

Digest

Extrait 4 - Bibl'EA

Pourquoi jouer sur les
délais de paiement ?

Bibl'EA

La Bible
de l'Économie d'Affaires

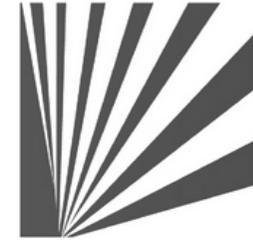
Didier Reuter

TOME 1

Auteur : Didier Reuter - ISBN 9791023710298

Free

BOOKINER 



Auteur : Didier Reuter
www.bookiner.com

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

ECONOMIE D'AFFAIRES

Extrait Bibl'EA La Bible de l'Economie d'Affaires

Pourquoi jouer sur les délais de paiement

Exemple d'application avec les modules 30 et 31

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 privatif) 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.

Pourquoi jouer sur les délais de paiement ?

Question : Comment gagner quelques points financiers dans l'affaire ou la commande en cours ?

Il existe 4 méthodes en négociation tarifaire pour bénéficier d'un gain supplémentaire à l'occasion du règlement. Pour cela, il suffit de jouer sur 2 paramètres en plus du montant considéré (hors crédit client/fournisseur) :

- . TEG annuel (ou taux d'intérêt légal/agios) pour un crédit ou découvert virtuel ou Intérêt annuel de placement (intérêts simples) pour une épargne théorique
- . Période concernée (nombre exact de jours différés, évités ou de placement)

10 Calculs Pénalités & Escompte

CALCUL PENALITES DE RETARD	ESCOMPTE PAIEMENT ANTICIPE
Valeur de référence HT 250000 €	Montant concerné 10000 €
Franchise (% valeur référence) %	Taux d'intérêt légal ou contractuel 12 %
Taux d'intérêt légal ou contractuel 18 %	Nb jours concernés 60
Nb jours concernés 30	% Escompte 2 %
% Intérêts de retard 1.25 %	Valeur de l'escompte 200 €
Mt HT pénalités de retard 3125 €	Euro

2. Pénalités

1. Escompte

11 Gain Brut sur Crédit Fournisseur

CREDIT FOURNISSEUR	GAIN SUR PAIEMENT DIFFERE
Période comptable (P) 180 jours	Mt différé 50000 €
Mt HT des factures non payées sur (P) 80000 €	Intérêt annuel de placement 4 %
Mt HT des achats nets sur (P) 300000 €	Saisir 1 variable au choix :
Intérêt annuel de placement 4 %	Période de différé souhaité 50 jours
Durée moyenne du crédit fournisseur 48 jours	% Gain financier brut 0.5555555 %
% Gain financier brut 0.53333333 %	Valeur gain brut 277.77777 €
Valeur gain brut 426.666666 €	Euro

4. Crédit Client/Fournisseur

3. Différé

1. Proposer un escompte pour paiement anticipé (acheteur/vendeur)

Exemple : Pour un montant net de 10 000€ réglable normalement à 60 jours mais payé intégralement à la commande, le gain de l'escompte est de 200€ soit 2% du montant total (avec un Taux d'intérêt annuel de 12%).

Option : Si règlement avec 30% d'acompte à la commande puis 30% à 30j de livraison, puis 40% à 60 jours, le gain global suppose 3 calculs spécifiques.

2. Instaurer des pénalités de retard (acheteur/vendeur)

Exemple 1 : Pour une somme de 5 000€ HT en retard de paiement de 30 jours, la pénalité est de 75€ (avec 1,5% par mois de retard soit 18% an).

Exemple 2 : Le retard de livraison est de 25 jours pour une affaire de 250 000€, la pénalité est de 3 125€ (sans franchise et taux de 1,5% mois).

3. Négocier un paiement différé (acheteur)

Exemple (trésorerie existante) : Soit un Mt net de 50 000€ à régler avec 50 jours de différé suppl., le gain est de 277€ si l'acheteur place cet argent à 4%.

Option (découvert, loi Dailly...) : Soit le même montant à percevoir pour le vendeur mais rendu indisponible pendant 50 jours obligeant (théoriquement) celui-ci à emprunter au taux de 11%, le coût pour lui est alors de 764€ (1,53%)

4. Rapport crédit fournisseur/ crédit client

Les 2 solutions les plus favorables pour le vendeur (à sommes égales) :

- . Un crédit client (ex. 50j) égal au crédit fournisseur (ex. 50j)
- . Un crédit client (ex. 40j) plus faible que le crédit fournisseur (ex. 50j)

La solution la plus favorable pour l'acheteur :

- . Payer le plus tard possible avec un crédit fournisseur qui génère un gain financier (Ex. 426€ avec un intérêt de placement à 4% sur 48 jours).