

OBJECTIF

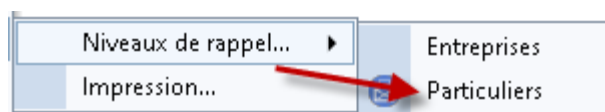
Lorsque des clients sont en retard de paiements, il faut pouvoir leur envoyer des rappels.

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

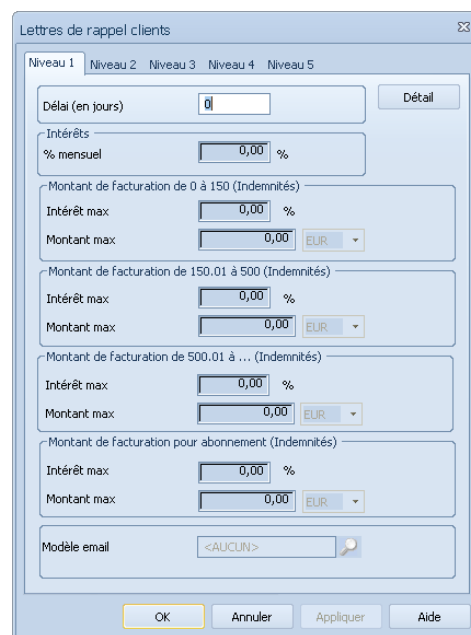


LE PARAMÉTRAGE DES RAPPEL PARTICULIERS

Avec l'introduction de la nouvelle réglementation pour les lettres de rappel aux particuliers ou non assujettis, 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/ Particuliers.

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 mensuel et/ou des indemnités, 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.




LES INDEMNITÉS

La réglementation

Le premier rappel qu'une entreprise envoie à un consommateur pour cause de facture impayée devient gratuit. A partir de ce 1er rappel, le client a un minimum de 14 jours calendrier pour payer sa dette. Durant cette période, aucun frais et aucun intérêt ne peut être réclamé.

Si, après la période de 14 jours, le client n'a toujours pas payé sa facture, l'entreprise pourra adresser un deuxième rappel et ajouter des indemnités et intérêts de retard sous certaines conditions. En effet Ils sont plafonnés légalement en fonction du montant de la dette.

A l'heure actuelle les plafonds suivants sont d'application :

- 20 euros si le montant restant dû est inférieur ou égal à 150 euros ;
- 30 euros augmentés de 10 % du montant restant dû si ce dernier est compris entre 150,01 et 500 euros ;
- 65 euros augmentés de 5 % du montant restant dû si ce dernier est supérieur à 500 euros (avec un maximum de 2.000 euros).

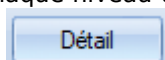
Allegro Popsy a opté de ne pas fixer les différents plafonds et de vous laisser le choix d'encoder d'autres montants et pourcentages



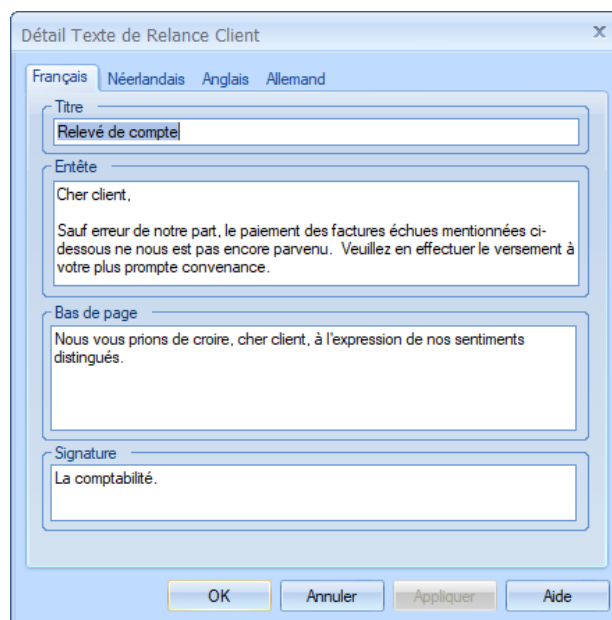
ETAPE 2

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.

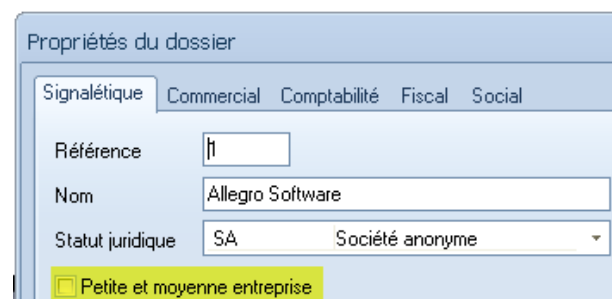
Signature
La comptabilité.

Buttons: OK, Annuler, Appliquer, Aide

ETAPE 3

PME OU GRANDE ENTREPRISE

La réglementation prévoit une différence dans le calcul des intérêts pour les indemnités selon la taille de l'entreprise. Dans Allegro Popsy il faudra indiquer cela dans les propriétés du dossier



Propriétés du dossier

Signétique | Commercial | Comptabilité | Fiscal | Social

Signalétique

Référence: 11

Nom: Allegro Software

Statut juridique: SA Société anonyme

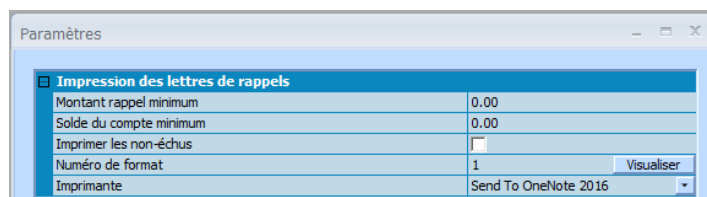
☒ Petite et moyenne entreprise



ETAPE 4

LE PARAMÉTRAGE DES IMPRESSIONS

Toujours dans le menu



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.



Attention

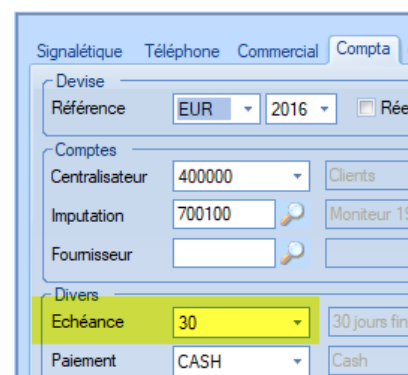
Si vous avez un layout personnalisé, celui-ci devra être adapté afin de pouvoir imprimer des lettres de rappel pour des particuliers

ETAPE 5

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.

Définir le type de client

Un client particulier n'est pas soumis à la TVA et n'a pas de numéro d'entreprise ou de TVA, renseignez-le sur l'onglet commercial.

Rappel

Maximum : Niveau 5

Envoi : e-mail

TVA

Régime

Non assujetti

ETAPE 6

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 ».

Paramètres des impressions.

Compte

Letres

Historiques

Balances

Budgets

Journal

Validation des documents

Rapport documents

Liens centralisateurs

Echelleurs

Letres de rappel

Personne physique

Annonciements

Offres d'affaires

Depenses non admises

Analyse d'exploitation

Blanc

Déclarations de TVA

Administrations

Nouvelles déclarations TVA

Intrastat

Paramètres

Statistiques d'encodage

Autres lettres

Gestion

Club

Modèles personnels

Rapports temporaires

Letres de rappel

Niveau

Date d'édition

Mise à jour historique et debts

Statuts

Documents

Montant minimum

Ligne de mise par document

Non-éché

Comptes

Solde minimum

Type d'envoi

Tous

Options

Imprimante

Propriétés

Marges

Haut

Largeur

Bas

Droite

Defaut

Autres

Type d'envoi

Imprimer

Visualiser

Exporter

E-Mail

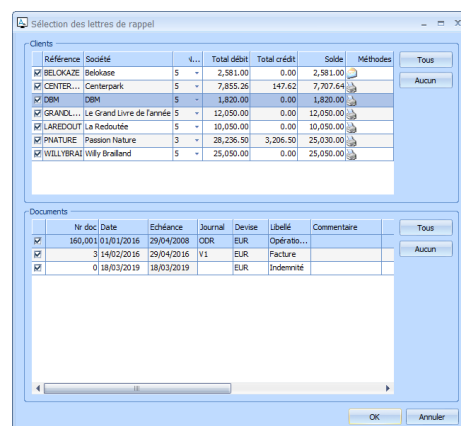
Fermer



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.

Dans le cas des particuliers chaque document sélectionné sera envoyé selon son propre niveau, avec les intérêts et/ou les indemnités. Il est donc tout à fait possible que plusieurs lettres de rappel sortent pour un seul client.



ETAPE 7

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)	0	15	30	45	55
Intérêt mensuel %	0	6	8	10	12

1^{er} 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" et ensuite reculer la date d'échéance de 14 jours dans le cas où l'entreprise est considéré comme une grande entreprise

2^{ème} 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 (T_m) de la date d'échéance

$$T_m = (\text{Montant Fact} \times M_p) / 100$$

3^{ème} 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 (M_p)

$$M_p = (\text{jour date d'impression} / Adm) \times M_{ii}$$

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

$$T_m = T_m + ((\text{Montant Fact} \times M_p) / 100)$$

4^{ème} phase

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

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

Définir le pourcentage mensuel (M_p)

$$M_p = Adm \times M_{ii}$$

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

$$T_m = T_m + ((\text{Montant Fact} \times M_p) / 100)$$

La pratique par l'exemple

Situation Exemple 1 : facture émise par une PME

Date d'impression du rappel :	23-01-2024
Date facture :	01-01-2024
Date d'échéance :	01-01-2024
Montant :	100.00

Calcul

1^{er} phase

$$\text{Nbre de jours} = (2024-01-23) - (2024-01-01) = 22 \text{ jours}$$

Intérêt établi mensuellement $M_{ii} = 6\%$ voir tableau ci-dessus nbre de jours > 15

2^{ème} phase

$$\text{Nbre de jours mois } (Adm) \text{ avant date d'échéance} = 31$$

$$\text{Pourcentage mensuel } (M_p) = ((31 - 1) / 31) \times 6 = 5,8064\%$$

$$\text{Montant total d'intérêt du mois } (T_m) = (100,00 \times 5,8064) / 100 = 5,8064$$



3^{ème} phase

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

Pourcentage mensuel (Mp) = $(23 / 31) * 6 = 4,4516\%$

Montant total d'intérêt du mois (Tm) = $5,8064 + ((100,00 \times 4,4516) / 100) = 10,2580$

4^{ème} phase

Nbre de jours mois (Adm) = $((2024 - 2024) * 12) + ((1-1) - 1) = -1$

Pourcentage mensuel (Mp) = $-1 * 6 = -6\%$

Montant total d'intérêt du mois (Tm) = $10,2580 + ((100,00 \times -6) / 100) = 4,2580$

Situation exemple 2 : la même facture émise par une grande entreprise
Souvenez-vous que celle-ci ne peut pas compter des intérêts les 14 premiers jours.

Date d'impression du rappel :	23-01-2024
Date facture :	01-01-2024
Date d'échéance :	01-01-2024
Montant :	100.00

Calcul

1^{er} phase

Nbre de jours = $(2024-01-23) - (2024-01-01) = 22$ jours

Intérêt établi mensuellement Mii = 6% voir tableau ci-dessus nbre de jours > 15

La date d'échéance et reculé au 15/01/2024

2^{ème} phase

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

Pourcentage mensuel (Mp) = $((31 - 15) / 31) \times 6 = 3,0967\%$

Montant total d'intérêt du mois (Tm) = $(100,00 \times 3,0967) / 100 = 3,0967$

3^{ème} phase

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

Pourcentage mensuel (Mp) = $(23 / 31) * 6 = 4,4516\%$

Montant total d'intérêt du mois (Tm) = $3,0967 + ((100,00 \times 4,4516) / 100) = 7,5483$

4^{ème} phase

Nbre de jours mois (Adm) = $((2024 - 2024) * 12) + ((1-1) - 1) = -1$

Pourcentage mensuel (Mp) = $-1 * 6 = -6\%$

Montant total d'intérêt du mois (Tm) = $7,5483 + ((100,00 \times -6) / 100) = 1,5483$



ETAPE 8

CALCUL DES INDEMNITÉS

En partant d'un tableau comme celui-ci

		Niv. 1	Niv. 2	Niv. 3	Niv. 4	Niv. 5
Délai (en jours)		0	15	30	45	55
Facture 0 à 150	%	0	0	0	0	0
	Montant	0	10	15	20	20
Facture 150 à 500	%	0	1	5	10	10
	Montant	0	11	16	25	30
Facture 500 à ...	%	0	2	3	4	5
	Montant	0	15	20	30	65

Lors de l'envoi du Niv1 aucun frais (rappel gratuit)

Situation exemple 1 : facture

Date d'impression du rappel : 23-01-2024

Date facture : 01-01-2024

Date d'échéance : 01-01-2024

Montant : 100.00

Après 15jours le rappel du niv2 : comme la facture se trouve dans la tranche de 0 à 150 n'aura pas d'intérêts sur les indemnités et 10€ de montant fixe.

Situation exemple 2 : facture

Date d'impression du rappel : 23-01-2024

Date facture : 01-01-2024

Date d'échéance : 01-01-2024

Montant : 170.00

Après 15jours le rappel du niv2 : comme la facture se trouve dans la tranche de 150 à 500 l'intérêt sur les indemnités sera de 1% sur le montant dépassant le montant minimum de la tranche ou 1% sur 20€ donc 0.2€ et 11€ de montant fixe.

