

Lettre de mission

Temps 2000, logiciel leader pour la gestion des temps, vous propose une **lettre d'une grande qualité de présentation**,

La lettre de mission est basée sur une fusion dans Word entre :

- les modèles proposés par l'Ordre (fournis en standard et adaptables)
- des caractéristiques paramétrables propres au client (effectif, CA...)
- le budget d'honoraires (acomptes, tarif à la quantité, taux horaires)
- le partage des obligations (comptables, fiscales, sociales...) du dossier.

Intégrée à Temps 2000, la lettre de mission débouche sur :

- l'émission automatique des factures (suivie de l'export des écritures de ventes vers votre comptabilité, de prélèvements bancaires).
- le suivi de l'accomplissement des obligations par les collaborateurs (listes de rappel, fenêtres pop-up, liste des clients concernés par une obligation particulière...)

La **lettre de mission** s'obtient par le menu « Echéances, événements » de Temps 2000.

Elle repose sur une **fusion dans Word** entre un texte modifiable (l'un des modèles proposés par exemple) et des zones choisies du fichier clients, notamment les caractéristiques paramétrables,

Temps 2000 propose de partir des **modèles proposés par l'Ordre** fournis en standard.

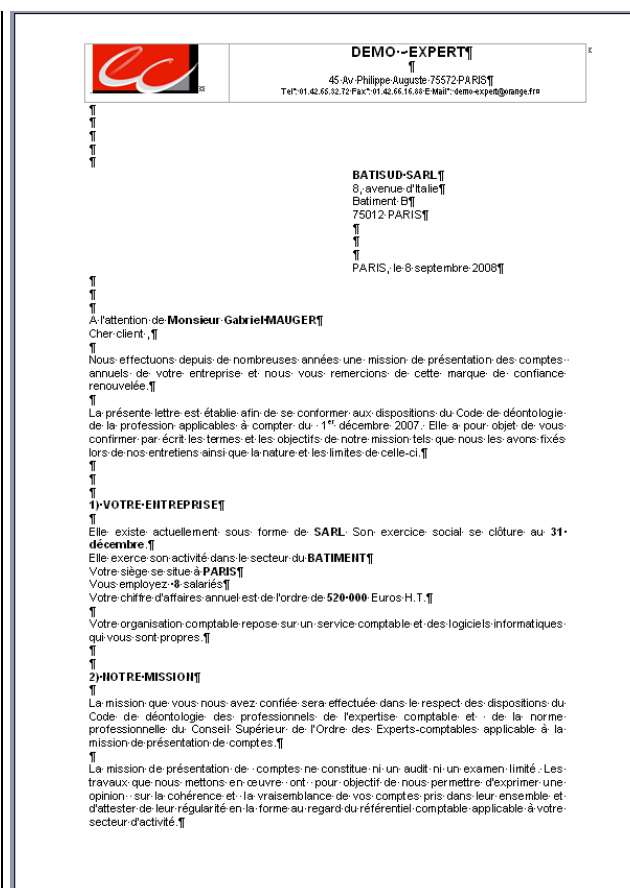
Les modèles, comme les lettres individuelles obtenues, sont librement modifiables et enregistrables,

La lettre de mission peut incorporer des **données paramétrables** propres au client (CA HT, effectif, activité...)

Ces données se saisissent dans l'onglet « Caractéristiques paramétrables » de chaque fiche client (menu Clients, option Clients), Le nombre et la nature de ces caractéristiques paramétrables ne sont pas limités.

Ces caractéristiques paramétrables, peuvent comme l'ensemble des données relatives aux clients être importées dans Temps 2000 à partir d'une source extérieure (Excel...).

Elles peuvent également servir de critères de sélection pour des exports, éditions ou l'envoi de courriers ou mails aux clients.



La lettre de mission peut également reprendre sous forme de tableaux le montant des **honoraires prévus** pour l'exercice et éventuellement des taux horaires ou des **taux** à la quantité applicables à la mission sociale.

Les honoraires prévus se saisissent par le menu Budgets, option Budgets par affaires.

Les taux applicables standards ou spécifiques à une mission ou un client particulier se saisissent par le menu Paramétrage, option Tâches facturables.

Des automatismes permettent la reconduction des budgets de facturation ou des taux en appliquant des augmentations collectives ou individualisées.

Les factures peuvent ensuite être émises automatiquement sur la base :

- des acomptes budgétés (l'édition du Planning des factures budgétées en donne une vue d'ensemble sur 12 mois glissants)
- des réalisations, temps passés ou quantités réalisées (l'édition des Temps E et frais à facturer en donne le détail).

Les factures émises avec Temps 2000 peuvent être exportées (écritures débit clients, crédit ventes...) vers votre logiciel de comptabilité et faire l'objet de prélèvements bancaires automatiques.

La lettre de mission peut enfin comporter une **annexe montrant la répartition des obligations** entre le client et le cabinet (colonne « Qui »)

Cette annexe se présente **sous forme d'un planning** montrant les dates limites d'accomplissement de chaque obligation, La plupart des obligations sont récurrentes (mensuelles, trimestrielles ou annuelles).

Pour faciliter la mise en place des obligations clients, Temps 2000 est livré avec un fichier contenant 500 à 600 obligations (déclarations fiscales, sociales...) et quelques profils type pré-paramétrés (BNC, SARL de moins de 10 salariés...). Des fonctions permettent de copier les échéances d'un profil type ou d'un client vers un ou plusieurs autres clients.

La planification des obligations débouche aussi sur un **suivi de leurs réalisations** avec :

- des rappels à chaque collaborateur (listes, fenêtres pop-up) et la possibilité de cocher les obligations réalisées directement à l'occasion de la saisie de leurs temps
- des listes de contrôle des clients concernés par une échéance permanente particulière, par exemple tous les clients dont le solde d'IS est à payer avant le 15 avril.

Les obligations se saisissent par le menu Echéances, évènements, option Echéances clients permanentes.

A l'issue de notre mission, un rapport vous sera remis ; les comptes de l'exercice comptable considéré seront joints à ce rapport. Ce document permet aux tiers en relation avec votre entreprise de les aider dans l'appréciation de la qualité de vos comptes.

Compte tenu de vos indications et de la mission que vous envisagez de nous confier, nos honoraires annuels devraient s'élever à :

2.520,00 € H.T.

L'exercice 2008-31.12.2008 serait facturé selon l'échéancier suivant :

Mois	Montant H.T.
01.2008	210,00 €
02.2008	210,00 €
03.2008	210,00 €
04.2008	210,00 €
05.2008	210,00 €
06.2008	210,00 €
07.2008	210,00 €
08.2008	210,00 €
09.2008	210,00 €
10.2008	210,00 €
11.2008	210,00 €
12.2008	210,00 €
Total	2.520,00 €

Les prestations sociales seront facturées sur la base des quantités réelles et des taux suivants :

Tâches réalisées	Taux unitaire
Entrée/Sortie d'un salarié	65,00 € HT
Bulletin de paye	17,00 € HT

Cette lettre restera en vigueur pour les exercices futurs, sauf en cas de résiliation, de modification ou d'annulation de notre mission selon les modalités décrites dans les conditions générales jointes. Notre mission se poursuivra normalement à compter de votre acceptation des termes de la présente lettre de mission.

Nous vous serions obligés de bien vouloir nous retourner un exemplaire de la présente revêtu d'un paraphe sur chacune des pages et de votre signature sur la dernière page.

En vous remerciant de la confiance que vous voulez bien nous témoigner, nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos sentiments distingués.

→ L'expert-comptable → → → → → Le client

→ DEMO - EXPERT → → → → → BATISUD-SARL

Echéances du client		BATIS BATISUD SARL												
Qui	Enchéances permanentes	2008												
		Jan	Fev	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Aou	Sep	Oct	Nov	Déc	
Echéances comptables														
ABA	Fiquette des Comptes annuels (clot 31.12)												31	30
CLT	Inclu du Clot des Cotisations à payer au 31.12	31												
ABA	Calcul des échelles au Mois	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
ABA	Calcul des échelles des périodes sur 12 mois	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
ABA	Echelles des cotisations sociales (mens.)	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
ABA	Pagés de des honoraires et commissions	31											31	
ABA	Mise à jour des registres comptables légaux									30				
Echéances sociales														
ABA	Dec Fiscal 2008-2009 (PGE) (clot 31.12)				31									31
ABA	IFA (Imp. Forf Annuelle des cotisés) (Dec et Pai)				15									15
ABA	ID Pai Ac (Bénévoles) (clot 31.12)					15				15				15
ABA	ID Cotisé à Pai (Déclar) (Bénévoles) (clot 31.12)					15								15
CLT	BAD 2, Dec honoraires et commissions versés									30				30
ABA	Taxe Professionnelle (Dec 1000 bases)									30				30
CLT	Taxe professionnelle Pai totale											15		
ABA	Taxe d'apprentissage (Dec 0 au 1000€) (CFA)					20							20	
ABA	Taxe d'apprentissage (Dec 240)					30							30	
ABA	Fonctionnaire (clot 31.12) (PGE) (Cote 0,25%) (clot)					20							20	
ABA	Fonctionnaire (clot 31.12) (Dec 240)						5						5	
ABA	ORSA (Dec et Paramétrage)						15						15	
Echéances juridiques														
ABA	Tenue de l'ADG annuelle (clot 31.12)								30					30
ABA	Mise à jour des registres juridiques légaux									30				
Echéances sociales														
ABA	Bulletin de PAYE	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
ABA	Declarations périodiques à l'Urssaf													
ABA	Pagés de des honoraires et commissions													
ABA	Dec Mens (BNC) (CFA)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
ABA	BAD (clot) (PGE) (Cote 0,25%) (clot)	31											31	
ABA	Pai-accptes: Mens (Mens) (CFA) (Cote 0,25%)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
ABA	Dec annuelle GAPP	31											31	
ABA	Dec Mens (BNC) (CFA) (Cote 0,25%)	31	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
ABA	Dec mensuelle annuelle (BNC) (CFA) (Cote 0,25%)	31											31	
ABA	Dec Mens (CFA) (Cote 0,25%)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
ABA	Dec mensuelle annuelle (CFA) (Cote 0,25%)	31											31	
ABA	Dec mensuelle annuelle (CFA) (Cote 0,25%)	31											31	

