

Direct Mail : Progressive Advantage

Payez le juste prix de vos envois grâce à une régularisation tarifaire en fin de période contractuelle !

Vous désirez payer le juste prix pour vos envois Direct Mail mais vous n'êtes pas certain du volume d'envois que vous déposerez dans les 12 prochains mois ? Le modèle de tarification Progressive Advantage est idéal pour vous.

Notre solution

Grâce au modèle tarifaire Progressive Advantage, vous bénéficiez :

- d'une ristourne **d'autant plus importante** que votre volume annuel d'envois est élevé ;
- d'un **prix provisoire par envoi** tout au long de l'année ;
- d'une **régularisation en fin de contrat**, qui vous assure de payer le **juste prix** pour chaque envoi ;
- d'un **maximum de flexibilité** puisque le prix final dépend strictement du volume d'envois réellement effectués durant l'année contractuelle.

En pratique

- Sur base du **nombre estimé d'envois** que vous déposerez dans les 12 prochains mois, un **budget annuel net** sera estimé et une ristourne moyenne sera appliquée.
- Le budget annuel net estimé détermine une **ristourne provisoire**. Cette ristourne est **appliquée sur vos prix unitaires** qui vous seront facturés à chaque envoi déposé durant la durée de votre contrat.
- À l'échéance du contrat, le **juste prix par envoi** est calculé selon le budget annuel net réel réalisé durant votre contrat.
- Vous êtes **crédité/facturé de la différence** entre le prix réel par envoi et le prix provisoire facturé. Plus la différence est petite/grande, plus la régularisation sera faible/importante.

Simulation de votre ristourne

Tableau vous permettant de calculer la ristourne estimée pour vos 12 prochains mois :

Tranches de dépenses Direct Mail	Limite inférieure (Budget annuel net ¹ = Revenu net €)	Limite supérieure (Budget annuel net ¹ = Revenu net €)	Ristourne par tranche
1	-	70.000 €	0 %
2	70.000 €	300.000 €	1,25 %
3	300.000 €	700.000 €	5,00 %
4	700.000 €	1.400.000 €	6,00 %
5	1.400.000 €	2.100.000 €	6,25 %
6	2.100.000 €	2.800.000 €	6,50 %
7	2.800.000 €	3.800.000 €	6,75 %
8	3.800.000 €	4.800.000 €	7,00 %
9	4.800.000 €	5.800.000 €	7,25 %
10	5.800.000 €	-	7,50 %

¹ Budget annuel net = nombre d'envois x [tarif de base - réductions opérationnelles].

Exemple

À la conclusion de votre contrat, vous estimez que votre **budget annuel net s'élèvera à 500.000 €**.

Vous atteignez donc **la tranche de dépenses 3** puisque ce budget annuel net se situe entre **300.000 € et 700.000 €**.

Calcul détaillé de votre ristourne moyenne

Budget annuel net estimé = **500.000 €**

Ristourne estimée sur 12 mois

Tranches de dépenses Direct Mail	Limite inférieure (Budget annuel net ¹ = Revenu net €)	Limite supérieure (Budget annuel net ¹ = Revenu net €)	Ristourne par tranche	Résultat
1	-	70.000 €	0,00 %	0,00 % x 70.000 € = 0 €
2	70.000 €	300.000 €	1,25 %	1,25 % x (300.000 € - 70.000 €) = 2.875 €
3	300.000 €	700.000 €	5,00 %	5,00 % (500.000 € - 300.000 €) = 10.000 €

Pourcentage de ristourne totale appliqué pendant l'année contractuelle : **12.875 € / 500.000 € = 2,58 %**

Vous souhaitez plus d'informations ? Contactez votre Account Manager bpost
Service Centre :  02 201 11 11  service.centre@bpost.be  www.bpost.be