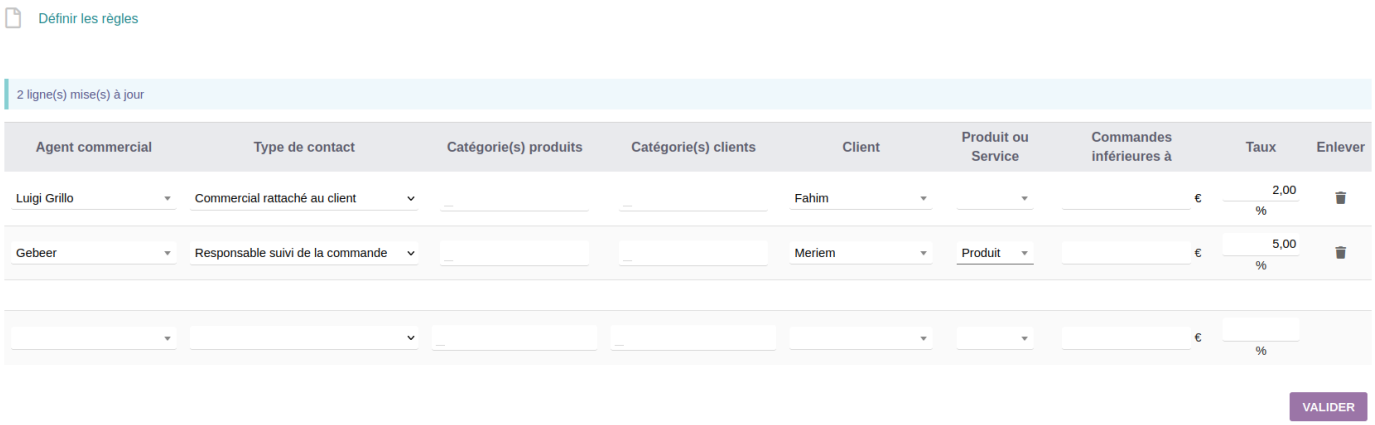
2.2- Définir les règles de commissionnement

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.

Revision #6
Created 2024-07-02 09:44:22 UTC by Mélina
Updated 2024-07-04 14:08:09 UTC by Agnès Rambaud