

Guide Odoo relance clients par Odoo Consulting

PRATIQUEZ LA RELANCE CLIENTS ODOO AVEC MINT



Créez votre propre stratégie de relance avec Odoo

Madame Vidal, commerciale au sein de l'entreprise Bonjour IT, s'aperçoit que deux des clients de la société, Technologies Aujourd'hui et Consulting Company France, n'ont pas effectué le paiement de leurs achats (respectivement 50 souris et 5 imprimantes). L'échéance est dépassée depuis 35 jours.

Afin de faciliter le processus de relance clients, elle décide de créer une **stratégie de relance**.

Elle commence par définir les marqueurs de relance. Pour ce faire, elle se rend dans le module Facturation, dans le menu **Configuration > Relance > Marqueurs de relance.**

1							
don 10	Vue d'ensemble comptable			Favoris 1	Recherche	_	Configuration
alendrier				T Filtres	■Regrouper par •	Favoris *	Conditions de paiement
ontacts		10	10	_		5.4	Taxes
			_		1.4.4.4.4	-	Positions fiscales
	Données sur la société		Compto bancairo		Dériedes compte	blac	Incoterms
	Entrez les données de votre société		gurez vos comptes bancaires		Définissez votre périodici	té fiscale &	Paiements
op Queue	pour les entêtes de documents.						Ajouter un compte bancaire
	Commencenst		iouter un compte bancaire		Configurer	1	Comptes bancaires
							Intermédiaires de paiement
uvi toumisse							Sauvez les données de paieme
chats	Encaissement prélèvement	1	Encaissement CB		1	Enca	Transactions de paiement
uivi de liens	Banque		Banque			Banqu	Comptabilité
unotaira	Configurer Solde en GL	58 600,00 €	Configurer	Solde en GL	16 801,20 €	Con	Plan comptable
ventaire	Créer ou Importer Relevés	0,00 €	Créer ou Importer Relevés	Dernier relevé	0,00 €	Créer	Groupes de journal
acturation							Modèles de lettrage
ondages		ECHANTILLON DE DONNEES			ECHANTILLON DE DONNEES		Penodes Exercices forceurs
molouis						-	Règles de génération de comp
1010320							Livre annexe
ibleaux de b	Encaissement virement Banque		BUDIN		1	BUD	Gestion
oplications							Rapport de taxes
onfiguration	Configurer Solde en GL Demier relevé	0,00 €	Nouvelle entrée			Nou	Virement Parcar de virement
	Créer ou Importer Relevés						Banques
		CHANTILLON DE DONNEES					Demandes d'avoir
							Motifs de demande d'avoir
							Matricule
	OD général	1	CCA		1	ENP	Types d'entité de matricule
	Divers		Divers			Divers	Relance
	Nouvelle entrée		Nouvelle entrée			Nou	Marqueurs de relance
							Statégie de relance

Ces marqueurs correspondent au niveau de retard du client. Madame Vidal définit 3 niveaux : R1, R2 et R3.

 R1 R2 	Propagation	Code	
R2		R1	
		R2	
R3		R3	





Une fois qu'elle a enregistré les marqueurs dans Odoo, elle se rend, toujours au sein de la rubrique **Relance** du menu **Configuration** dans le module **Facturation** », dans **Stratégie de relance**.

	Facturat	tion									Configuration	*	•• 0		
	odoo	Marqu	eurs de relan	ce			Recherch	e			Facturation		*		
m	alentrier	th Critic	Import +				T Cibro	Rear		· Equaria	Conditions de paieme	nt		1.2/2	<pre></pre>
		- Citte	ingont -				1 Paule	s megro	vopei pai	A rations	Taxes			1-57-5	` '
		Cod	•			Propagation					Positions fiscales				
0		🗆 R1									Journaux				
		R2									Paiements				
-		🗆 R3									Ajouter un compte ba	ncaire			
											Comptes bancaires				
×											Intermédiaires de paie	ment			
											Sauvez les données d	e paiement			
											Transactions de paien	nent			
											Comptabilité				
8	Suivi de liens										Plan comptable				
											Groupes de journal				
											Modèles de lettrage				
0											Exercices fiscaux				
2											Règles de génération	de compte			
-											Livre annexe				
											Gestion				
											Rapport de taxes				
80											Virement				
											Parser de virement				
-											Demandes d'avoir				
											Motifs de demande d	avoir			
											Matricule				
											Matricules				
											Types d'entité de mate	icule			
											Relance				
											statégie de relance				
											Immobilisations				
											Catégories d'immobili	sation			

Elle crée une stratégie de relance qu'elle nomme **Stratégie classique**. Elle ajoute ensuite plusieurs niveaux de relance.

Relance de paiement / Stratégie cla	assique			
✓ Sauvegarder X Annuler				
Stratégie classique				
Pour rappeler à vos clients de payer leurs factures prédéfini. Si un client possède plusieurs factures	s, vous pouvez définir mpayées, les actions	différentes actions selon leur correspondant à la facture la	retard. Ces actions sont regroup plus en retard seront exécutées.	ées par niveaux de relances. Chaque nivea
Niveaux de relance				
Nom du niveau de relance	Jours échus	Marqueur de relance	Envoyer un email	Ajouter un avertissement sur les ve
Ajouter une ligne				
~				

Elle nomme le premier niveau de relance **Retard 1** et renseigne le marqueur de relance R1 créé à l'étape précédente.

Puis elle choisit la durée de dépassement de l'échéance du paiement à laquelle elle souhaite relancer les clients : **5 jours.**

Elle choisit également le type d'actions à mener pour relancer chaque client : envoyer un mail, imprimer une lettre et/ou ajouter un avertissement sur les ventes.



Pour le premier niveau de relance, elle choisit d'envoyer un mail.

Retard 1	
Marqueur de relance R1	
Après 5 jou	rs échus, exécuter les actions suivantes :
Envoyer un email	
Imprimer une lettre	
Ajouter un avertissement sur les vente	25
Envover un email	
Nodèle de courriel	Retard de paiement - deuxième relance
Iom du fichier de la lettre dans l'email	Dunning-\${ object.name or [™] }.pdf
21 - Premier rannel r	par e-mail
R1 - Premier rappel p applique à Contact et un template redner	Paramètres avancés Générateur de placeholder dynamique
R1 - Premier rappel p applique à Contact et un template redner	Paramètres avancés Générateur de placeholder dynamique
R1 - Premier rappel p applique à Contact et un template redner Contenu Configuration des emails ujet Première relance	Paramètres avancés Générateur de placeholder dynamique
R1 - Premier rappel p applique à Contact at un template redner I Contenu Configuration des emails ujet Première relance I - B I I NaN -	Paramètres avancés Générateur de placeholder dynamique A - ✓ - ≡ ⊨ □ ≡ - ⊞ - % ≧ ⊃ C
R1 - Premier rappel p applique à Contact at un template redner I Contenu Configuration des emails ujet Première relance Image: - B I I - Rance Nan - Bonjour, Bonjour,	Paramètres avancés Générateur de placeholder dynamique A · ✓ · ≔ ⊨ ⊠ ≡ · ⊞ · % ≧ つ C
R1 - Premier rappel p applique à Contact at un template redner I Contenu Configuration des emails ujet Première relance Image: - B I I Image: Bonjour, NaN - Bonjour, Sauf erreur de notre part, d'après no	Paramètres avancés Générateur de placeholder dynamique A + ✓ + ≡ ≡ □ ≡ + ⊞ + ⊕ ⊇ ⊃ C as relevés il semble que votre échéancier de règlement laisse apparaître un solde débiteur.
R1 - Premier rappel p applique à Contact at un template redner I Contenu Configuration des emails ujet Première relance Image: - B I I - NaN - Bonjour, Sauf erreur de notre part, d'après no Veuillez trouver ci-joint votre relevé	Paramètres avancés Générateur de placeholder dynamique A - ✓ - ≡ ≡ □ ≡ - ■ -
R1 - Premier rappel p applique à Contact at un template redner □ Contenu Configuration des emails ujet Première relance Image: - B I I Image: B Imag	Paramètres avancés Générateur de placeholder dynamique A - ▲ - ≡ ≡ □ ≡ - ■ - A - ▲ - ≡ ≡ □ ≡ - ■ - S relevés il semble que votre échéancier de règlement laisse apparaitre un solde débiteur. de compte. pocéder au règlement dans les meilleurs délais.
R1 - Premier rappel p applique à Contact at un template redner I Contenu Configuration des emails ujet Première relance Image: Première relance NaN - Bonjour, Sauf erreur de notre part, d'après no Veuillez trouver ci-joint votre relevé Nous vous prions de bien vouloir pro Nous restons à votre disposition pour	Paramètres avancés Générateur de placeholder dynamique A - ✓ - ≡ ≡ □ ■ - Image:
R1 - Premier rappel p applique à Contact st un template redner I Contenu Configuration des emails ujet Première relance Image: - B I I Image: - B	Paramètres avancés Générateur de placeholder dynamique A - ✓ - ≡ ≡ © ≡ - ■ -
R1 - Premier rappel p applique à Contact st un template redner I Contenu Configuration des emails ujet Première relance Image: Première relance Image: B I Image: Sauf erreur de notre part, d'après no Veuillez trouver ci-joint votre relevé Nous vous prions de bien vouloir pro Nous restons à votre disposition pou Cordialement, Le service de comptabilité	Paramètres avancés Générateur de placeholder dynamique A · ✓ · □ □ □ □ □ □ A · ✓ · □ □ □ □ □ □ □ as relevés il semble que votre échéancier de règlement laisse apparaitre un solde débiteur. de compte. pocéder au règlement dans les meilleurs délais. ar toutes informations complémentaires.





Elle définit ensuite le deuxième niveau de relance, qui consiste à envoyer un mail et à imprimer une lettre **10 jours** après l'échéance du paiement.

Nom du niveau de relance Retard 2	
Marqueur de relance (R2) Après 10 jo	✓ C ² urs échus, exécuter les actions suivantes :
Envoyer un email Imprimer une lettre Ajouter un avertissement sur les vent	es
Envoyer un email	
Modèle de courriel	Retard de paiement - deuxième relance -
Nom du fichier de la lettre dans l'email	Dunning-\${ object.name or = }.pdf
Sauvegarder Annuler	

Puis elle définit le troisième et dernier niveau de relance, fixé à **20 jours** après l'échéance de paiement. Pour cette dernière relance, elle décide d'envoyer un mail, d'imprimer une lettre et d'ajouter un avertissement sur les ventes.





Une fois la stratégie de relance clients définie, il est nécessaire de l'appliquer aux fiches des clients concernés. Dans l'onglet **Relance – Infos comptables**, elle sélectionne le nom de la stratégie de relance et coche **Inclus au processus de relance**.

Contacts & Adresses	Ventes & Achats	Comptes comptables	Notes internes	Analytique	Matricule	Relance - Infos comptables
Stratégie de relance	Stratégie cla	ssique	- 🛃 Marque	eur de relance		
Interlocuteur comptable	Stratégie	classique	Courrie	l.	contact	@consulting-test.fr
Commentaires sur la relan	ce Dépasseme	nt de l'échéance du paiem	ent (5 jours) - Client	relancé 1 fois p	par mail	

Au moment où Mme Vidal souhaite relancer l'ensemble des clients ayant un retard de paiement, elle se rend dans le menu **Relance de paiement** du module Facturation et **Lancer le processus de relance**. À noter que ce processus peut également s'effectuer de façon automatisée grâce au mécanisme des actions planifiées, que nous évoquerons ensuite.

Factura	ation	Vue d'ensemble	Clients	Fournisseurs	Comptabilité	Consultation compte	Dossiers comptables	Immobilisations	Lots	Relance de paiement	Analyse
oo ges	Vue d'e	nsemble com	ptable							Lots de relance	
lendrier										Lancer le processus	de relance

Mme Vidal sélectionne la stratégie de relance et le niveau de retard souhaités, en l'occurrence la **stratégie classique** et le **niveau de retard 1** (R1).

Odoo identifie automatiquement les clients à relancer, dont il affiche le nombre, ainsi que le nombre de pièces comptables et le total du débit, du crédit et de la balance.

Lancer le processus de reland	ce			2° ×
Niveau de relance	Retard 1	- SUM Stratégie classique	· C	
Date de relance	02/06/2021			
Méthodes de paiement à exclure	(Prélèvement X)			•
Synthèse Détail Clients s	ans adresse électronique			
Synthèse				
Nombre de partenaires	2			
Nombre de pièces comptables	2			
Débit total	3 900, 00 €			
Balance totale	0,00 € 3 900, 00 €			
L				
Lancer le processus de relance	Annuler			
Ba	asé sur odoo	Community et des module	es ÖCO	





Il est possible de ne pas inclure dans le processus de relance les clients payant via certaines méthodes (prélèvement ou chèque, par exemple).

Par ailleurs, si l'adresse e-mail d'un client n'est pas renseignée, le processus de relance est automatiquement bloqué. Il faut alors indiquer une adresse e-mail ou l'exclure du processus de relance.

Les lots de relance peuvent être consultés depuis **Relance de paiement >** Lots de relance.

Lot	s de relance					Recherche_							
۸						T Filtres *	Regrouper par *	* Favoris	•			1-9	/9 < >
	Code	Nom	Statégie de relance	Niveau de relance	Date de relanc	•	Opérateur		Nombre de	lients	Nombre d'écritures	Société	État
	00000009	Lot de relance 2021-06-01	Stratégie classique	Retard 1	01/06/2021		Madame Vidal			2	2	Bonjour IT	Exécuté

Cliquer sur chaque lot permet d'accéder au détail : clients concernés, interlocuteur comptable, débit et crédit... avec accès direct aux écritures comptables et aux fiches clients.

Clier	Écritures comptables									
	Nom du client	Interlocuteur comptable	Email Interlocuteur comptable	Téléphone Interlocuteur comptable	Commentaires sur la relance		Nombre de lignes	Débit	Crédit	Balance
4	Technologies Aujourd'hui	Madame Bourdin	contact@technologie.fr		Dépassement de l'échéance du paiement (5 jours) - Client relancé 1 fois par mail	(B)	1	900,00	0,00	900,00
4	Consulting Company France	Madame Dupont	contact@consulting-test.fr		Dépassement de l'échéance du paiement (5jours) - Client relancé 1 par mail	(B)	1	3 000,00	0,00	3 000,00

Pour vérifier que la relance a bien été enregistrée, Mme Vidal se rend sur la fiche client de Technologies Aujourd'hui. Dans l'onglet **Relance – Infos comptables**, on voit apparaître la relance ainsi que le relevé de compte client et les éventuelles factures qui restent à relancer. Il est possible de saisir un commentaire sur la relance sur chaque fiche client.

Contacts & Adresses	entes & Achats Cor	mptes comptables	Notes interne	es Analytique	Matricule	Relance - Infos	comptables	Organigra	mme du compte g
4									•
Stratégie de relance	Stratégie classique	Marqueur	de relance			Inclus au proce	essus de relance	¥	
Interlocuteur comptable	Madame Dupont	Courriel		contact@consult	ing-test.fr	Téléphone			
Commentaires sur la relance	Dépassement de l'é	échéance du paiem	ent (5 jours) - Cli	ient relancé 1 fois	par mail				
Relevé de compte client									
Date Pièce co	mpta Aucun suivi	Date d'échéan N	Aéthode de p	Débit	Crédit	Balance	Montant résid	Litige	Marqueur de
24/04/2021 VENTE/2	021/	24/05/2021 V	/irement	3 000,00	0,00	3 000,00	3 000,00		R1
				3 000,00	0,00	3 000,00	3 000,00		





Si, dans les cinq jours qui suivent, au moins une des deux entreprises n'a toujours pas effectué de paiement, Madame Vidal lancera le 2ème niveau de relance, puis, dix jours après, le 3e, qui fera apparaître un **message d'avertissement** à la fois sur la fiche client et sur les éventuels devis émis à son égard.



Avertissement

[2021-05-27 07:50:10] Attention dépassement de la date d'échéance du paiement de 20 jours

Afin de faciliter la gestion des relances clients, **XCG a développé un modèle** d'action planifiée relatif à la relance clients.

Pour automatiser le processus, Madame Vidal se rend dans le module Odoo **Configuration > Technique > Automatisation > Actions planifiées**.

	, C	onfigur	atior											Technique				
e	(odoo)	les .	Cor	nfigura	ation						Reche	erche		Interface uti	s pur actual de tamb	atta	•	٩
	Conta		Sau	rvegarder	Annuler									Éléments o Vues Vues perso	de menu onnalisées			
				Paramèt	tres généraux	Utilisateurs	3							Filtres per	sonnalisés			
			0	CRM		-	8 utilisateurs a	ctifs			Inviter de n	nouveaux utilisateurs		Visites Profils d'ex	port			
				Vente		>0	Gérer les utilisar	teurs			Entrer une	adresse email		Structure de	la base de données			
-						Sociátás								Précision	lécimale			
			8	Suivi fou Inventair	re	Bonjo	ar IT				2 Compage	nies		Modèles Champs Sélection d	les Champs			
			D	Facturat	ion	7500	de la Technolo 3 - Paris	gie			→ Gérer les	s sociétés		Contrainte	s du Modèle			
8				Employé	ls .	Franc + M	e Aise à jour des	informations						Relations I Pièces join	ManyToMany tes			
		aire												Historisati	on			
175						Ordre des r	noms d'emple	oyés						Vues SQL		_		
						Eiren	name Lasteam							Actions au	tomatis/es			
P						PHOL	name Lastnam	e +						Actions pla	mifiées		18.	
-														Règles de	faspirateur automatiq	ue		
						Ordre des r	noms des par	tenaires						Calendrier				
-						E.u.								Types de r	éunion			
8						First	name Lastnam	e V						Alarme du	calendrier	_		
0						Langues								Type de la	niàce iointe		- No.	
														Tokens	proce pointe			
						1 lan	gages							Redner				
						⇒Gé	rer les langues							Modèles				
														\$3				
						Documents	commercia	XL						Stockage 5	33			
						Earm					Miss on new	ne du document		Analyse				
						Sélec	tionnez le form	at des docume	nts imprimés		Choisissez	la mise en page de vos e	documents	Format de	papier			
							_							Rapports		_		
						Form	51 A.4		• 6		Agencen	ment external_layout_	standard 👻 🔽	Séquences	a identifiants			
														Roentmant	s externes			





Elle définit le nom de l'action, choisit le modèle **Création de relance** qui est déjà intégré dans Odoo Mint.

Elle décide de l'exécuter tous les jours et le place en priorité 5. Le chiffre renseigné dans **Priorité** indique l'ordre dans lequel devront être traitées les actions planifiées.

Actions planifiées / Nouve	au	
✓ Sauvegarder X Annuler		
Exécuter Manuellement		
Nom de l'action		
Lancement autom	atique des relances	
Modèle	Création de relance	• 6
Utilisateur de l'outil de planification	Madame Vidal	• 🖸
Exécuter tous les	1 Jours 💠	
Active	×	
Prochaine date d'exécution	02/06/2021 10:29:59	
Nombre d'appels	1	
Priorité	5	
Recommencer les manqués		

Elle sauvegarde l'action planifiée.

Actions planifiées	Tous X Recherche						
+ Créer Import 🔺	▼ Filtres *						
Priorité Nom de l'action	Prochaine date d'exécution Intervalle Unité de l'intervalle						
5 Lancement automatique des relances	02/06/2021 10:29:59 1 Jours						
5 Achats - Transfert mensuel	06/07/2021 17:49:58 1 Mois						
5 Approvisionnement : lancer le planificateur	18/06/2021 17:45:08 1 Jours						
5 Asset Management: Generate assets	06/05/2021 17:46:27 1 Jours						

Grâce à cette fonctionnalité, Madame Vidal n'a plus besoin de saisir manuellement les relances clients.







En complément, vous pouvez lire notre article sur <u>l'élaboration d'échéanciers sur</u> <u>les factures</u> sur le blog de XCG Consulting.

Consultez également la rubrique dédiée aux ventes sur Odoo.

Ces Mint Pages ont été créées pour le site odoo.consulting.

Si ce n'est fait, prenez connaissance des fonctionnalités que nous proposons en matière de <u>gestion des ventes</u>.

Si vous souhaitez mettre en œuvre une solution de gestion des ventes et/ou d'autres fonctionnalités, <u>contactez-nous</u> !





Guide Odoo relance clients par Odoo Consulting

MERCI POUR VOTRE LECTURE !

ODOO CONSULTING