

COLLECTION L'ESSENTIEL DU BUSINESS

Série Digests Tome 1 - Bib'EA



Multi Play

## Digest#4

Réussir sa négociation  
tarifaire - Partie 3 - Paiement

Didier Reuter

Différé de paiement, Crédit client /  
fournisseur, Pénalités de retard, TVA,  
Conversion monétaire...

« On est toujours plus fort  
quand on sait ! »



### Digest Découverte #4 Réussir sa négociation tarifaire - Partie 3 - Paiement ISBN : 9791023700428 - 1,50€

## Sommaire

1. Une pédagogie inversée ..... 5
2. Initiation à l'usage des modules ..... 7
3. Pourquoi jouer sur les délais de paiement ? ..... 9

### Fiches modules

- Fiche Module 4 - Rapport entre TVA et profit ..... 11  
Fiche Module 7 - Change & Parité avec 3 monnaies différentes ..... 15  
Fiche Module 30 - Pénalités de retard & Escompte paiement anticipé ..... 19  
Fiche Module 31 - Paiement différé & Crédit client/fournisseur ..... 23
4. Réponses aux exercices proposés ..... 27

**Attention format «paysage» !  
La lecture des contenus commence toujours par la page de droite  
c'est-à-dire par la page numérotée (ex. : 3, 5, 15, 29...)**

### M3 Éditions Numériques

SAS au capital de 30 000€  
Route de Combovin 26120 Chabeuil - France  
Tél. 04 75 58 97 55 - Fax 04 75 58 97 56  
Courriel : [contact@men3.fr](mailto:contact@men3.fr)  
Copyright 2014

Avec ce digest vous disposez de  
4 modules EA + 1 Quiz en téléchargement



incluant chacun un Brief technique  
et un Mémo explicatif complet

## Le Pack complet de ce Digest #4 comprend :

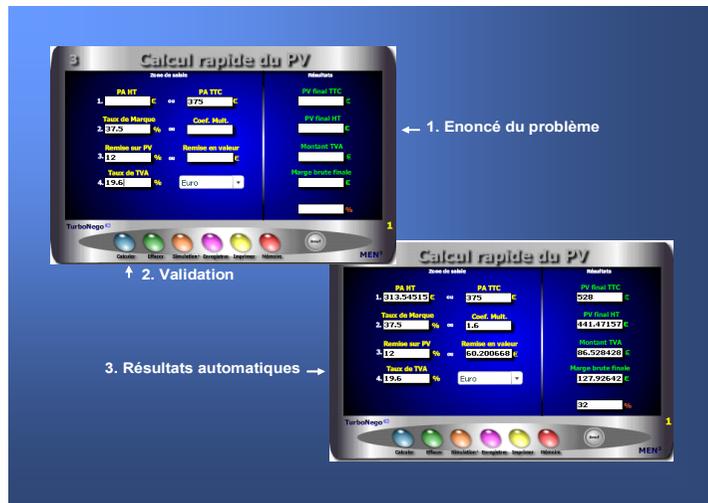
- . Le PDF Découverte
- . 4 modules opérationnels comprenant chacun :  
une auto-formation avec Brief technique et Mémo explicatif en PowerPoint
- . 1 Quiz pour tester ses connaissances

- . **Module 4**
- . **Module 7**
- . **Module 30 (ou N°10 achats)**
- . **Module 31 (ou N°11 achats)**

Configuration requise pour les modules :  
Windows XP et suivants, hors Mac

Le Pack complet doit être commandé en supplément  
sur le site [www.bookiner.com](http://www.bookiner.com)  
Le prix du Digest Découverte est déduit du Pack complet

Vous pouvez contacter l'éditeur pour un Helping gratuit à  
[contact@men3.fr](mailto:contact@men3.fr)



**L'EA devient un véritable jeu d'enfant avec les modules.  
Pour cela, il suffit simplement de...  
remplir les cases blanches !**

En fait, l'usage de chaque module s'articule autour de 3 apports décisifs permettant une compréhension rapide et une manipulation facile :

- . Ecran simplifié avec des cases de saisie et des cases de résultat
- . Brief technique intégré avec principe d'utilisation et notions utilisées
- . Mémo explicatif à lire juste avant de se lancer (avec schéma pédagogique)

En complément, les modules offrent des fonctionnalités utiles telles que :

- . Effacement (gomme générale pour recommencer)
- . Simulation (apparition d'un 2e module clone)
- . Enregistrement (pour sauvegarder le calcul)
- . Impression (comme élément preuve dans le dossier)
- . Mémoire (fait réapparaître le dernier chiffrage)

# 1. Une pédagogie inversée

En utilisant directement les modules, on entre immédiatement au coeur du sujet avec un sentiment d'efficacité, de responsabilité et d'assurance. C'est le triple effet de la pédagogie inversée proposée par l'EA :

- . Efficacité : Enorme gain de temps avec obtention de résultats précis
- . Responsabilité : Etre seul à prendre la décision de faire ou ne pas faire
- . Assurance : Avoir l'esprit serein sur l'impact de sa décision

Ce type de pédagogie par l'action (usage des modules) inverse le mouvement habituel en matière d'apprentissage en partant volontairement de la pratique (saisie et résultat obtenu) pour revenir ensuite, éventuellement, vers la théorie (explications, fondamentaux, notions, formules...).

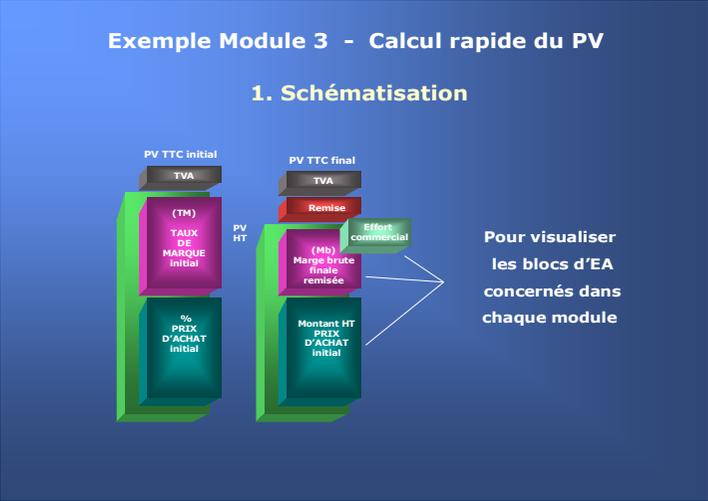
## Les réponses apportées par les modules EA

Si l'EA est au coeur des décisions commerciales au quotidien, les modules sont au centre opérationnel de l'EA. Ils permettent à la fois de :

- . Créer *ex-nihilo* un PV et une offre de prix de A à Z
- . Intervenir ponctuellement sur des points ciblés xyz
- . Adapter son tarif en fonction du prix marché/concurrent
- . Simuler une négociation tarifaire avant et pendant le rendez-vous
- . Comparer le bien fondé des prix, tarifs et calculs existants.

Chaque module EA est conçu pour simplifier au maximum l'**opération de chiffrage** en seulement quelques secondes. Il suffit pour cela de :

- . Remplir les cases blanches correspondantes (énoncé du problème)
- . Valider (sur les calettes bleu) ou avoir instantanément l'actualisation du résultat sur toutes les autres calettes (modules rouge et Pricing).



Pour entrer très vite dans la simulation opérationnelle

### Exemple Module 3 - Calcul rapide du PV

#### 2. Ecran du module

#### 3. Exercices d'application

Simulation : A partir du PA TTC = 375€ + TM = 37,5% + TVA = 19,6% + Remise à consentir sur PV = 12%

Calculer → PA HT ; PV HT/TTC ; k ; Mb ; Remise en valeur ; Ef

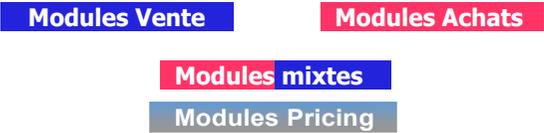
## 2. Initiation à l'usage des modules

Celui qui maîtrise l'EA aura toujours une longueur d'avance sur les autres acteurs du jeu commercial. Avec les modules, il devient techniquement possible de devenir un spécialiste, voire même un maître *es Economie d'Affaires*, et ce relativement rapidement. En EA, l'inversion de la démarche pédagogique favorise une immersion immédiate avec, en plus, des résultats automatisés «magiques». L'idée est d'éviter le recours à toute forme de théorie basée sur l'abstraction et la mémorisation des formules en privilégiant, au contraire, une démarche intuitive et ludique dans le traitement des simulations.

### 3 temps pour utiliser les modules

1. **Schématisation** sur le Mémo explicatif (PDF ou PowerPoint) afin de :
  - . Visualiser les blocs d'EA concernés
  - . Comprendre le principe général d'utilisation
2. **Maniement sur l'écran** avec :
  - . Saisie des données dans les cases blanches numérotées
  - . Résultats automatisés (en général sur la droite)
  - . Usage possible de fonctionnalités
  - . Recours éventuel au Brief technique intégré
3. **Exercices d'application** selon 2 approches :
  - . Exercice-type proposé pour chaque module
  - . Libre simulation au gré de l'utilisateur

### Il existe 4 types de modules



### 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 25	% Escompte 2 %
% Intérêts de retard 1.25 %	Valeur de l'escompte 200 €
Mt HT pénalités de retard 3125 €	Euro

TurboNego

1

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

TurboNego

1

4. Crédit Client/Fournisseur

3. Différé

## 3. 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)

### 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).



### 7 notions utilisées

- . **PV HT ou TTC** = Prix de vente final payé ou encaissé
- . **PA final HT ou TTC** = Prix d'achat final négocié
- . **Taux de TVA** = % de la taxe sur la valeur ajoutée du pays considéré
- . **Montant de la TVA sur PV** = Somme fiscale correspondant au PV TTC
- . **Montant de la TVA sur PA** = Somme fiscale correspondant au PA TTC
- . **TVA à reverser % et valeur** = Indication «virtuelle» de la partie que doit reverser l'entreprise à l'Etat
- . **TVA à conserver % et valeur** = Indication «virtuelle» du bonus financier que peut conserver l'entreprise

Bien que le vendeur soit informé de l'existence de cette plus-value fiscale non négligeable, il n'est toutefois pas obligé de la prendre en considération. Néanmoins dans le cadre du montage d'une opération commerciale complète incluant achats et vente, cette plus-value participe au profit final de l'affaire et doit être prise en compte notamment dans le décompte global de la remise allouée. Il est possible de considérer que le gain fiscal né de la TVA puisse correspondre à une sorte d'amortisseur fiscal dans les conséquences économiques directes de la remise.

## Module 4

### Rapport entre TVA et profit

#### A quoi ça sert ?

Quel lien y-a-t-il entre la TVA et le profit, *a priori* aucun et pourtant si...  
 Quoi de plus simple en apparence que la TVA que l'on considère généralement comme un poste comptable et fiscal précis et isolé de l'action commerciale. En fait, ce poste est aussi important que la marge dans son impact "arrière" sur le chiffre d'affaires et la trésorerie de l'entreprise. Au-delà du % légal, lui-même porté par des dogmes comptables qui n'en font aucune publicité, se joue en réalité une manne commercialo-financière supplémentaire pour l'entreprise, sachant que le montant officiellement prélevé n'est jamais égal à celui reversé et que la différence va où... dans la poche du vendeur ou pour le moins, au final, en réduction de taxes donc toujours dans l'escarcelle de l'entreprise !

#### Une aide à la décision pour 4 calculs précis

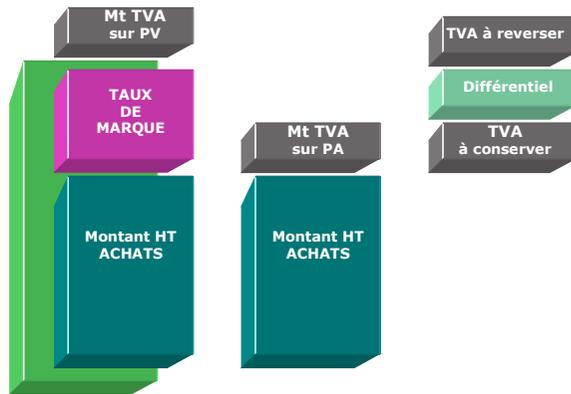
1. Montant de la TVA sur Pv, d'une affaire xyz ou d'un CA mensuel, annuel
2. Montant de la TVA sur PA de l'affaire en cours, d'une affaire xyz ou encore un montant d'achats plus global (charges et dépenses mensuelles, annuelles...)
3. % et montant de TVA à conserver (y compris en valeur)
4. % et montant de TVA à reverser (y compris en valeur)

Les différentes formules sont accessibles dans TVA page 61.

#### Utilisation du module

Par convention, sauf vente à perte, il existe toujours un écart de TVA entre celle normalement due sur l'encaissement du PV TTC et celle à déduire fiscalement sur le PA TTC. Ce différentiel est toujours conservé par l'entreprise et doit être considéré comme une **prime fiscale** ou un **bonus financier** «masqué» dans la conduite légale des affaires entre professionnels (B to B). En règle générale, c'est le consommateur et le particulier qui paient plein pot la TVA sur le PV sans rien pouvoir déduire ou conserver.

### Schéma pédagogique



### Un bonus fiscal «arrière»

Par bonus fiscal, il faut considérer une conséquence économique réelle mais implicite dans l'affaire en cours. Il s'agit de considérer que si la TVA est exogène au profit direct de l'entreprise, elle représente néanmoins un flux réel de trésorerie entre le montant X à l'encaissement et celui Y reversé au Trésor Public. L'évidence que la TVA soit fondue dans la comptabilité générale de l'entreprise n'enlève pas la réalité du fait que, en économie d'affaires, ce gain fiscal s'apparente à une plus-value objective de rentabilité du fait de vendre plus cher ce qui a été acheté «moins cher». La différence entre X et Y profite toujours à l'entreprise dans le cadre d'une économie objectivement chiffrable.

C'est d'ailleurs le fondement même de la TVA que de tirer sa justification légale d'un différentiel fiscal entre les achats et les ventes. En économie d'affaires, cette prime fiscale «récompense» la dynamique commerciale à réaliser un chiffre d'affaires supérieur à l'état des dépenses (moins de remise, plus de marge) car, au final, l'Etat préfère largement mieux taxer un montant de 100 (PV) que de 50 (PA) ou de 100 à la place de 80 (PV avec remise). Une seconde raison milite pour la prise en considération de l'écart de TVA à conserver, par le fait que le règlement de ce poste fiscal se traduit par un capital financier relativement linéaire et non négligeable sur une année (x affaires).

### Objectifs de calcul

Définir précisément les incidences de la TVA dans une affaire ou sur une période donnée avec possibilité de :

- . Effectuer une vision comparative du PV et du PA HT et/ou TTC (ou sur tout autre montant)
- . Faire ressortir les montants de TVA devant apparaître sur facture
- . Intégrer le différentiel de TVA comme bonus financier à négocier éventuellement dans l'affaire en cours

$$\begin{aligned} \text{Différentiel de TVA} &= (\text{Mt TVA PV} - \text{Mt TVA PA}) \\ \text{\% TVA à conserver} &= [(\text{Différentiel TVA} / \text{Mt TVA PV}) \times \text{\%TVA}] \\ \text{\% TVA à reverser} &= (\text{\%TVA} - \text{\%TVA à conserver}) \end{aligned}$$

### Exemple de calcul à réaliser avec le module

**Simulation** : Sachant que le PA TTC est de **10166 €** et que le PV TTC est de **15259 €**, avec un taux commun de TVA de **19.6%**, quel est le % de TVA à conserver en tant que «gain fiscal» ?

### Sans module, savez-vous trouver les bonnes réponses en 3 minutes ?

1. PV final HT : ...€ ou PV final TTC : **15249€**
2. PA final HT : ...€ ou PA final TTC : **10166€**
3. Taux de TVA : **19.6%**

### Simulation

**Montant de la TVA sur PV** : ...€  
**Montant de la TVA sur PA** : ...€  
**Taux virtuel de TVA à reverser** : ...% en valeur ...€  
**Taux virtuel de TVA à conserver** : ...% en valeur ...€

### Réponse



### 9 notions utilisées

- . **Montant de la monnaie A** (saisie obligatoire)
- . **Montant de la monnaie B** ( $\text{Mt monnaie A} \times \text{Taux de change A/B ou B/A}$ )
- . **Montant de la monnaie C** ( $\text{Mt monnaie A} \times \text{Taux de change A/C ou C/A}$ )
- . **Taux de change A/B** ( $\text{Monnaie B} / \text{Monnaie A}$ )
- . **Taux de change B/A** ( $\text{Monnaie A} / \text{Monnaie B}$ )
- . **Taux de change A/C** ( $\text{Monnaie C} / \text{Monnaie A}$ )
- . **Taux de change C/A** ( $\text{Monnaie A} / \text{Monnaie C}$ )
- . **Taux de change B/C** ( $\text{Monnaie C} / \text{Monnaie B}$ )
- . **Taux de change C/B** ( $\text{Monnaie B} / \text{Monnaie C}$ )

Par convention internationale, la conversion des devises s'effectue principalement en multipliant la monnaie A par le taux de change en vigueur des monnaies B ou C. Le taux de change résulte lui-même d'un rapport initial inversé entre la valeur monétaire de la monnaie B (monnaie cible) et celle de la monnaie A (monnaie de référence).

## Module 7

### Change & Parité avec 3 monnaies différentes

#### A quoi ça sert ?

Euros, dollars, livres, yens... comment trouver les bons taux de change correspondants ? Si convertir une monnaie dans une autre est une opération facile à réaliser en utilisant les sites Internet dédiés, ce qui l'est moins, en matière de simulation, c'est lorsqu'il s'agit de 3 monnaies différentes et de leurs interactions réciproques en matière de taux de change. Quelle PME impliquée dans le commerce international peut se passer d'un module capable de donner immédiatement le taux de change réciproque de 3 monnaies dans une "triangulation" instantanée ?

#### Une aide à la décision pour 10 calculs précis

1. Monnaie A + change A/B + A/C
2. Monnaie A + change A/B + B/C
3. Monnaie A + change A/B + C/B
4. Monnaie A + change B/A + A/C
5. Monnaie A + change B/A + B/C
6. Monnaie A + change B/A + C/B
7. Monnaie A + B + change C/A
8. Monnaie A + B + change B/C
9. Monnaie A + B + change C/B
10. Monnaie A + B + C

#### Utilisation du module

1. Conversion simultanée entre 2 ou 3 monnaies en utilisant les taux de change en vigueur
2. Détermination des taux de change à partir du montant des monnaies utilisées
3. Possibilité de calculer les valeurs en devises et les taux de change selon 10 entrées à partir d'une monnaie de départ (A)

## Schéma pédagogique

### Conversion bilatérale



### Conversion trilatérale



### Taux de change

Considérant la valeur de 3 monnaies, il est possible de connaître instantanément leurs taux de change croisés :

Exemple : Monnaie A = 500 € ; Monnaie B = 660 \$ ; Monnaie C = 420 £

- . Change A/B = 1,32
- . Change A/C = 0,84
- . Change B/A = 0,7575
- . Change B/C = 0,6363
- . Change C/A = 1,1904
- . Change C/B = 1,5714

## Objectifs de calcul

Dans le cadre d'un règlement final en devise étrangère avec calcul de la monnaie B ou d'un couple B+C, ce module permet d'effectuer automatiquement la conversion à partir de la saisie de 2 paramètres connus (pour calculer 2 monnaies) ou 3 paramètres connus (pour calculer 3 monnaies). Dans le cadre d'échanges commerciaux bilatéraux ou multilatéraux, il permet de déterminer le montant monétaire d'une ou de deux devises (en plus de celle servant de référence) en indiquant simplement 2 ou 3 éléments :

- . Le montant de la monnaie A
- . Le taux de change A/B ou B/A pour calculer la monnaie B
- . Le taux de change A/C, B/C, C/A ou C/B pour calculer la monnaie C

## Exemples de calcul à réaliser avec le module

**Simulation 1 :** Mt Euros = 3000 € et change \$ = 1.20      Calculer ⇒ Mt dollars  
**Simulation 2 :** Mt Dollars = 6500 \$ et Mt Euros = 5000 €      Calculer ⇒ Change \$/€, €/ \$  
**Simulation 3 :** Mt Euros = 2000 €, Mt Livre sterling = 1800 £, change £/\$ = 1.80  
 Calculer ⇒ Mt dollars, change €/£, change \$/€, change \$/£, change €/£

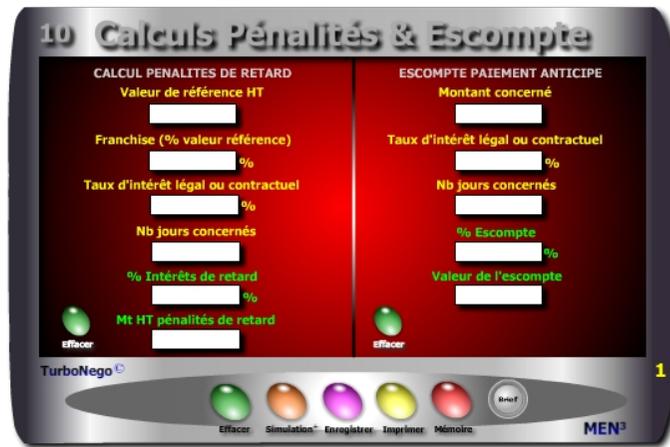
## Sans module, savez-vous trouver les bonnes réponses en 3 minutes ?

1. Montant total monnaie A (euros) : **3000€**
2. Taux de change monnaie A à B : **1.20**
3. Taux de change monnaie A à C : **140**

### Simulation N°1

4. Montant total monnaie B (dollars) : **3600 \$**
5. Taux de change monnaie B à A : ...
6. Taux de change monnaie B à C : ...
7. Montant total monnaie C (yens) : **420 000 yens**
8. Taux de change monnaie C à A : ...
9. Taux de change monnaie C à B : ...

### Réponse



### 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**

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

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

## 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

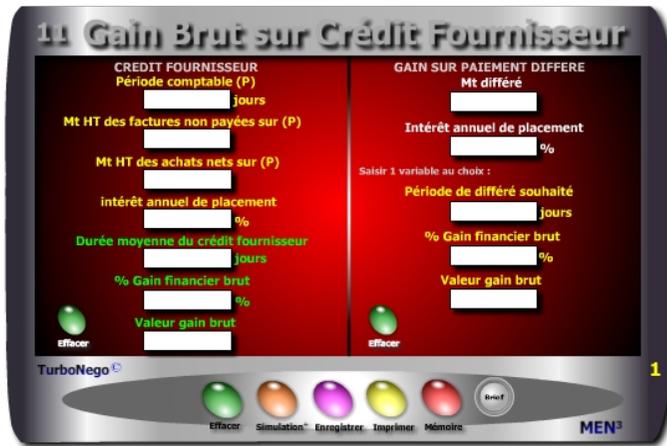
1. Montant concerné HT : **35000€**
2. Taux d'intérêt légal : **12%**
3. Nb jours concernés : **35 jours**

#### Simulation 1

- % intérêts de retard** : ...%
- Mt HT pénalités de retard** : ...€
- Réponse**

#### Simulation 2

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



### 7 notions utilisées Crédit Fournisseur / Crédit Client

- . **Période comptable (P)** (Période de référence : 90 jours, 180 jours, 360 jours, durant laquelle les opérations commerciales sont comptabilisées. Plus la période est grande, plus elle traduit une moyenne significative).
- . **Mt HT total des factures fournisseurs non payées sur (P)** (Additionne le montant des factures encore non payées sur la période considérée).
- . **Mt HT des achats nets fournisseurs sur (P)** (Total de l'ensemble des commandes passées avec leurs montants exacts).
- . **Taux d'intérêt annuel virtuel/réel de placement** (Il s'agit de considérer que l'argent non réglé produit théoriquement des intérêts de placement (réels ou virtuels) en référence à un évitement de découvert bancaire ou d'emprunt ou encore dans le cadre d'une épargne d'entreprise).
- . **Durée moyenne du crédit fournisseur (ou crédit client) :**  
[Période comptable x (Mt factures non payées / Mt HT des achats nets)]
- . **% gain financier brut retiré** (Traduit le gain théorique en % retiré durant la durée moyenne du crédit fournisseur, période propice pour la trésorerie).
- . **Valeur gain brut retiré** (Traduit en valeur le % de gain financier brut) :  
[(Mt HT factures non payées x intérêt annuel x durée moy. crédit fournisseur) / 36 000]

## Module 31

### Paiement différé & Crédit client/fournisseur

#### A quoi ça sert ?

Quoi de plus utile en matière de délais de paiement que de déterminer exactement le délai moyen de règlement en provenance de ses clients (A) en les comparant aux délais de paiement imposés à ses propres fournisseurs (B). Toute différence indique soit que la trésorerie est malmenée dans le cas où B est inférieur à A, soit qu'elle est à l'aise si A est supérieur à B. Cela permet également de savoir si les délais de paiement sont conformes aux prescriptions de la loi (En France, la loi de modernisation de l'Economie du 4 août 2008) à savoir : ne pas dépasser 45 jours fin de mois ou 60 jours calendaires à compter de la date d'émission de la facture (hors accord sectoriel).

#### Une aide à la décision pour 6 calculs précis (en modifiant le libellé)

##### Crédit fournisseur ou crédit client

1. Durée moyenne du crédit fournisseur (ou du crédit client)
2. % de gain financier brut lié au crédit fournisseur (ou % du coût crédit client)
3. Valeur du gain financier obtenu (ou montant du coût supporté)

##### Gain client (ou coût vendeur) sur paiement différé

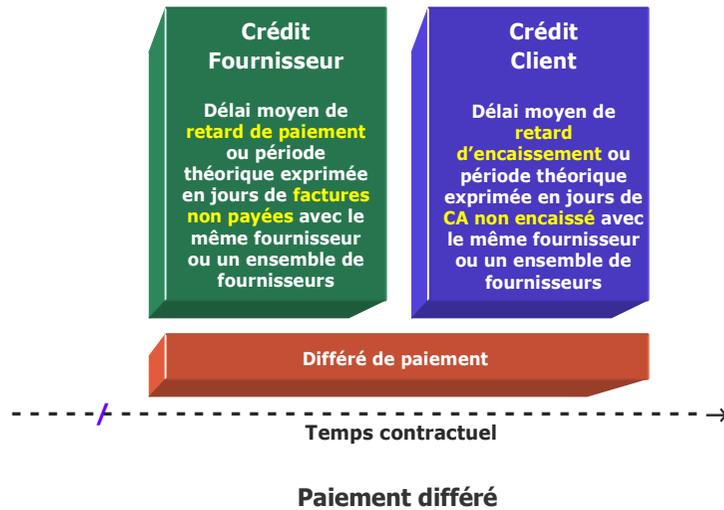
4. Période de différé souhaitée (ou subie) en nombre de jours
5. % de gain financier brut obtenu grâce au différé de paiement (ou % coût)
6. Valeur du gain financier obtenu (ou montant du coût supporté)

#### Utilisation du module

Il concerne les conditions de paiement en étant utilisable aussi bien par l'acheteur en version «gains financiers» que par le vendeur en version «perte financière». Les calculs financiers permettent une utilisation tactique et stratégique des conditions de paiement pour :

- . Gagner des points économiques supplémentaires pour l'acheteur.
- . Chiffrer les pertes ou les conséquences financières liées aux reports d'encaissement pour le vendeur (Crédit client et coût sur différé).
- . Etablir les ratios Crédit fournisseur et Crédit client en entreprise
- . Calculer un % contractuel d'escompte dans les CGV (Conditions Générales de Vente)

**Schéma pédagogique**



- . **Mt différé** (Celui-ci peut s'exprimer en HT ou TTC, en intégral ou sous forme de solde à régler)
- . **Valeur gain brut retiré** (Traduit en valeur le % du gain financier brut retiré par l'acheteur).
- . **% Gain financier brut retiré** (Détermine le gain réalisé par l'acheteur en «plaçant» théoriquement son argent avant de le régler au fournisseur. Plus le différé est long, plus le gain est important).

**En résumé**

**Le crédit fournisseur** est un avantage de trésorerie certain pour l'entreprise qui se caractérise par un paiement retardé pour une somme X sur une période moyenne de différé de paiement (P) envers un même fournisseur, ou un ensemble de fournisseurs, dont l'évaluation se traduit en jours de règlement.

**Le crédit client** est, à l'inverse, un retard d'encaissement de CA pour le vendeur provenant de ses propres clients affectant directement les besoins de trésorerie de l'entreprise mais qui peut être compensé par le crédit fournisseur !

**Objectifs de calcul**

Ce module simule en 1<sup>re</sup> utilisation les gains à obtenir via le crédit fournisseur et le différé de paiement. Il permet à l'acheteur de calculer :

- . Un gain financier sur différé de paiement pour une affaire lambda ou plusieurs
- . Un gain financier obtenu sur une période (P) avec un fournisseur ou plusieurs

Pour le vendeur, en 2<sup>e</sup> utilisation, il est possible de chiffrer le **coût d'un différé de paiement** en substituant simplement les termes du module «Gain sur paiement différé» par «Coût sur paiement différé» et «TEG de découvert» à la place de «Intérêt de placement». Idem pour le **crédit client** en transformant «Mt HT des factures non payées» par «CA HT client facturé non encaissé» et «Mt HT des achats nets» par «CA HT client total facturé». Ex. de calculs :

- . Coût financier sur différé de paiement imposé par l'acheteur
- . Evaluation du crédit client en vue de l'intégrer ensuite dans le calcul du PV
- . Fixation du coût du délai contractuel de paiement (ex. 30 jours) figurant dans les conditions générales de vente afin de le provisionner par avance

**Exemple de calcul à réaliser avec le module**

**Simulation 1 :** Sur une période comptable de 180 jours, quelle est la durée moyenne du crédit fournisseur ainsi que le gain financier en % et valeur obtenu pour un montant de factures non réglées de 150000€ sur un total de 450000€, sur la base d'un Taux d'intérêt de placement de 6% l'an ?

**Simulation 2 :** En profitant d'un différé de paiement de 90 jours pour une somme de 12500€ au taux de 8% **Calculer** ⇒ Le gain financier brut en % et valeur

**Sans module, savez-vous trouver les bonnes réponses en 5 minutes ?**

<p><b>Crédit fournisseur</b></p> <p>1. Période comptable (P) : <b>180 jours</b></p> <p>2. MT HT fact. non payées sur (P) : <b>150 000€</b></p> <p>3. MT HT des achats nets sur (P) : <b>450 000€</b></p> <p>4. Intérêt annuel de placement : <b>6%</b></p>	<p><b>Gain sur paiement différé</b></p> <p>1. Mt différé : <b>12500€</b></p> <p>2. Intérêt annuel placement : <b>8%</b></p> <p>3. Période de différé souh. : <b>90j</b></p>
--	---

<p><b>Simulation 1</b></p> <p>Durée moy. crédit fourn. : ... jours</p> <p>% gain financier brut : ...%</p> <p>Valeur gain brut : ...€</p>	<p><b>Simulation 2</b></p> <p>% gain financier brut : ...%</p> <p>Valeur gain brut : ...€</p>
---	---

Réponse

## 4. Réponses aux exercices proposés

### Module 4 : Calcul de la TVA

[Retour](#)

1. PV final HT	= 12 750€	
2. PA final HT	= 8 500€	
Montant de la TVA sur PV	= 2 499.00€	
Montant de la TVA sur PA	= 1 666.00€	
Taux virtuel de TVA à reverser	= 13.07%	ou = 555.47€
Taux virtuel de TVA à conserver	= 6.53%	ou = 277.53€

### Module 7 : Conversion entre 3 monnaies

[Retour](#)

5. Taux de change monnaie B à A	= 0.833
6. Taux de change monnaie B à C	= 116.66
8. Taux de change monnaie C à A	= 0.00714
9. Taux de change monnaie C à B	= 0.00857

### Module 30 : Calcul Pénalités & Escompte

[Retour](#)

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

### Module 31 : Gain brut sur crédit fournisseur

[Retour](#)

Simulation 1	
Durée moyenne crédit fournisseur	= 60 jours
% gain financier brut	= 1%
Valeur gain brut	= 1 500€
Simulation 2	
Période de différé souhaitée%	= 90j
% gain financier brut	= 2%
Valeur gain brut	= 250€

## Limites d'utilisation

La propriété des modules et des marques ainsi que de l'ensemble des contenus est exclusivement régie par M3 Editions Numériques par délégation de ses auteurs et concepteurs. Toute reproduction ou représentation intégrale ou partielle, par quel que procédé que ce soit, des pages publiées dans le présent ouvrage, faite sans le consentement de l'éditeur, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Seules sont autorisées les reproductions pour l'usage strictement privé du copiste et non destinées à une utilisation collective (loi du 1er juillet 1992 - art. L.122-4 et L.122-5 - Code pénal art. 425).

Hormis le cadre d'un usage strictement personnel, d'une licence d'utilisation ou d'une autorisation écrite de l'éditeur, il est interdit de dupliquer les modules et fichiers téléchargés ainsi que d'effectuer une présentation publique des contenus de l'EA, des formules, des fiches synthèse, briefs techniques, mémos explicatifs et matériel pédagogique, que ce soit pour un usage interne d'entreprise, associatif, d'enseignement ou de formation. L'impression pour autrui, même partielle, n'est pas autorisée ainsi que toute forme de transmission, mise en ligne via l'Internet et applications mobiles. Toute citation nécessite de faire apparaître la mention «Bib'EA - M3 Editions Numériques».

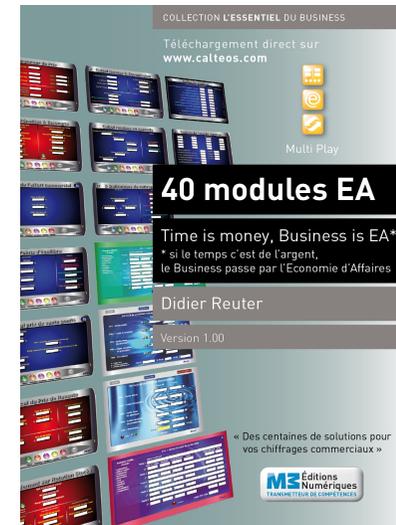
Les paramètres, notions, définitions, principes fondateurs, formules de calcul, résultats et schémas, sont conçus principalement pour favoriser un triple usage :

- . Servir de terrain de jeu commercial pour réaliser toute sorte de simulations d'affaires
- . Servir de référentiel culturel commun entre acteurs du jeu commercial
- . Servir de «brouillon de calcul» en tant qu'aide à la décision

Tout autre usage officiel ou contractuel reste de la responsabilité intégrale de son utilisateur sachant que l'éditeur et/ou l'auteur de l'ouvrage ne peuvent être invoqués pour justifier une position commerciale involontairement litigieuse, expliquer une erreur de prix ou de résultat, pouvant découler de l'interprétation des définitions proposées, de l'application des formules et/ou de l'usage fait des modules.

Copyright 2014 et années suivantes

Tous droits réservés dans chaque pays selon la Convention de Berne



## Time is Business, Business is EA\*

*\* Economie d'affaires*

### En complément de ce Digest découverte vous pouvez disposer des produits suivants :

- . Pack complet avec 4 caulettes intégrées + Auto-formation à l'EA
  - . eBook intégral Bib'EA - La Bible de l'Economie d'Affaires
  - . Livre Bib'EA imprimé (400 pages)

### Vous pouvez aussi acquérir les produits suivants :

- . 5 autres Digests découverte
- . 5 autres Packs complets
  - . 40 caulettes à l'unité
- . 40 caulettes + 6 Packs Digests complets sous clé USB
  - . Tablette multimédia avec l'intégral EA