

Module 30 Calculs Pénalités & Escompte

BRIEF

Principe de l'outil

Ce module est utile en cours de relation commerciale dans 3 grands cas de figure :

- . Estimation des pénalités de retard dûs par le fournisseur dans le cas d'un retard de livraison, d'un report de réception des matériels, de problèmes et/ou défaillances techniques des équipements..., portant préjudice à l'entreprise acheteuse
- . Chiffrage du % et de la valeur de l'escompte pour un paiement anticipé du fournisseur
- . Estimation des pénalités de retard dues par l'acheteur au vendeur en cas de paiement tardif

Ce module n'intègre pas l'impact de l'érosion monétaire due à l'inflation. En cela, les % et valeurs indiqués doivent être considérés comme brutes.

Ce module est également utilisable par le vendeur et le financier.

Notions utilisées

8 principales notions sont incluses dans ce module :

Pénalités de retard

- . **Valeur de référence HT ou Mt concerné HT** (Montant exact concerné dans l'affaire en cours en HT 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 par le fournisseur plus tard aux dates habituelles.
- . **Franchise en % de la valeur de référence** : (Valable uniquement pour le calcul des pénalités de retard lorsque l'acheteur fait preuve de tolérance sur une partie des conditions du retard, dès lors qu'il les considère comme indépendantes de la volonté du fournisseur. Le recours à la franchise réduit directement le Mt des pénalités. Par défaut, celle-ci est égale à 0%.
- . **Taux d'intérêt légal ou contractuel** (Il est nécessaire d'utiliser un taux officiel communément admis et utilisé par l'ensemble des opérateurs 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** (Traduit la pénalité due en % sur la période considérée, avec ou sans franchise).
- . **Mt HT pénalités de retard** (Traduit en valeur le % la pénalité due).

Escompte paiement anticipé

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

Objectifs

Les conditions de paiement font partie intégrantes 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 quelconque 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)**

Astuce !

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 après paiement d'acompte(s). Il suffit simplement de remplacer virtuellement le terme "% franchise" par "% acompte".

Exemple d'application

CALCULS PÉNALITÉS & ESCOMPTE	
Calcul Pénalités de retard	Escompte paiement anticipé
1. Valeur de référence HT : 15000€	1. Montant concerné HT : 35000€
2. Franchise (% valeur de réf.) : 33%	2. Taux d'intérêt légal/contractuel : 12%
3. Taux d'intérêt légal/contractuel : 12%	3. Nb jours concernés : 35 jours
4. Nb jours concernés : 110 jours	
% intérêts de retard : 2.42%	% escompte : 1.16%
Mt HT pénalités de retard : 363€	Valeur de l'escompte : 408€

Lecture de l'exemple

1. Calcul pénalités de retard : Pour connaître le MT HT des pénalités de retard (363€) consécutif à 110 jours de report, tout en intégrant une franchise tolérante de 1/3, il suffit de remplir simplement les lignes 1, 2 et 3.

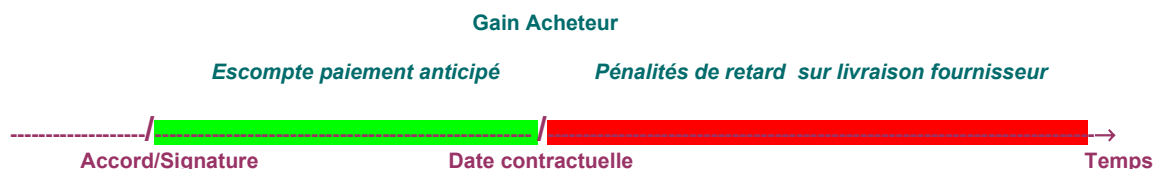
2. Escompte pour paiement anticipé : En réglant comptant une affaire de 35000€ alors que la date contractuelle est dans 35 jours, il est possible d'économiser 1.16% d'escompte pour paiement anticipé soit 408€.

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

Schématisation des notions



Normal (Acheteur/Vendeur) = 0 gain/coût avec paiement/livraison à la date prévue