

3- Utilisation

- 3.1- Règles sur une ligne et plusieurs lignes
- 3.2- Cas d'usages
- 3.3- Utilisation générale

3.1- Règles sur une ligne et plusieurs lignes

3.1.2- Règles sur une ligne

3.1.2.1- Les critères des colonnes d'une même ligne se cumulent (opérateur logique ET)

Par exemple :

Les critères :	Type de contact = Commercial rattaché au tiers + Taux = 3%
Donnent :	Tout commercial rattaché à un client aura 3% de commission. Valable pour tous les clients ayant des commerciaux rattachés

Ajoutons un critère supplémentaire :

Les critères :	Agent commercial = John Doe + type de contact = Commercial rattaché au tiers + taux = 4%
Donnent :	Si le commercial rattaché au client est John Doe, alors il sera commissionné à 4%.

Ou encore :

Les critères :	Agent commercial =Alain Dupont + facture inférieure à 1000 € + taux = 3%
Donnent :	Si l'utilisateur (qu'il soit rattaché au client ou ajouté via l'onglet Contact/Adresses) est Alain Dupont ET que la facture est inférieure à 1 000 €, alors Alain Dupont sera commissionné à 3%.

3.1.2- Règles sur plusieurs lignes

Les différentes lignes de règles sont cumulatives (opérateur logique **ET**) ou non cumulatives (opérateur logique **OU**) selon le choix que vous avez fait dans la configuration du module, paramètre cumul des commissions.

3.1.2.1- Paramètre cumuler des commissions activé (opérateur logique ET)

Si vous choisissez de cumuler les commissions, **les règles de plusieurs lignes se cumulent.**

Par exemple, les lignes suivantes :

Ligne 1 :	Type de contact = Commercial rattaché au client + taux = 3%
Ligne 2 :	Agent commercial = John Doe + type de contact = Responsable suivi facture + taux = 1%
Donnent :	Si l'utilisateur John Doe, rattaché au client, est aussi le responsable suivi facture client sur la facture, alors John Doe sera commissionné à $3 + 1 = 4\%$ sur cette facture.

En revanche, s'il n'est pas précisé sur l'onglet contacts/Adresses que cet utilisateur est responsable suivi facture client, alors il ne touchera que 3%.

Ou encore, si John Doe n'est pas rattaché au client mais qu'il est désigné comme responsable suivi facture client sur l'onglet contacts/Adresses de la facture, alors il sera commissionné à 1% .

3.1.2.2- Paramètre pas de cumul activé (opérateur logique OU)

Si vous choisissez de ne pas cumuler les différentes règles de plusieurs lignes, **c'est la règle la plus précise qui sera appliquée.**

Plus vous sélectionnez de critères pour définir une règle, plus votre règle est "fine". Et c'est la règle la plus fine qui s'appliquera au moment du calcul des commissions.

Par exemple, les lignes suivantes :

Ligne 1 :	Type de contact = Commercial rattaché au client + taux = 3%
Ligne 2 :	Agent commercial = Alain Dupont + type de contact = Commercial rattaché au client + taux = 3.5%
Donnent :	Si le commercial rattaché au client est Alain Dupont, il sera commissionné à 3.5%. Si ce n'est pas cet utilisateur, quelque soit le commercial rattaché au client, il sera commissionné à 3%.

Le chapitre suivant précise quelques cas d'usages.

3.2- Cas d'usages

3.2.1- Commissions selon le montant de la ligne

Pour commissionner par exemple à 3% si la ligne de facture est inférieure à 1 000 €, à 2% si la ligne de facture est inférieure à 5 000 €, et à 1.5 % au-delà de 5 000 €, il faut trois règles générales, et avoir choisi dans la configuration de calculer sur le chiffre d'affaires, de ne pas cumuler les lignes et de gérer les commissions sur les montants des lignes de factures ou commandes :

Ligne 1 : ligne de factures inférieure à = 1000 € + taux = 3%

Ligne 2 : ligne de factures inférieure à = 5000 € + taux = 2.5%

Ligne 3 : ligne de factures inférieure à = [vide] + taux = 1.5%

Agent commercial	Type de contact	Catégorie(s) produits	Catégorie(s) clients	Client	Produit ou Service	Commandes inférieures à	Taux	Enlev
	Commercial rattaché au client		× Client VIP			€	1,50 %	
	Commercial rattaché au client		× Client VIP			1 000,00 €	3,00 %	
	Commercial rattaché au client		× Client VIP			5 000,00 €	2,50 %	

L'ordre dans lequel vous définissez vos lignes n'a pas d'importance : que vous commenciez par la facture la plus faible ou la plus haute, le calcul sera fait en tenant compte du montant de la facture.

Les règles peuvent encore être affinées en définissant les agents commerciaux et/ou les types de contact concernés, ou encore les produits ou services.

Gardez la règle générale si elle s'applique à tout le monde et utilisez des lignes supplémentaires pour l'affiner.

3.2.2- Commissions selon la remise de la ligne

Choisir dans la configuration de calculer sur le chiffre d'affaires, de ne pas cumuler les lignes et de gérer les commissions dépendant du montant de la remise sur les lignes de factures ou commandes.

Le principe est identique au cas d'usage précédent. À la place de la colonne "Commandes inférieures à" vous aurez "Remise inférieure à".

3.2.3- Commissionner différemment des utilisateurs

Pour commissionner plusieurs utilisateurs différemment sur une même facture :

- Définir sur la fiche du client les commerciaux qui lui sont rattachés.

- Pour chacun de ces utilisateurs, définir nommément (champ agent commercial) son taux de commissionnement.
- Affiner si besoin en ajoutant des lignes pour chaque cas, en spécifiant le type de contact par exemple, ou les produits/services.

3.2.4- Ne pas affecter une facture au commercial du client

Vous avez un commercial attaché à votre client, mais parfois, vous devez facturer une intervention du service technique par exemple, sans que le commercial ait eu à intervenir : il ne doit pas être commissionné sur cette facture. Or par défaut, une fois qu'un commercial est attaché à un client, toutes les factures donnent lieu pour lui à une commission, automatiquement. Autre cas : le commercial attribué du client est remplacé, de manière exceptionnelle, par un autre.

Pour ne pas commissionner votre commercial attaché au client dans ce cas précis, vous devez utiliser dans la configuration le paramètre limiter le commissionnement aux contacts positionné sur oui. Cela n'empêche pas de commissionner par défaut le commercial attaché au client dans le cas général. Mais s'il y a un autre contact déclaré sur l'onglet contacts/adresses de la facture, alors le commercial rattaché au client ne sera pas commissionné : seul le contact ajouté sur la facture le sera. Notez que si vous avez plusieurs commerciaux attachés au client et/ou plusieurs contacts ajoutés à la facture, la fonctionnalité est identique.

Dans le cas d'une intervention technique, créez un type de contact "Intervention Technique" par exemple, et sur l'onglet contacts/adresses de la facture en question, ajoutez ce contact. Les commissions seront comptabilisées sur ce contact. Vous pouvez : soit ne pas tenir compte des commissions sur ce type de contact ou cet utilisateur, soit créer une règle qui indique que ce type de contact (ou cet utilisateur) reçoit des commissions égales à 0 % (en mettant -1 dans la colonne du montant de la commission, comme vu au chapitre 2.2).

Dans le cas d'un commercial remplaçant, choisissez cet utilisateur comme contact commercial pour que les commissions lui soient attribuées en lieu et place du commercial habituel sur la base de la règle de commissionnement que vous définissez pour lui.

3.2.5- Commissionner un groupement en plus de votre commercial

Le cas d'usage est le suivant : vous avez des agents commerciaux qui démarchent vos clients. Certains de vos clients appartiennent à un groupement, avec qui vous avez un accord commercial qui facilite votre entrée chez les membres du groupement. Et à chaque vente à un membre du groupement, vous devez une commission au groupement.

Créez dans votre Dolibarr un utilisateur "groupement" (il ne se connectera pas, mais vous pourrez calculer des commissions). Affectez cet utilisateur à chacun de vos clients qui appartient au groupement, en plus de votre agent commercial.

Créez des règles de commissionnement pour cet utilisateur, en plus des règles concernant votre agent commercial.

Du point de vue du fonctionnement, c'est identique au point 3.2.3 vu plus haut.

3.2.6- Vos produits ont différents taux de commissionnement selon une grille établie

Pour gérer ce cas, utilisez les catégories : créez une catégorie de produit "Taux de commission" et mettez dedans autant de sous-catégories que nécessaire pour couvrir tous vos cas d'usage.

Utilisez également les catégories de client pour isoler des clients particuliers qui impliquent des règles différentes.

Par exemple :

TX 0	Mettez dans cette catégorie les produits qui peuvent avoir un taux de commissionnement nul (ne sont pas commissionnés).
Tx 10	Mettez dans cette catégorie les produits dont le taux de commission sera 10%.
Tx gamme x	On mettra dans cette catégorie les produits de la gamme x qui ont un taux de commission particulier.
Tx groupement x	Ici, vous mettez par exemple les produits qui, pour commissionner un groupement, ont un taux particulier.
Catégorie de client "groupement z"	Mettez dans cette catégorie les clients qui appartiennent au groupement Z

L'intitulé de la catégorie importe peu, l'essentiel est pour vous de vous y retrouver. Ici nous avons nommé les catégories avec le taux de commission ou bien une gamme de produit pour que ce soit parlant.

Exemple : vos produits sont habituellement commissionnés à 12%, et 2% pour le groupement, mais sur certaines gammes, le taux est différent. Vous utiliserez la colonne "Catégorie de produit" pour indiquer que sur ces gammes, le taux de commissionnement n'est pas le taux général par défaut de 12%.

Ou encore, pour vos agents commerciaux, les ventes de la gamme X aux clients du groupement Z ne doivent pas générer de commission :

vous utilisez catégorie de produits "Tx gamme x" + catégorie de clients "groupement Z" + Taux de commission = -1.

3.2.7- Plus il y a de colonnes remplies dans votre règle, plus elle est précise

Si vous ne cumulez pas les commissions (cf. paramétrage du module) : plus vous sélectionnez de critères, plus votre règle est "fine". Et c'est la règle la plus fine qui s'appliquera au moment du calcul des commissions (c'est ce qui expliqué au chapitre 3.1.2.2).

En vertu de cela, si on reprend l'exemple précédent :

Cas général : produits + taux de commission = 12

Cas plus fin : catégorie "Tx gamme x" + produit + taux de commission = 10

Cas encore plus fin : catégorie "Tx groupement x" + catégorie de client "groupement z" + produit + taux de commission = 10

3.2.8- Cumulez plusieurs catégories de produits ou de clients pour simplifier vos règles

L'exemple vu au dessus avec les catégories "Taux gamme x" et "groupement Z" pourraient tout aussi bien s'appliquer à d'autres catégories de produits (ex. gamme VVV et gamme OOO, dans certains cas) et d'autres catégories de clients (par exemple, tous les clients appartenant à un groupement, quel qu'il soit, et donc les catégories "groupement z" mais aussi "groupement A" et "groupement B").

Dans ce cas, sur les colonnes Catégorie de produits et Catégorie de client, vous pouvez sélectionner plusieurs catégories.

3.2.9- Utilisez les sous-catégories pour vous faciliter la vie

Rappelez-vous : Si vous choisissez une catégorie parente (c'est à dire composée de sous-catégories), alors toutes les sous-catégories sont automatiquement prises en compte, sans que vous ayez besoin de les sélectionner une par une.

3.3- Utilisation générale

Le module ajoute un menu secondaire au menu principal comptabilité.

Commissions

Définir les règles

Calculer les commissions

Configuration

L'affichage des liens de menu **Définir les règles** et **Configuration** est conditionné par les permissions accordées aux utilisateurs. Ces derniers renvoient vers les pages de configuration vues au Chapitre 2, Paramétrage.

3.3.1- Créer un marque page pour accès direct au tableau de calcul des commissions

Si vos utilisateurs n'ont pas de permissions d'accès à la comptabilité, ils ne pourront pas voir le menu "calcul des commission".

Dans ce cas, créez-leur un marque-page menant vers cet écran (il faut que le module "marque page" soit activé).

Une fois l'accès permis, vos commerciaux, si vous leur donnez les droits de voir leurs commissions, seront limités à la vue de leurs seules commissions.

3.3.2- Calcul des commissions

Affichez la page de calcul des commissions selon les règles indiquées en paramétrage, depuis les liens de menu **Comptabilité** > **Commissions** > **Calculer les commissions**.

Commissions

Agent commercial

Mois de commissionnement

1
2

Avril
2022

3
Date de début 01/04/2022 ☐ Maintenant

Date de fin 30/04/2022 ☐ Maintenant

DÉMARRER

Agent commercial	Facturé HT	Base produits	Commission	Base services	Commission	Total
Gebeer	165,00	65,00	3,25	100,00	5,00	8,25
Grillo Luigi	2 351,00	2 151,00	107,55	200,00	10,00	117,55
Total	2 516,00	2 216,00	110,80	300,00	15,00	125,80

1 : Filtrage utilisateurs

Attribuez à vos commerciaux la permission consulter uniquement ses propres commissions pour qu'ils ne voient que leurs propres commissions. Ils n'auront alors pas d'autre choix que leur propre utilisateur dans la liste déroulante. Pour les utilisateurs ayant besoin de voir l'ensemble des commissions générées, ne limitez pas les droits d'accès aux commissions de tous les commerciaux.

Ces utilisateurs pourront alors choisir soit de voir les commissions globales, pour tous les commerciaux en laissant vide la liste de sélection d'un utilisateur, soit de choisir les commerciaux un par un pour détailler leurs commissions

2 et 3 : Filtrage par dates

Utilisez le menu automatique par mois ou sélectionnez manuellement une plage de dates et cliquer sur le bouton démarrer pour lancer le calcul : il est effectué selon les éléments de la configuration générale et des règles applicables. Aussi, une fois la liste des commissions sur une période affichée, vous pouvez voir les résultats sous deux vues différentes.

4 Résumé par 5 client et détail par facture : indiquez alors l'affichage que vous souhaitez et validez avec le bouton démarrer (voir ci-dessous).

3.3.3- Résumé par client

Le résumé par client est accessible à partir du moment où vous avez choisi un agent commercial dans la liste déroulante, une période, et que vous avez lancé le calcul.

C'est le mode d'affichage par défaut lorsque l'on choisit un agent commercial et que l'on lance le calcul. On pourra aussi voir le détail à par facture (ou commande, selon votre paramétrage). Dans ce cas voir le chapitre suivant.

Le résumé par client présente un client par ligne et totalise les commissions par client pour la période considérée comme le montre la copie d'écran ci-dessous, « Commissions d'un utilisateur ».

 Commissions

Agent commercial: Gebeer

Mois de commissionnement: Avril 2022

Date de début: 01/04/2022 (Maintenant) Date de fin: 30/04/2022 (Maintenant)

☒ Résumé par client ☐ Détail par commande

DÉMARRER

Détail des commissions pour Gebeer

Client	Facturé HT	Base produits	Commission	Base services	Commission	Total
Client 1	165,00	65,00	3,25	100,00	5,00	8,25
Total	165,00	65,00	3,25	100,00	5,00	8,25

3.3.4- Détail par facture

Le détail par facture (ou par commande, selon votre paramétrage) liste l'ensemble des lignes concernées et présente les commissions correspondantes. Cette fonctionnalité sera utile aux commerciaux pour vérifier leurs commissions ligne par ligne de commande ou facture.

Détail des commissions pour Luigi Grillo

Client	Réf. facture	Produit	Date facture	Facturé HT	Base produits	Taux	Commission	Base services	Taux	Commission	Total
Fahim	CO2204-0010	CH-EV22	06/04/2022	2 000,00	2 000,00	5,00%	100,00	0,00	5,00%	0,00	100,00
Fahim	CO2204-0011	BE-085	07/04/2022	151,00	95,00	5,00%	4,75	0,00	5,00%	0,00	4,75
Fahim	CO2204-0011	DPM14	07/04/2022	151,00	56,00	5,00%	2,80	0,00	5,00%	0,00	2,80
Fahim	CO2204-0013	Conseil_juridique	05/04/2022	200,00	0,00	5,00%	0,00	200,00	5,00%	10,00	10,00
Total				2 351,00	2 151,00		107,55	200,00		10,00	117,55

Affichage des lignes et factures ou commandes à 0 €


Par défaut, le module masque les factures ou commandes et leurs lignes d'un montant nul.

Pour les afficher, activez la constante COMMISSION_NULL_LINES à la valeur 1 depuis l'écran **Accueil** > **Configuration** > **Divers**.

Détail des commissions pour Luigi Grillo

Client	Réf. facture	Produit	Date facture	Facturé HT	Base prod...	Taux	Commission	Base servi...	Taux	Commission	Total
Fahim	CO2204-0010	CH-EV22	06/04/2022	2 000,00	2 000,00	7,00%	140,00	0,00	7,00%	0,00	140,00
Fahim	CO2204-0011	BE-085	07/04/2022	95,00	95,00	7,00%	6,65	0,00	7,00%	0,00	6,65
Fahim	CO2204-0013	Conseil_juridique	05/04/2022	200,00	0,00	7,00%	0,00	200,00	7,00%	14,00	14,00
Fahim	CO2204-0014	Serveur	08/04/2022	0,00	0,00	7,00%	0,00	0,00	7,00%	0,00	0,00
Total				2 295,00	2 095,00		146,65	200,00		14,00	160,65

3.3.5- Export du tableau

Si vous avez le module Dolitoools, il vous suffit de cliquer sur l'icône d'export xls pour exporter le tableau que vous avez sous les yeux. Utilisez le pictogramme  qui se trouve dans votre barre de menu principal, tout en haut vers la droite (avec le thème Eldy).

Si vous n'avez pas le module Dolitoools, vous pouvez très bien sélectionner le tableau à la souris, le copier et le coller dans la feuille de calcul de votre tableur préféré.