

Digest

Module 30

Calculs Pénalités & Escompte

Auteur : Didier Reuter - ISBN 9791023700749

10 Calculs Pénalités & Escompte

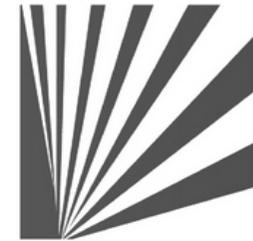
CALCUL PENALITES DE RETARD	ESCOMPTE PAIEMENT ANTICIPE
Valeur de référence HT <input type="text"/> €	Montant concerné <input type="text"/> €
Franchise (% valeur référence) <input type="text"/> %	Taux d'intérêt légal ou contractuel <input type="text"/> %
Taux d'intérêt légal ou contractuel <input type="text"/> %	Nb jours concernés <input type="text"/>
Nb jours concernés <input type="text"/>	% Escompte <input type="text"/> %
% Intérêts de retard <input type="text"/> %	Valeur de l'escompte <input type="text"/> €
Mt HT pénalités de retard <input type="text"/> €	<input type="text"/> Euro
<input type="button" value="Effacer"/>	<input type="button" value="Effacer"/>

TurboNego ©

MEN³

Collection l'Essentiel du Business
4€

BOOKINER 



Auteur : Didier Reuter
www.bookiner.com

Usage libre de droit (non marchand) avec mention "Bookiner.com"

ECONOMIE D'AFFAIRES

Module 30

Pénalités de retard & Escompte sur paiement anticipé

Usage mixte Acheteur / Vendeur

Conditions d'usage libre de droits

Tout contenu gratuit ou payant peut être utilisé avec l'obligation d'indiquer la mention "Bookiner.com". L'acquéreur sur le site bénéficie d'un usage libre de droits à titre PERSONNEL (individuel, familial et privé) dans un cadre exclusivement non marchand, non concurrentiel et non grand public. Il est autorisé à installer ce fichier sur tout équipement informatique et télécoms dont il est propriétaire, ainsi que pratiquer éventuellement une duplication, un téléchargement ou un envoi sous forme de fichier, à un maximum de 5 postes/utilisateurs internes. Ce droit ne s'applique pas à l'utilisateur qui reçoit gratuitement un contenu payant, lequel ne peut aucunement le diffuser autour de lui sans risquer de tomber sous le coup de la loi portant sur le copyright et/ou s'exposer aux conditions restrictives du droit d'auteur et de la protection intellectuelle.

10 Calculs Pénalités & Escompte

CALCUL PENALITES DE RETARD	ESCOMPTE PAIEMENT ANTICIPE
Valeur de référence HT [] €	Montant concerné [] €
Franchise (% valeur référence) [] %	Taux d'intérêt légal ou contractuel [] %
Taux d'intérêt légal ou contractuel [] %	Nb jours concernés []
Nb jours concernés []	% Escompte [] %
% Intérêts de retard [] %	Valeur de l'escompte [] €
Mt HT pénalités de retard [] €	Euro []

Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

TurboNego MEN³

7 notions utilisées - Pénalités de retard

. **Valeur de référence HT** (Montant HT exact concerné dans l'affaire en cours pour les pénalités et l'escompte. Dans certains cas d'escompte, il est possible d'indiquer un Mt TTC dès lors qu'il s'agit d'une masse financière globale réglée par anticipation par l'acheteur et programmée ou déclarée plus tard par le fournisseur aux dates habituelles.

. **Franchise en % de la valeur de référence** (Geste commercial de la part de l'acheteur en matière de pénalités de retard lorsque celui-ci prend à son compte, par exemple, 1/3 ou 50% du coût du retard. Son recours est facultatif en vue de réduire directement le Mt des pénalités. Par défaut, celle-ci est égale à 0%, soit une prise en compte de 100% du préjudice du retard)

. **Taux d'intérêt légal ou contractuel** (Il est nécessaire d'utiliser le taux officiel du marché (TEG bancaire, taux d'usure légal, taux des conditions générales du vendeur ou de l'acheteur...).

. **Nombre de jours concernés** (Période exacte de retard, report ou anticipation, calculée sur la base normale de 7 jours par semaine)

. **% intérêts de retard**

$$\left[\left(\text{Taux d'intérêt} \times \text{Nb jours concernés} \right) / 360 \right] \times \left[\left(100 - \text{Franchise} \right) / 100 \right]$$

. **Mt HT pénalités de retard** : $\left[\left[\text{Valeur de référence HT} \times \text{Taux intérêt} \times \text{Nb jours} \right] \times \left[\left(100 - \text{Franchise} \right) / 100 \right] / 36\ 000 \right]$

Module 30

Pénalités de retard & Escompte sur paiement anticipé

A quoi ça sert ?

Que le fournisseur livre en retard et soit soumis à des pénalités contractuelles (idem pour le client qui paye en retard) ou que l'acheteur règle par anticipation sur les conditions générales de vente et exige, de ce fait, un escompte, ce module tranche dans le vif en 15 secondes chrono !

Une aide à la décision pour 4 calculs précis

Pénalités de retard

1. % d'intérêts de retard à demander au fournisseur (décision achats) ou au client (décision vendeur)
2. Montant HT des pénalités retard

Escompte pour paiement anticipé

3. % d'escompte précis à allouer (vendeur) ou à demander (acheteur)
4. Valeur de l'escompte

Utilisation du module

Ce module est utilisable aussi bien par l'Acheteur que par le Vendeur en proposant 2 indicateurs financiers propres aux conditions de paiement. Le but consiste soit à retirer un gain financier pour l'acheteur (escompte) ou une compensation financière pour tout retard contractuel préjudiciable soit à définir, pour le vendeur, un coût intégrable dans son Prix du Revient. Le module se décompose en 2 parties distinctes :

- . Pénalités de retard dues éventuellement par le fournisseur (retard de livraison, report des délais) ou par l'acheteur (retard de paiement)
- . Escompte en % et valeur pour tout paiement anticipé (acheteur)

Schéma pédagogique



Escompte pour paiement anticipé

. **% escompte pour paiement anticipé** : (Réduction «financière» normale lorsqu'un règlement intervient avant la date contractuelle ou réglementaire. Par principe, tout règlement payé par avance affecte directement l'état de la trésorerie du client/acheteur et son éventuelle rémunération bancaire. Elle profite, *a contrario*, au fournisseur pour des raisons symétriques inverses).

$$[(\text{Taux d'intérêt} \times \text{Nb jours}) / 360]$$

. **Valeur de l'escompte** :

$$[(\text{Mt concerné} \times \text{Taux d'intérêt} \times \text{Nb jours}) / 36\ 000]$$

Innovation possible

Rien n'empêche de négocier entre l'acheteur et le vendeur un bonus de «bonne conduite» dès lors que le fournisseur respecte au «carré» ses engagements, voire même exécute les conditions de son contrat en avance par rapport aux dates contractuelles. Il s'agit alors de récompenser des conditions partenariales d'excellence selon le principe «inverse» des pénalités, lesquelles deviennent alors un «bonus au mérite» pour le fournisseur. En changeant de terminologie, ce bonus peut être calculé précisément via les lignes du module «Pénalités» et utilisé ultérieurement de différentes manières :

- . En préférence fournisseur vis-à-vis des concurrents sur une période donnée
- . En accord ferme sur tel ou tel point technique ou services à l'occasion de la prochaine commande
- . En plus grande souplesse dans les exigences ou dans les concessions demandées
- . En suspension de pénalités éventuelles

Avec le module "Pénalités de retard" il est également possible de calculer un gain (acheteur) ou un coût (vendeur) sur un solde ou un montant partiel de règlement après paiement d'acompte(s). Il suffit simplement de remplacer virtuellement le terme "% franchise" par "% acompte".

Objectifs de calcul

Les conditions de paiement font partie intégrante de la négociation d'affaires. L'acheteur peut en retirer un gain supplémentaire de nature à faire baisser directement le prix facturé. De la même manière, l'acheteur peut faire valoir ses droits à une compensation financière à l'occasion d'un retard réel de la part et/ou de la responsabilité directe du fournisseur, lorsque celui-ci affecte son propre planning de production, de réception, de vente... Les 3 principaux objectifs sont :

- . Gain pour paiement anticipé
- . Compensation financière pour l'acheteur en cas de retard contractuel préjudiciable (livraison, réception...)
- . Compensation financière pour le vendeur en cas de retard de paiement de l'acheteur (intérêts moratoires)

Exemple de calcul à réaliser avec le module

Simulation 1 : Avec 110 jours de retard de livraison sur un contrat de 15000€ incluant une franchise de 33% et un taux d'intérêt contractuel de 12%
Calculer ⇒ Les intérêts de retard en % et valeur (pénalités)
Simulation 2 : Dans le cadre d'un paiement anticipé de 35 jours sur la date normale portant sur une somme de 35000€ et au taux d'intérêt légal de 12%
Calculer ⇒ Le gain lié à l'escompte en % et valeur

Sans module, savez-vous trouver les bonnes réponses en 4 minutes ?

Calcul Pénalités de retard

1. Valeur de référence HT : **15000€**
2. Franchise (% valeur de réf.) : **33%**
3. Taux d'intérêt légal : **12%**
4. Nb jours concernés : **110 jours**

Escompte paiement anticipé

1. Montant concerné HT : **35000€**
2. Taux d'intérêt légal : **12%**
3. Nb jours concernés : **35 jrs**

Simulation 1

% intérêts de retard : ...%
 Mt HT pénalités de retard : ...€

Simulation 2

Escompte : ...%
 Valeur de l'escompte : ...€

Réponses

Simulation 1 : % intérêts de retard = 2.42% Mt HT pénalités de retard = 363€
 Simulation 2 : % escompte = 1.16% Valeur de l'escompte = 408€