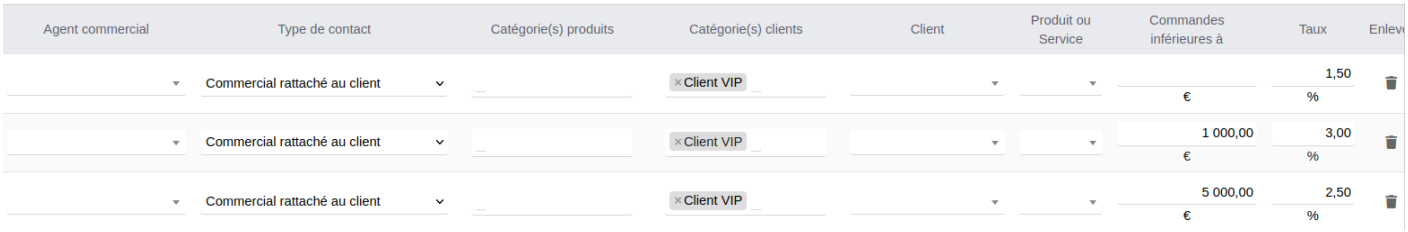
3.2- Cas d'usages

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%



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 attitré 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 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.

Revision #7
Created 2024-07-02 09:45:23 UTC by Mélina
Updated 2024-07-04 14:41:31 UTC by Agnès Rambaud