

Une solution pour l'« AVOIR » Ou le « REMBOURSEMENT »

- 1) Dans le logiciel « Configuration »
- 2) Créez un groupe « Avoir/Remboursement »
- 3) Créez un article « Avoir » avec un montant à zéro dans le groupe
- 4) Créez un article « Remboursement » avec un montant à zéro dans le groupe
« **A ne faire qu'une fois lors de la configuration** »

5) Dans le logiciel « Gestion clientèle »

- 6) Le client vient une première fois et achète un accès standard
- 7) Procédure habituelle : le résultat dans le financier du client pour mon exemple :

| Date | Libellé | Credit | Debit | Solde | Mode de paiement | P - R - C - F |
|------------|--------------------------------|--------|--------|---------|------------------|---------------|
| 30/01/2005 | Echéance : ANNUEL SANS FRAIS # | 150.00 | 0.00 | 0.00 | CHEQUE | ✓ |
| 30/12/2005 | Echéance : ANNUEL SANS FRAIS # | 150.00 | 0.00 | -150.00 | CHEQUE | ✓ |
| 30/11/2005 | Echéance : ANNUEL SANS FRAIS # | 150.00 | 0.00 | -300.00 | CHEQUE | ✓ |
| 30/10/2005 | ANNUEL SANS FRAIS INSCRIPTION | 0.00 | 450.00 | -450.00 | | ✓ |

Total crédit: 450.00 Total débit: 450.00 Solde: 0.00 Total des échéances non payées: 0.00

Une vente de 450€ au 30/10/05 et 3 encaissements en chèque de 150€ chacun

Quelques jours (mois, semaines) plus tard il revient pour interrompre son accès, et des encaissements ont déjà été faits.

On accepte :

- Un « avoir » d'un montant de 360€ (cela peut être au prorata ou de la totalité de l'accès).
- Il va donc falloir vendre un article « avoir » pour un montant de -360€ avec aucun règlement, pour que le compte du client soit en positif à l'issu de la manipulation.

- Vente Accès : 450€ compensée par la vente de l'article « Avoir » -360€

Donc il reste une vente de 90€ pour la période consommée.

- Règlements Accès : 150€ + 150€ soit 300€

Donc il sera crédité de 150€ (restant dû) + 90€ soit 210€ (solde du client après « l'avoir »)

(Son dernier chèque non encaissé lui étant rendu !)

- Un « remboursement » d'un montant de 360€.

(Cela peut être au prorata ou de la totalité de l'accès.)

- Il va donc falloir vendre un article « remboursement » pour un montant de -360€ avec un règlement de -210€, pour que le compte du client soit équilibré à l'issu de la manipulation.

- Vente Accès : 450€ compensée par la Vente de l'article « remboursement » -360€

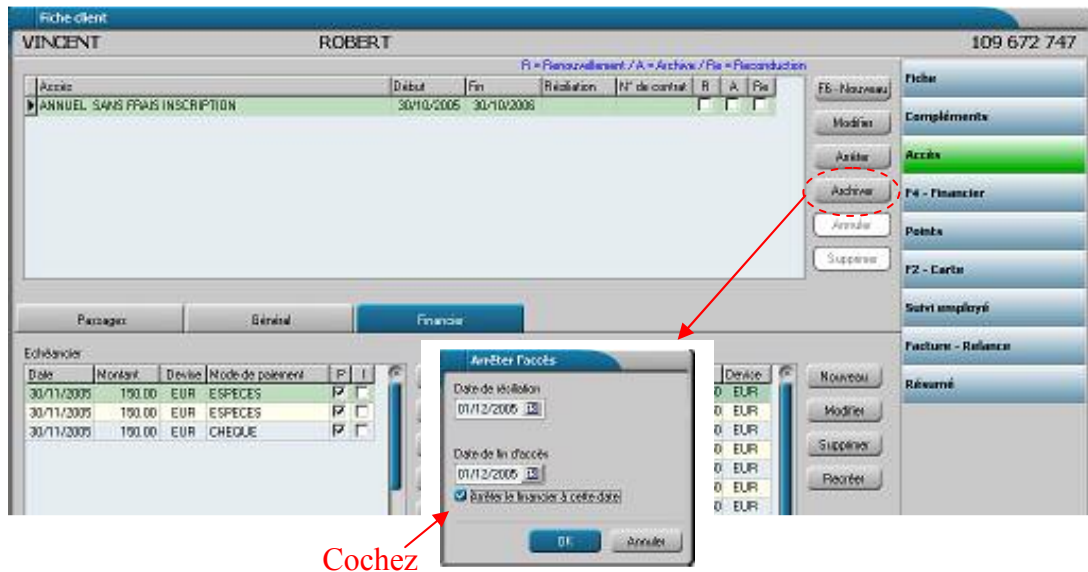
Donc il reste une vente de 90€ pour la période consommée.

- Règlements Accès : 150€ + 150€ soit 300€ - règlement de - 210€ (-150-90)

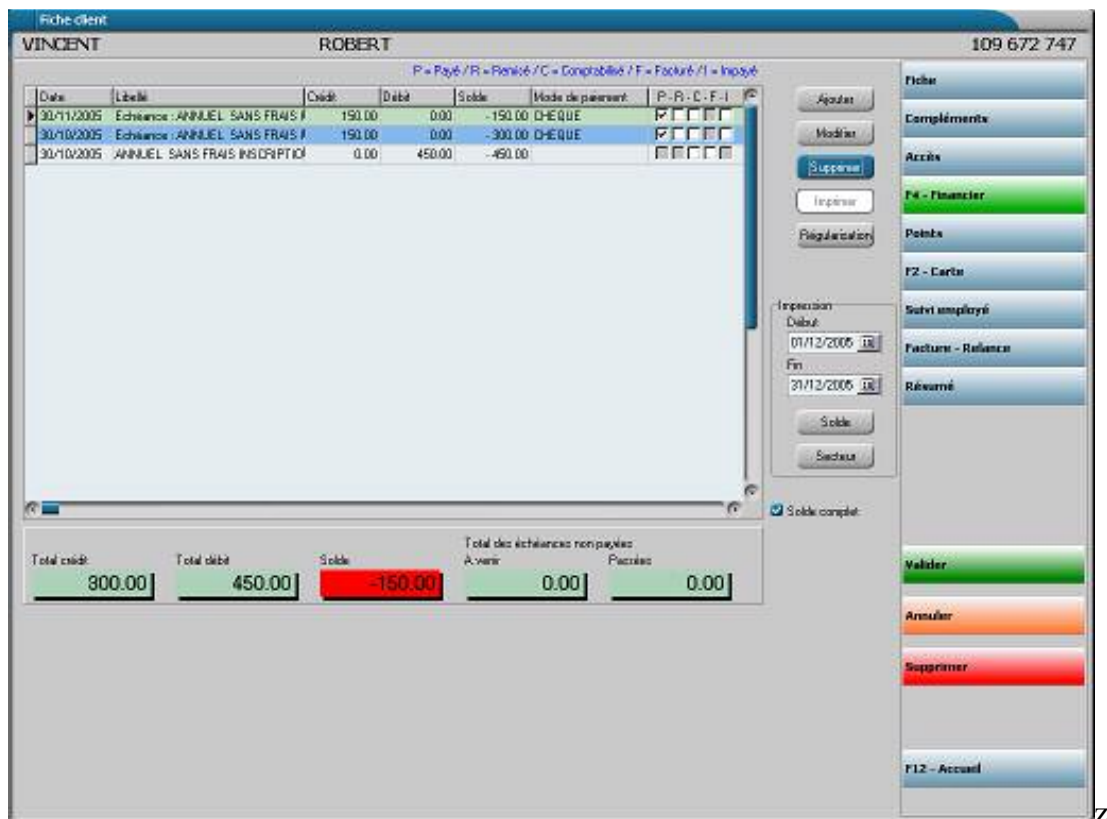
Donc la vente de 90€ est compensée par les règlements d'un montant de 90€ pour la période consommée. **(Son dernier chèque non encaissé lui étant rendu !)**

8) Dans le logiciel « Gestion clientèle »

9) Il faut archiver l'accès et arrêter les règlements à venir



Le résultat dans le financier du client :



Par la suite dans mon exemple, on accepte un « avoir » ou un « remboursement » d'un montant de 360€ (cela peut être au prorata ou de la totalité de l'accès).

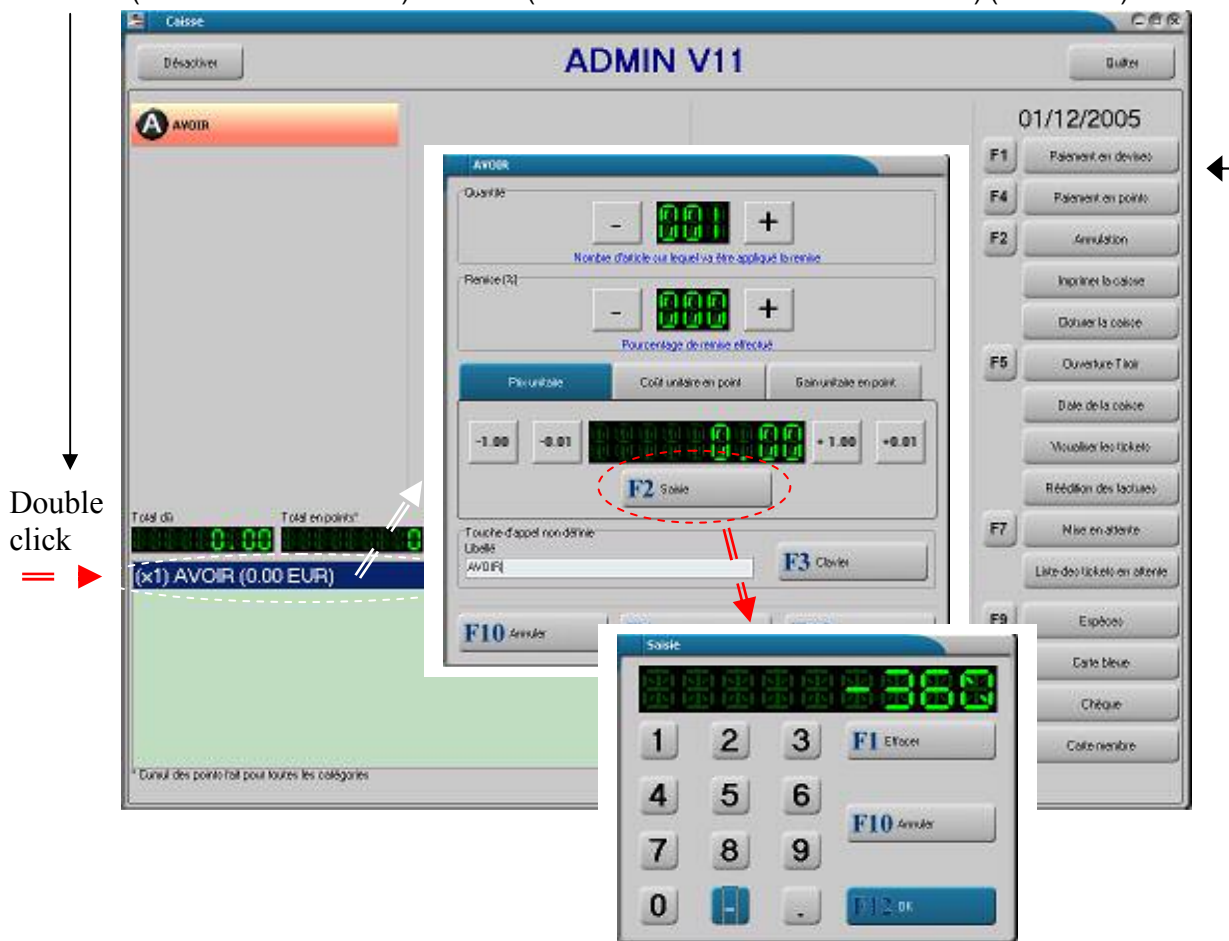
Il va donc falloir vendre un article « avoir » ou remboursement selon le cas, et pour un montant de -360€ avec des règlements différents selon le cas.

- Dans le cas d'un « avoir » le compte client peut être en positif
- Dans le cas d'un « remboursement » le compte peut être équilibré

10) Dans le logiciel « Caisse »

11) Choisissez le client avec le bouton F3

12) Vendez l'article « Avoir » ou « Remboursement » au client avec un montant NEGATIF égal à l'avoir (ou au remboursement) accordé. (Total ou Prorata de la consommation) (Ex : -360€)



13) Choisissez comme mode de règlement pour « l'avoir » : « espèces » ou « chèque »
Dans le cas d'un « avoir » le compte client peut être en positif :



Un click
 Directement

Le compte du client est en positif de 210€ (dans mon exemple dans la gestion clientèle)

| Date | Libellé | Credit | Debit | Solde | Mode de paiement | P - R - C - F - I |
|------------|---------------------------------|--------|---------|---------|------------------|-------------------|
| 01/12/2005 | AVOIR | 0.00 | -360.00 | 210.00 | | |
| 30/11/2005 | Echivance : ANNUEL SANS FRAIS # | 190.00 | 0.00 | -190.00 | CHEQUE | |
| 30/10/2005 | Echivance : ANNUEL SANS FRAIS # | 190.00 | 0.00 | -300.00 | CHEQUE | |
| 30/10/2005 | ANNUEL SANS FRAIS INSCRIPTION | 0.00 | 450.00 | -450.00 | | |

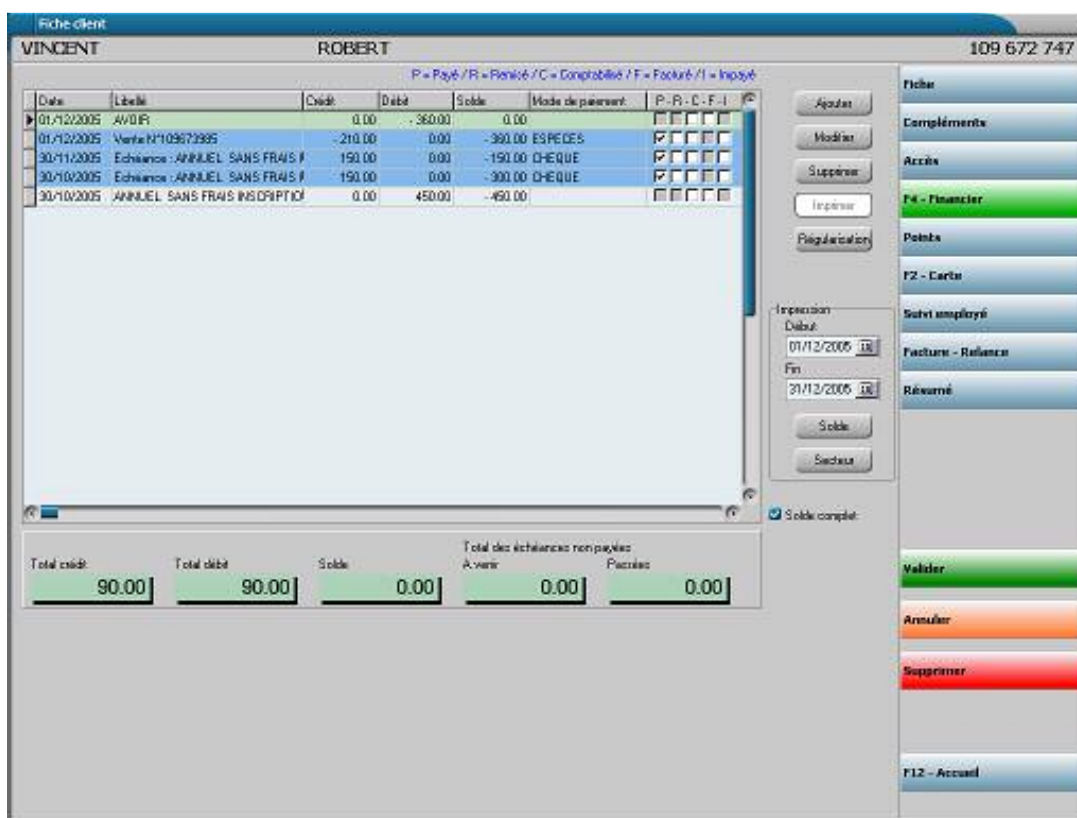
13bis) Choisissez comme mode de règlement pour le « remboursement » : « espèces » ou « chèque »

Dans le cas d'un « remboursement » le compte client peut être équilibré

Je dois donc calculer le montant de mon avoir et le règlement en fonction du prix de départ et du remboursement consenti.



Le compte du client est à zéro (dans mon exemple dans la gestion clientèle)



« Pour le cas d'un changement d'accès en cours de route la procédure n'est pas différente. Et l'avoir est utilisé de la même façon. Il suffit juste de revendre un accès au client en tenant compte lors du règlement qu'il a un crédit dans son financier, et de modifier le règlement du nouvel accès en conséquence. »