

# Facturation Achats Medias / Comment gérer les facturation clients chaque mois ?

Deux cas de figures existent à l'heure actuelle :

- Le client reçoit des factures basées sur la consommation réelle des achats medias tous les mois : **Pay As You Go**
- - Le client reçoit des factures en avance : un décompte est réalisé en fin de contrat : **Avance / Décompte**

## Pay As You Go

1. Extraire les factures Facebook Ads, Linked In Ads & Google Ads pour vérifier les montants réellement débités sur les cartes bancaires des clients concernés.
2. Reporter ces montants dans le GSheet suivant :  
<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1cl9KufbXzqY94A-sGAE4KD4w6SLG9ahBkqmUtDyPTvl/edit#gid=650522046>
3. Appliquer une commission d'agence de 10 ou 15% selon le client (information disponible dans le Gsheet)

### **Règle de calcul de la commission:**

Le montant relevé sur la carte représente 100-x% de la commission.

Le montant de la commission d'agence est alors égale à :

Montant débité de la carte / (1-commission d'agence) - Montant débité de la carte

**Exemple :** Burotrend a une commission d'agence de 15%, la facture Google Ads relevé pour ce mois-ci sur la CB est de 787,45 euros :

Débité de la carte = 787,45 €	85 % (soit 0,85)
Commission d'agence	15% (soit 0,15)
Commission d'agence de 15% est égale à $787,45 / 0,85 - 787,45 = 138,96$ €	
>>> Montant à facturer au client : <b><u>787,45 + 138,96 = 926,41</u></b> €	

4. Reprendre ces montants calculés dans le GSheet et préparer la facture dans Zoho avec les deux postes différents (Achats Medias et Frais Commission d'agence)

## Avance / Décompte

1. Le CSM définit et/ou contrôle chaque début de mois dans les GSheet de chaque projet les montants alloués avec le montant de la commission d'agence (repris dans le Gsheet de facturation).

Il est important d'informer l'administration si une commission d'agence ou système de facturation a changé pour les projets !!

2. Ces montants sont repris dans des factures Zoho préparées à l'avance.

Il est important que le client soit informé que son budget globale comprend la commission d'agence et que nous dépensons moins que son budget.

**Exemple :** LifeLong Learning a un budget de 800 euros par mois avec une commission d'agence de 10% :

### **Règle de calcul de la commission:**

Les frais de commission d'agence sont un pourcentage du budget accordé au client :

## Budget client \* Pourcentage de la commission d'agence

La facture totale sera dans ce cas divisée en deux postes :

Achats medias (tout medias confondus)	720 €
Frais de commission d'agence 10%	80 €
Frais de commission d'agence = 800 € * 10% = 80 euros	

Quelque soit les montants débités sur les cartes bancaires, **le décompte est contrôlé chaque mois par l'équipe**, et un décompte réel final est annoncé au client à la fin du contrat (si jamais il y a dépassement de consommation)

## Tableau de facturation Follow Up

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1cl9KufbXzqY94A-sGAE4KD4w6SLG9ahBkqmUtDyPTvl/edit#gid=650522046>

## Tableau par projet client

Le stratège pourra pour chaque projet définir la répartition du budget dans un onglet spécifique :

Brinks [https://docs.google.com/spreadsheets/d/1NruVgj\\_Oyq0N0OZof7HNCmy-dGmmwzCZaNjsKAXzKCc/edit#gid=0](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1NruVgj_Oyq0N0OZof7HNCmy-dGmmwzCZaNjsKAXzKCc/edit#gid=0)

Template en cours de construction

---

Révision #17

Créé 27 August 2020 08:11:30

Mis à jour 28 September 2022 08:34:17 par Patrice Viale