2- Configuration

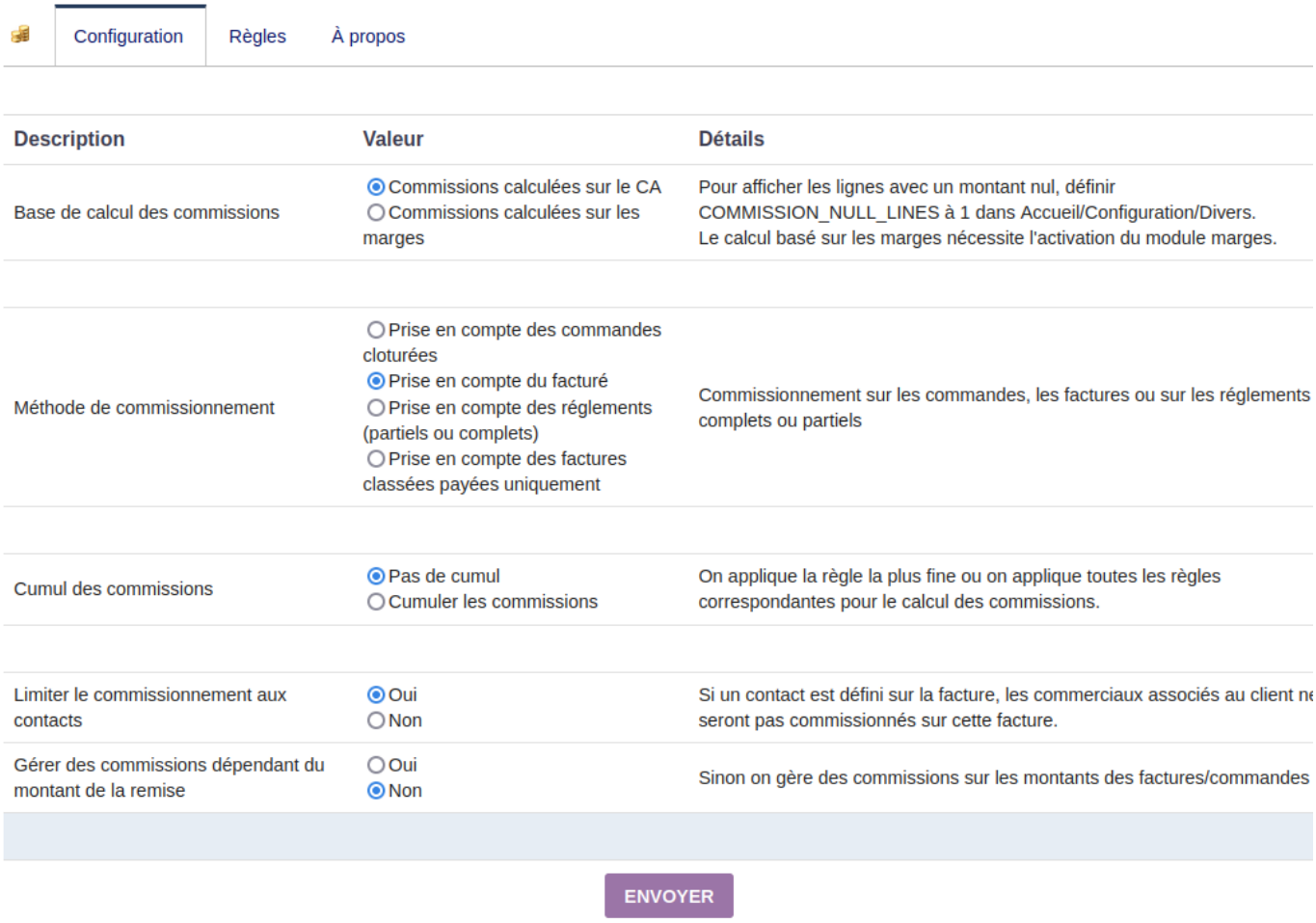
- 2.1- Configuration du module Commissions
- 2.2- Définir les règles de commissionnement

2.1- Configuration du module Commissions

Si vous passez par **A**ccueil > **C**onfiguration > **M**odules/Application : module **C**ommissions, vous avez un onglet "Configuration" et un autre "Règles", comme dans la copie d'écran ci-dessous.

Si vous passez par **C**omptabilité > **C**ommissions vous aurez un Menu "**C**onfiguration" et un autre Menu "**D**éfinir les règles".

Dans les deux cas, les contenus sont identiques.



> **Note :** Nous verrons que cette page peut être rendue accessible depuis le lien configuration Figure 6: Menu secondaire apporté par le module Commissions apporté par le module sous réserve que vos utilisateurs disposent des Permissions adéquates.

2.1.1- Les différentes paramètres de la configuration

2.1.1.1- Paramètre Base de calcul des commissions

Choisissez si vous calculez les commissions sur le CA (le total HT) ou sur les marges (nécessite d'avoir le module Marges activé et paramétré).

> Pour afficher les lignes avec un montant nul dans le tableau de calcul des commissions, veuillez définir la constante COMMISSION_NULL_LINES à 1 dans **A**ccueil > **C**onfiguration > **D**ivers.

2.1.1.2- Paramètre Méthode de commissionnement

Le choix que vous avez fait au premier paramètre s'appliquera sur documents que vous choisissez ici : Commissionnement sur les commandes, les factures ou sur les règlements complets ou partiels.

2.1.1.3- Paramètre Cumul des commissions

Selon les règles de commissionnement que vous avez définies, un même commercial peut avoir plusieurs règles. Ce paramètre détermine si l'on cumule toutes les règles ou si l'on choisit de n'appliquer que la règle la plus précise (voir dans le chapitre 3, « Règles sur plusieurs lignes »).

2.1.1.4- Paramètre Limiter le commissionnement aux contacts

Si un utilisateur interne de Dolibarr est défini sur une facture via son onglet contacts/adresses, choisir s'il devient le seul commissionné ou si l'on commissionne également le (ou les) commerciaux définis sur la fiche du client. Mettre ce paramètre à oui permet, en limitant le commissionnement au contact, d'avoir des factures sur lesquelles le commercial attitré n'est pas commissionné.

> Exemple : Une facture relevant d'un suivi technique qui ne dépend pas du commercial mais d'un commercial remplaçant. Il suffit de déterminer un contact spécifique pour cette situation et de l'associer comme contact commercial sur la facture.

2.1.1.5- Paramètre Gérer des commissions dépendant du montant de la remise

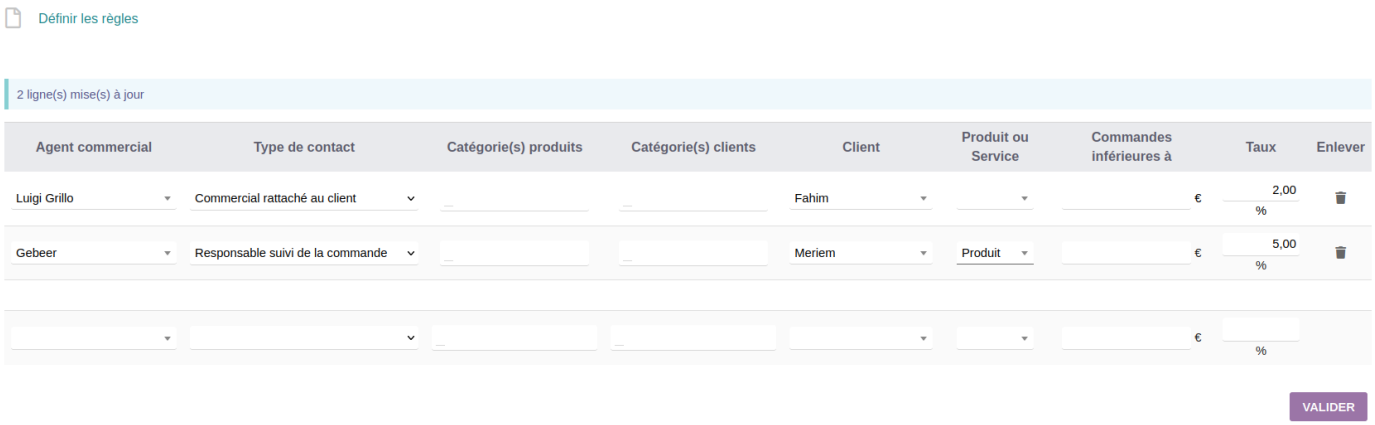
Choisir de gérer les commissions qui dépendent du montant de la remise accordée sur la ligne de produit/service (oui) ou bien sur les montant des factures (non).

Pour des commissions dépendant du montant de la remise accordée au client : on choisit un montant de remise et la commission associée, puis éventuellement un autre palier de remise et une autre commission associée. Créer autant de paliers que nécessaire.

> **! Attention !** Ce choix s’applique sur les lignes des factures, non sur le total global.

2.2- Définir les règles de commissionnement

Les règles vont déterminer, selon les conditions qu'elles contiennent, le calcul des commissions.



La page de définition des règles de commissionnement présente huit colonnes où définir vos critères de commissionnement.

> Pour définir une nouvelle règle, remplissez selon vos besoins la ligne vierge du tableau puis cliquez sur valider. Pour supprimer une règle, cliquez sur l'icône en bout de sa ligne.

Voici le détail de chaque colonne où vous allez définir vos choix pour une règle de commissionnement.

Paramètre	**Utilisation**
Agent commercial	Permet d'indiquer un utilisateur à choisir dans la liste déroulante. > Si vide, sera valable pour tous les commerciaux
Type de contact	Choisir un type de contact à commissionner (onglet contacts/adresses de la commande ou facture) ou le commercial rattaché au client sur sa fiche. Vous pouvez créer vos propres types de contact avec les dictionnaires standards de Dolibarr. > Une règle sans agent commercial ni type de contact attribuera automatiquement les commissions aux commerciaux rattachés au client.

Catégorie(s) produits	Vous permet de choisir une ou plusieurs catégories de produits auxquelles s'appliquera cette règle. > En sélectionnant une catégorie, la règle prendra également en considération ses sous-catégories.
Catégorie(s) clients **ou** Client	Vous permet de choisir une ou plusieurs catégories de clients auxquels s'appliquera cette règle, ou un client en particulier. > Une règle ne donnera aucun résultat si les deux valeurs "catégorie de client" et "client" sont renseignées. Vous devrez laisser le champ vide ou faire un choix entre une catégorie de clients ou un client. Pour contourner cette limitation, créez de nouvelles règles.
Croduit ou service	Choisir dans la liste déroulante si la règle s'applique aux produits ou aux services. > Si ce champ est laissé vide, alors il s'applique aux deux (produit et services)
Factures inférieures à, commandes inférieures à ou remise inférieure à (selon paramétrage)	Cas 1 : À utiliser pour définir un taux de commission appliqué en fonction du montant de la remise accordée au client sur la ligne de commande ou facture. > Saisir le montant de la remise (en %) : 5 pour 5% par exemple. Pour un montant de remise supérieur à... (le plus haut) : laissez vide. **Ou**, cas 2 : si le paramètre gérer des commissions dépendant du montant de la remise est à non : À utiliser pour définir des taux de commission différents selon le montant de la facture. > Pour un montant supérieur à... (le plus haut) : laissez vide.
Taux	Indiquer le taux de commissionnement à appliquer sur cette règle. > Saisir uniquement le nombre sans unité. Par exemple : 10 pour 10%. > Pour une commission nulle, en raison du mode de calcul, vous ne pouvez pas mettre 0 : il faut indiquer -1

Le chapitre suivant passe en revue des exemples de règles.