

## OBJECTIF

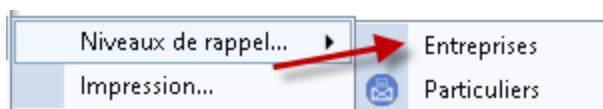
Lorsque des clients sont en retard de paiements, il faut pouvoir leur envoyer des rappel.

## INTRODUCTION

### LES LETTRES DE RAPPEL À PLUSIEURS NIVEAUX

Ceux qui font des factures de ventes savent que parfois des clients peuvent « oublier » de payer leur dû. Allegro Popsy prévoit la génération de lettres de rappel en plusieurs langues et différents textes suivant le délai de retard.

## ETAPE 1

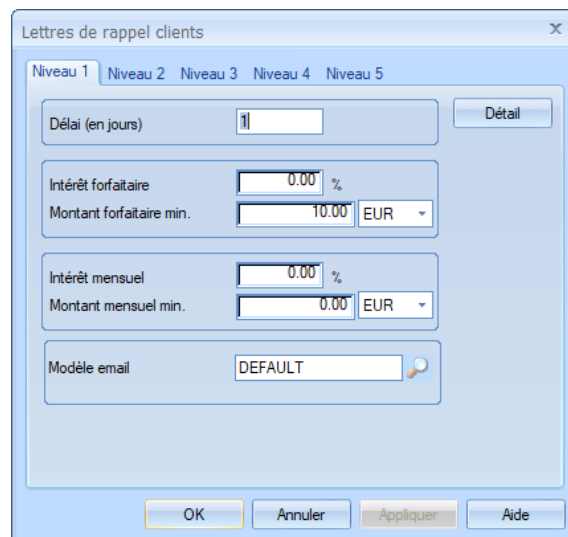


### LE PARAMÉTRAGE DES RAPPEL ENTREPRISES

Allegro Popsy vous permet d'éditer des lettres de rappel pour vos clients en retard de paiement, et cela dans leur langue de référence. Il existe 5 niveaux de relance, paramétrables distinctement. Allez dans le menu Paramètres/Lettres de rappel/niveaux de rappel/entreprises.

Pour chaque niveau par ordre croissant, vous pouvez indiquer le nombre de jours de retard. Puis pour le calcul des intérêts de retard (voir [calcul des intérêts](#)) vous avez la possibilité de choisir un intérêt forfaitaire et/ou mensuel, les deux étant additionnels.

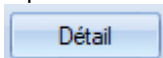
Dans la rubrique « modèle e-mail » vous indiquerez le mail qui accompagnera la lettre de rappel lorsque vous l'envoyez électroniquement.



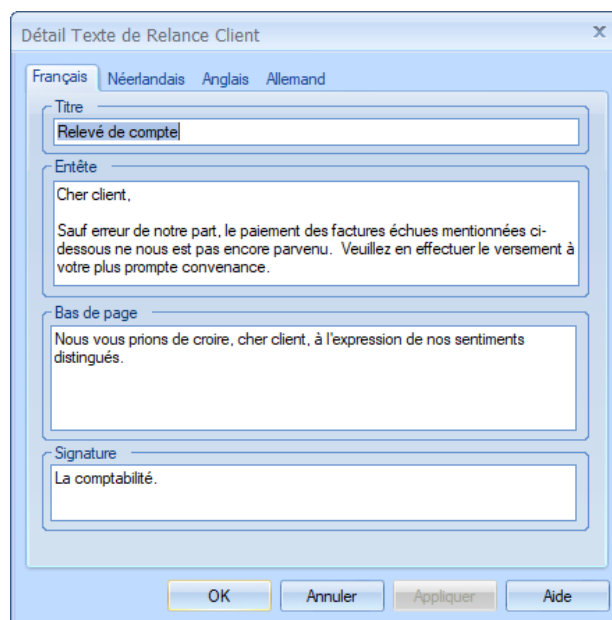
## ETAPE 2

### LE PARAMÉTRAGE DES TEXTES

Pour chaque niveau utilisez le



bouton . Celui-ci vous permet de personnaliser la lettre de rappel dans les différentes langues avec un titre, un entête, un bas de page et une signature



**Détail Texte de Relance Client**

Langues: Français | Néerlandais | Anglais | Allemand

**Titre**  
Relevé de compte

**Entête**  
Cher client,  
Sauf erreur de notre part, le paiement des factures échues mentionnées ci-dessous ne nous est pas encore parvenu. Veuillez en effectuer le versement à votre plus prompt convenance.

**Bas de page**  
Nous vous prions de croire, cher client, à l'expression de nos sentiments distingués.

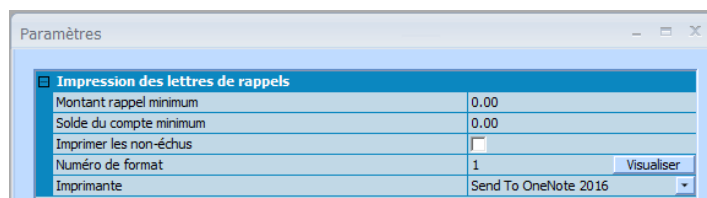
**Signature**  
La comptabilité.

OK Annuler Appliquer Aide

## ETAPE 3

### LE PARAMÉTRAGE DES IMPRESSIONS

Toujours dans le menu



**Paramètres**

☒ **Impression des lettres de rappels**

Montant rappel minimum	0.00
Solde du compte minimum	0.00
Imprimer les non-échus	<input type="checkbox"/>
Numéro de format	1 Visualiser
Imprimante	Send To OneNote 2016

Paramètres/Lettres de rappel, vous pouvez instaurer quelques paramètres par défaut. Ainsi vous pouvez décider de ne pas envoyer de lettre de rappel à des clients ne dépassant pas un montant minimum de rappel ou de solde. Vous pouvez aussi faire apparaître les documents qui ne seraient pas encore échus.

Bien qu'Allegro Popsy ne dispose que d'un format de mise en page pour les lettres de rappel, vous pouvez opter pour un format sur mesure et dans ce cas il faudra indiquer ici le numéro de format spécifique.



## ETAPE 4

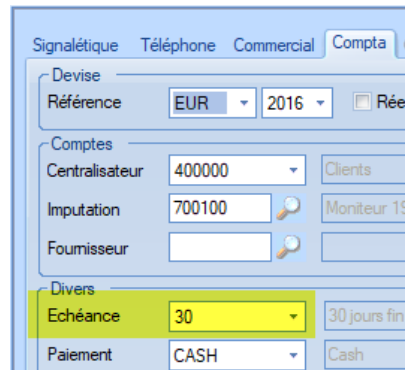
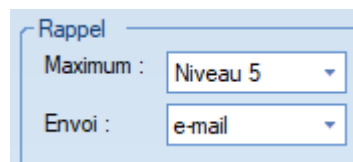
### LE PARAMÉTRAGE DES CLIENTS

#### Définir l'échéance

Avant de faire des factures de ventes, il faudra définir l'échéance accordée au client. C'est elle qui calculera la date d'échéance lors de la création de la facture et on la trouve sur l'onglet « Compta » de la fiche client.

#### Définir l'envoi

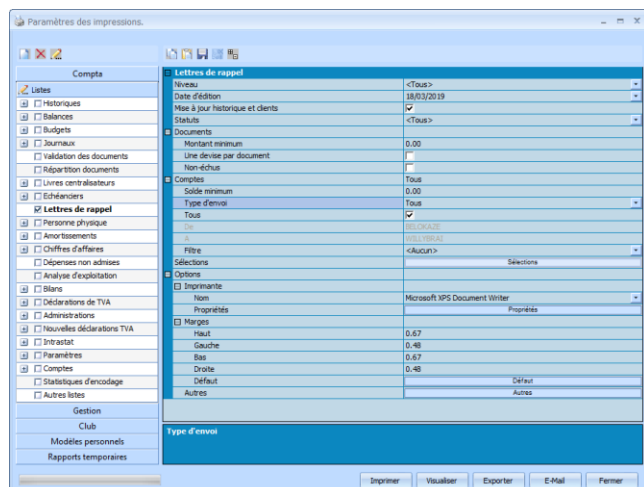
Ensuite vous pouvez sur le même onglet, indiquer le niveau maximum de lettre de rappel que le client pourra recevoir dans le cas de retard. Pour terminer vous pouvez aussi déterminer de quelle façon la lettre de rappel sera envoyée.

## ETAPE 5

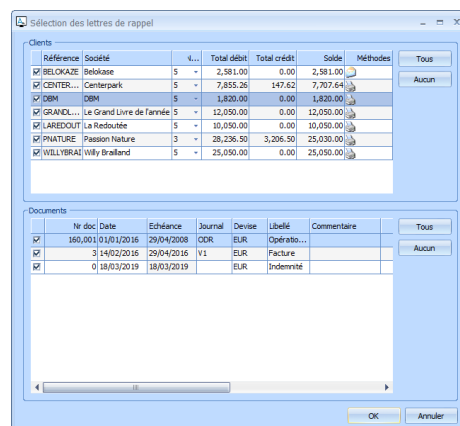
### L'IMPRESSION

Tous les paramètres instaurés ci-avant sont repris lors de l'impression et vous avez encore la possibilité de les modifier. Ceux-ci résulteront en une sélection que vous pouvez consulter avant d'exécuter en cliquant sur le bouton « Sélection ».




## La sélection des clients et des documents

Lorsque vous aurez cliqué sur le bouton « Sélection », Allegro Popsy vous montrera cet écran. Ici vous pouvez encore décider d'envoyer ou non une lettre de rappel à un client ou même de ne pas tenir compte d'un document.



## ETAPE 6

### CALCUL DES INTÉRÊTS FORFAITAIRES

#### La théorie

En partant d'un tableau comme celui-ci

	Niv. 1	Niv. 2	Niv. 3	Niv. 4	Niv. 5
Délai (en jours)	5	15	30	45	55
Intérêt forfaitaire %	2	4	6	8	10
Montant min forfaitaire	0	0	0	0	0

#### Définir l'intérêt forfaitaire (Mii)

Sur base du tableau, avec le délai en jours = date d'impression du rappel – date d'échéance document "Facture"

#### Définir le montant total d'intérêt (Tm)

$Tm = (\text{Montant Fact} \times Mii) / 100$

P.S. : Si le tableau contient un "montant min forfaitaire" et que le montant total d'intérêt et plus petit que ce montant, le montant d'intérêt sera le montant "montant min forfaitaire".



## CALCUL DES INTÉRÊTS MENSUEL

### La théorie

En partant d'un tableau comme celui-ci

	Niv. 1	Niv. 2	Niv. 3	Niv. 4	Niv. 5
Délai (en jours)	5	15	30	45	55
Intérêt mensuel %	3	6	8	10	12
Montant min mensuel	0	0	0	0	0

### 1<sup>er</sup> phase

#### Définir l'intérêt établi mensuellement (Mii)

Sur base du tableau, avec le délai en jours = date d'impression du rappel – date d'échéance document "Facture"

### 2<sup>ème</sup> phase

#### Définir le nombre de jours du mois de la date d'échéance (Adm)

Nbr jour du mois (Adm) = nombre de jours dans le mois d'échéance

#### Définir le pourcentage mensuel (Mp)

$Mp = ((Adm - \text{jour date d'échéance}) / Adm) \times Mii$

#### Définir le montant total d'intérêt du mois (Tm) de la date d'échéance

$Tm = (\text{Montant Fact} \times Mp) / 100$

### 3<sup>ème</sup> phase

#### Définir le nombre de jours du mois de la date d'impression (Adm)

Nbr jour mois (Adm) = nombre maximal de jours dans le mois par rapport à la date d'impression

#### Définir le pourcentage mensuel (Mp)

$Mp = (\text{jour date d'impression} / Adm) \times Mii$

#### Définir le montant total d'intérêt du mois (Tm) de la date d'impression et ajoutez-le au montant d'intérêt déjà existant (voir Tm phase 2)

$Tm = Tm + ((\text{Montant Fact} \times Mp) / 100)$

### 4<sup>ème</sup> phase

#### Définir le nombre de mois entre la date d'impression et la date d'échéance (Adm)

$Nbr \text{ mois } (Adm) = ((\text{année date d'impression} - \text{année date d'échéance}) \times 12) + ((\text{mois date d'impression} - 1) - \text{mois date d'échéance})$

#### Définir le pourcentage mensuel (Mp)

$Mp = Adm \times Mii$

#### Définir le montant total d'intérêt (Tm) et ajoutez-le au montant d'intérêt déjà existant (voir Tm phase 3)

$Tm = Tm + ((\text{Montant Fact} \times Mp) / 100)$



P.S. : Si le tableau contient un "montant min mensuel" et que le montant total d'intérêt est plus petit que ce montant, le montant d'intérêt sera le montant "montant min mensuel".

### **La pratique par l'exemple**

Situation Exemple 1 : facture

Date d'impression du rappel :	16-01-2003
Date facture :	15-01-2002
Date d'échéance :	15-01-2002
Montant :	1.210,00

Calcul

1<sup>er</sup> phase

Nbre de jours = (2003-01-17) - (2002-1-15) = 367 jours

Intérêt établi mensuellement Mii = 12% voir tableau ci-dessus nbre de jours > 55

2<sup>ème</sup> phase

Nbre de jours mois (Adm) avant date d'échéance = 31

Pourcentage mensuel (Mp) =  $((31 - 15) / 31) \times 12 = 6,1935\%$

Montant total d'intérêt du mois (Tm) =  $(1.210,00 \times 6,1935) / 100 = 74,9413$

3<sup>ème</sup> phase

Nbre de jours mois (Adm) avant date d'impression = 31

Pourcentage mensuel (Mp) =  $(16 / 31) \times 12 = 6,1935\%$

Montant total d'intérêt du mois (Tm) =  $74,9413 + ((1.210,00 \times 6,1935) / 100) = 189,8826$

4<sup>ème</sup> phase

Nbre de jours mois (Adm) =  $((2003 - 2002) \times 12) + ((1-1) - 1) = 11$

Pourcentage mensuel (Mp) =  $11 \times 12 = 132\%$

Montant total d'intérêt du mois (Tm) =  $189,8826 + ((1.210,00 \times 132) / 100) = 1.787,0826$

Pour le montant forfaitaire le calcul est plus simple

Mii = 10% voir tableau donc le montant intérêt forfaitaire =  $(1.210,00 \times 10) / 100 = 121,00$



## Situation exemple 2 : facture

Date d'impression du rappel :	16-01-2003
Date facture :	16-11-2002
Date d'échéance :	05-12-2002
Montant :	1.210,00

### Calcul

#### 1<sup>er</sup> phase

Nbre de jours = (2003-01-17) - (2002-12-05) = 43 jours

Intérêt établi mensuellement Mii = 8% voir tableau ci-dessus nbre de jours > 30 et < 45

#### 2<sup>ème</sup> phase

Nbre de jours mois (Adm) avant date d'échéance = 31

Pourcentage mensuel (Mp) =  $((31 - 5) / 31) \times 8 = 6,7096$

Montant total d'intérêt du mois (Tm) =  $(1.210,00 \times 6,7096) / 100 = 81,1861$

#### 3<sup>ème</sup> phase

Nbre de jours mois (Adm) avant date d'impression = 31

Pourcentage mensuel (Mp) =  $(16 / 31) \times 8 = 4,1290$

Montant total d'intérêt du mois (Tm) =  $81,1861 + ((1.210,00 \times 4,1290) / 100) = 131,147$

#### 4<sup>ème</sup> phase

Nbre de jours mois (Adm) =  $((2003 - 2002) \times 12) + ((1-1) - 12) = 0$

Pourcentage mensuel (Mp) =  $0 \times 8 = 0$

Montant total d'intérêt du mois (Tm) =  $131,147 + ((1.210,00 \times 0) / 100) = 131,147$

Pour le montant forfaitaire le calcul est plus simple

Mii = 6% voir tableau donc le montant intérêt forfaitaire =  $(1.210,00 \times 6) / 100 = 72,6$

