemnités km à l'année : (8,9)	15200	€	16000
17. Autres frais de vies/déplacement à l'année : (8,9)	5000	€	5500
18. Coût annuel de structure commerciale (bureau...): (8,9)	10500	€	10500
19. Coût total annuel de la prospection : (8,9,10)	11000	€	11000

TurboNego ©

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Module 20 - Ratios du vendeur

Ecran 2 - Bonnes réponses automatiques

Utilisez le PDF de présentation pour maîtriser les notions et les possibilités de simulations

Résultats

Les Ecart (V/N) indiquent pour le vendeur en cause :

- . Une efficacité (en vert)
- . Un décalage négatif (en rouge)

Les ratios obtenus dans chaque colonne (Vendeur et Norme) sont importants. Ils doivent être mémorisés ou imprimés à partir d'une photo écran ou de l'usage des boutons dédiés sur l'Ecran 1.


20 Ratios du vendeur		11 principaux ratios applicables à la vente		
Euro		Vendeur	Norme	Ecart (V/N)
1. Taux de réussite par clientèle (globale, A, B ou C) :	23.3333 %	28.4615 %	-5.1282	
2. Degré de pénétration :	20 %	20 %	0	
3. Degré de renouvellement :	42.8571 %	57.1428 %	-14.2857	
4. Taux d'efficacité commerciale :	140 %	123.333 %	16.6666	
5. CA HT moyen par commande :	628.571 €	621.621 €	1.11801 %	
6. CA HT moyen par visite/relance :	200 €	230 €	-13.0434 %	
7. Nombre idéal de visites/relances par jour :	5	4.34782	15 %	
8. Coût du vendeur par rapport à son CA HT :	38.9545 %	39.6086 %	-0.6541	
9. Rendement du vendeur :	2.56709	2.52469	1.67926 %	
10. Rendement de la prospection :	3.63636	3.18181	14.2857 %	
11. Taux d'efficacité de la prospection :	121.212 %	76.0869 %	45.1251	

20 Ratios commerciaux

Euro ▼ ratios utiles dans l'activité commerciale

20. (P) Période considérée (ex.360j) :	360	
21. CA HT client facturé non encaissé sur (P) :	43000	€
22. CA HT client total facturé sur (P) :	350000	€
12. Durée moyenne du crédit client : (20,21,22)		jours
23. Mt des factures HT fournisseurs non payé sur (P) :	32000	€
24. Mt des achats nets HT fournisseurs sur (P) :	190000	€
13. Durée moyenne du crédit fournisseur : (20,23,24)		jours
25. Volume de pièces approvisionnées sur 12 mois produit Y :	1800	
26. Stock moyen du produit Y :	350	
14. Durée moyenne d'écoulement du stock par produit :		jours
27. Taux d'intérêt annuel ou moratoire :	12	%
28. Nb jours concernés (nj) :	60	j
15. % d'escompte pour paiement anticipé : ou % intérêt sur la période (nj)		%
29. A partir d'un montant HT sur lequel s'applique le Taux de TVA :	19.6	%
16. Coef. pour calculer le montant TTC :		
17. Coef. pour calculer le montant de la TVA :		
30. A partir d'un Montant TTC sur lequel s'applique le Taux de TVA:	19.6	%
18. Coef. pour retrouver le Montant HT:		
19. Coef. pour retrouver le Montant de la TVA :		
31. Total des coûts fixes HT (indépendant du volume d'activité) :	500	€
32. PV unitaire HT :	20	€
33. Coût variable unitaire HT (dépendant du volume d'activité) :	5	€
20. Point mort en quantité : (31,32,33)		
21. Seuil de rentabilité pour l'affaire en cours : (31,32,33)		€
34. Indiquer + ou - pour chaque valeur (somme de k=1) :		
valeur 1 : <input type="text" value="+350"/>	kv 1 : <input type="text" value="0.20"/>	
valeur 2 : <input type="text" value="+160"/>	kv 2 : <input type="text" value="0.15"/>	
valeur 3 : <input type="text" value="+290"/>	kv 3 : <input type="text" value="0.35"/>	
valeur 4 : <input type="text" value="-45"/>	kv 4 : <input type="text" value="0.30"/>	
22. Calcul d'une moyenne simple :		
23. calcul d'une moyenne pondérée :		

TurboNego ©




MEN³

20 Ratios commerciaux

Euro ▼ ratios utiles dans l'activité commerciale

20. (P) Période considérée (ex.360j) :	360	
21. CA HT client facturé non encaissé sur (P) :	43000	€
22. CA HT client total facturé sur (P) :	350000	€
12. Durée moyenne du crédit client : (20,21,22)	44.2285714	jours
23. Mt des factures HT fournisseurs non payé sur (P) :	32000	€
24. Mt des achats nets HT fournisseurs sur (P) :	190000	€
13. Durée moyenne du crédit fournisseur : (20,23,24)	60.6315789	jours
25. Volume de pièces approvisionnées sur 12 mois produit Y :	1800	
26. Stock moyen du produit Y :	350	
14. Durée moyenne d'écoulement du stock par produit :	70	jours
27. Taux d'intérêt annuel ou moratoire :	12	%
28. Nb jours concernés (nj) :	60	j
15. % d'escompte pour paiement anticipé : ou % intérêt sur la période (nj)	2	%
29. A partir d'un montant HT sur lequel s'applique le Taux de TVA :	19.6	%
16. Coef. pour calculer le montant TTC :	1.196	
17. Coef. pour calculer le montant de la TVA :	0.196	
30. A partir d'un Montant TTC sur lequel s'applique le Taux de TVA:	19.6	%
18. Coef. pour retrouver le Montant HT:	0.83612041	
19. Coef. pour retrouver le Montant de la TVA :	0.16387959	
31. Total des coûts fixes HT (indépendant du volume d'activité) :	500	€
32. PV unitaire HT :	20	€
33. Coût variable unitaire HT (dépendant du volume d'activité) :	5	€
20. Point mort en quantité : (31,32,33)	33.3333333	
21. Seuil de rentabilité pour l'affaire en cours : (31,32,33)	666.666666	€
34. Indiquer + ou - pour chaque valeur (somme de k=1) :		
valeur 1 : <input type="text" value="+350"/>	kv 1 : <input type="text" value="0.20"/>	
valeur 2 : <input type="text" value="+160"/>	kv 2 : <input type="text" value="0.15"/>	
valeur 3 : <input type="text" value="+290"/>	kv 3 : <input type="text" value="0.35"/>	
valeur 4 : <input type="text" value="-45"/>	kv 4 : <input type="text" value="0.30"/>	
22. Calcul d'une moyenne simple :	188.75	
23. calcul d'une moyenne pondérée :	182	

TurboNego ©



MEN³

PRÉCAUTION D'EMPLOI

Il est également conseillé dans l'usage de la calculette de :

- . Utiliser le point (ex. : 62.5) au lieu de la virgule (ex. : 62,5) pour déterminer les décimales
- . Ne prendre en considération qu'un nombre limité de décimales (ex. : 112.00)
- . Utiliser une seule et même monnaie de référence sur les modules en cours (ex. : €)
- . Imprimer les simulations décisives avant de sortir de l'écran en cours ou les enregistrer dans un fichier distinct
- . Agrandir l'écran de calcul pour un plus grand confort visuel
- . Bien mémoriser les principales notions utilisées via le PDF de présentation
- . S'habituer à visualiser le principe du chiffrage à partir du schéma pédagogique

La calculette permet une sauvegarde momentanée des données avec la touche «**Enregistrer**». Pour retrouver les données du calcul après avoir éteint l'ordinateur ou procédé à un ou plusieurs effacements entre temps, il suffit d'appuyer sur la touche «**Mémoire temporaire**» pour que les données enregistrées réapparaissent sur l'écran. Il est toujours possible d'«**Effacer**» les données déjà mémorisées en effectuant une nouvelle simulation puis en cliquant sur «**Enregistrer**». Dans certains cas, il peut être judicieux d'«**imprimer**» l'écran afin de conserver une trace «papier» du chiffrage réalisé.

Il peut être également utile de se constituer un tableau de bord permanent en rappelant plusieurs fois la même calculette à l'écran ou mieux encore, en installant plusieurs calculettes différentes (possibilité d'affichage : 2 à 6 modules).

LIMITES D'UTILISATION

Les paramètres, notions, définitions, principes fondateurs, formules de calcul, résultats et schémas sont conçus principalement pour favoriser un triple usage :

- . Servir de terrain de jeu commercial pour réaliser toute sorte de simulations d'affaires ;
- . Servir de référentiel culturel commercial en vue d'être utilisé comme un code universel et commun au cœur même des relations acheteur/vendeur, client/fournisseur ainsi que dans l'entreprise ;
- . Servir de «brouillon de calcul» dans les affaires en cours, en tant qu'aide à la décision en temps réel.

Tout autre utilisation officielle ou contractuelle reste de la responsabilité intégrale de son utilisateur, sachant que l'usage de la calculette ne peut être invoqué pour justifier une position commerciale involontairement litigieuse, ou encore expliquer une erreur de prix ou de résultat pouvant découler de l'interprétation des définitions proposées et/ou de l'usage des formules et algorithmes utilisés.

PROPRIÉTÉ & DROITS ATTACHÉS

La propriété de la calculette, des marques ainsi que de l'ensemble des contenus mis à disposition sont exclusivement régis par M3 Editions Numériques par délégation de ses auteurs et concepteurs.

Hors licence ou autorisation écrite de l'éditeur, il est interdit d'effectuer une copie de la calculette, une mise en ligne, une impression du PDF de présentation et/ou celui du tutoriel, ainsi que toute reprise même partielle des contenus téléchargés, sous quelque forme que ce soit, à des fins d'usage en entreprise, association ou formation, dans un cadre marchand ou non marchand.

L'acquéreur peut normalement utiliser, enregistrer et imprimer le contenu des écrans, le PDF de présentation et le présent tutoriel dans le cadre d'un usage personnel à titre familial et privatif ou individuel à titre professionnel. Il peut installer la calculette sur un disque dur, une clé USB ou sur tout autre support, lui appartenant à titre nominatif.

Copyrights 2014 et suivants
Tous droits réservés dans chaque pays selon la Convention de Berne.