

# Commission

Le module **Commission** permet de gérer les commissions des commerciaux en ajoutant la notion d'agent commercial, soumis à des règles de commissionnement. Le module gère aussi le paiement des commissions.

L'application des commissions se fait selon un axe client. Les règles d'application des commissions dépendent du client, du moment d'application (le facturé ou l'encaissé) et le paramétrage autorise des seuils planchers, et des commissions fixes et variables. La régularisation des commissions auprès des agents se fait sur un produit unique souvent appelé « *Commissions* ». Il sera utilisé dans les paiements.

## Ajouts du module

- Un sous-menu **Règlement des Commissions** est ajouté dans le menu **Vente**.
- Un sous-menu **Agent** dans Partenaire > **Partenaires**.
- Un cadre Commissions dans l'onglet « Ventes » du formulaire des clients.
- Des champs dans l'onglet « Ventes » de la fiche produit.
- Un champ *Agent* dans la fiche Partenaire

## Paramétrage

Il se fait en 3 étapes :

1. Paramétrages des agents et des règles de commissions par agent.
2. Listing des clients commissionnés.
3. Paramétrages des produits exempts de commissions ou avec des commissions particulières.

## 1 - Les Agents

Accessible depuis le menu **Partenaires** > **Agent**, ce sont les commerciaux qui toucheront des commissions sur les ventes générées ; ils peuvent être internes à la société (employés) ou bien externes (apporteurs d'affaires). L'objet agent est en relation avec l'objet [employé](#) et l'objet [partenaire](#).

Un agent porte un **nom**, et peut être de **type** *Partenaire* ou *Employé*. Selon le **type** sélectionné, un champ **Partenaire** ou **Employé** apparaît pour sélectionner le tiers correspondant. Le Nom est alors calculé en fonction du **Nom** et **Prénom** de l'employé ou du **Nom** du partenaire.

Pour pouvoir être sélectionné, le partenaire doit être de type Agent

Le partenaire doit être de type

**Fournisseur** avec un **Mode de paiement (fournisseur)** renseigné afin de pouvoir générer la facture.

Partenaire	Ensemble de règles de la Commission
(C1) LDU	0%
(C11) EURORETON FRANCE	0%
(C14) SAILLON	0%
(C14) ETOILE DU VERCOIS	0%

Il faut ensuite paramétrer la commission et son fonctionnement. Pour cela, on sélectionne le **produit** qui sera utilisé pour le paiement de la commission : le mieux est de créer un produit de service **Commissions**. On définit ensuite la **Fréquence de facturation** (Mois, Trimestre ou Année) et si le **Calcul** est sur le *CA facturé* ou le *CA encaissé*, ce qui déterminera à quel moment sont générés les paiements des commissions.

Dans le champ **Commission par défaut**, on sélectionne la règle à appliquer à l'agent : commissions sur des montants minimums, commissions fixes, ou variables en fonction d'un pourcentage.

La liste des clients pour lesquels l'agent touchera une commission, dans l'onglet « **Assigné client** », se remplit automatiquement quand l'agent a été affecté dans la fiche partenaire.

## 2 - La fiche Client

Dans l'onglet Vente, un cadre **Commission** permet de lister les agents qui bénéficient de commissions s'ils enregistrent une vente sur le client. Le bouton [Ajouter un agent dans les partenaires](#) permet à la fois d'affecter l'agent au client mais aussi d'agir sur l'historique. Deux cases à cocher permettent de définir si des commissions doivent être **propagées aux ventes brouillons et en cours ainsi qu'aux factures brouillon** ou simplement dans les **ventes en brouillon**.

## 3 - Onglet Vente de la fiche Produit

Le champ **Exemption de commission** permet d'exclure le produit des calculs de commissions de l'agent.

*Exemples d'application : exclusion des frais de port ou des frais d'emballages.*

Le champ **Commission particulière** permet de forcer la commission appliquée à ce produit, quel que soit la commission de l'agent.

## Application dans les ventes

À la sélection du client, les agents référencés dans le formulaire du client sont propagés dans le cadre **Commissions** de l'onglet « Comptabilité ». À noter qu'en terme de contrôle interne, les commerciaux ne devraient pas avoir accès à cette liste.

## Règlement des commissions

Les commissions sont calculées sur les **factures** (c'est-à-dire validées et/ou payées).

Pour créer un règlement de commissions, il faut aller dans le menu **Ventes > Règlement des commissions** et entrer un **nom** (par exemple « Nicolas Dupond 09/19 »), sélectionner l'**agent** à payer, et le **journal de paiement** sur lequel l'écriture sera comptabilisée. Le **montant total des commissions** à payer se calcule automatiquement en cliquant sur le bouton **rechercher les lignes de commissions**. Ce champ n'est donc pas modifiable, mais un second champ, **montant total à payer**, est prévu pour ajuster manuellement le montant qui sera réellement payé.

D'autres champs permettent d'entrer des informations complémentaires :

- **Date de départ/date de fin** : dates de la période sur laquelle Open-Prod calcule les commissions. Permet de borner une période de calcul. ;
  - Si Calcul sur CA facturé, alors ces dates bornent la date de facture
  - Si Calcul sur CA encaissé, alors ces dates bornent la date du dernier paiement
- **Période** : période comptable de l'écriture comptable qui sera générée. Elle se complètera automatiquement à la validation (période en cours) si elle n'est pas saisie ;
- **Commission** : récapitulatif des factures et commissions associées qui entrent dans le calcul du champ **montant total des commissions**.
- **Calcul sur** : si *CA facturé*, toutes les factures ouvertes et payées seront remontées. Si en revanche, *CA encaissé*, seules les factures payées totalement seront remontées.

Après le paramétrage, selon le type d'agent, il faut utiliser le bouton d'action **Générer le paiement** (pour les employés), ou **Générer la facture** (pour les partenaires) pour générer le paiement ou la facture en brouillon.

Dans le cas d'un paiement, le règlement des commissions passera à l'état *validé*, et un lien vers le paiement apparaîtra dans le champ **Paiement**. Cliquer sur **valider le règlement** pour que le règlement passe à l'état *Terminé*. L'écriture comptable est validée, et le numéro de pièce est propagé dans le champ **paiement**.

Dans le cas d'une facture, le règlement des commissions passera à l'état validé, et un lien vers la facture apparaîtra dans le champ **Facture**. Cliquer sur **Payer la facture** pour que le règlement passe à l'état *Terminé*. L'écriture comptable est validée, et le numéro de pièce est propagé dans le champ paiement.

Règlements des commissions : LIOT 06/20

[F. Statut](#)
[E. Code](#)
[C. Champ](#)
[R. Type](#)

% Révisé période : 
 Action :

1/2

Recherche

Bouton Rechercher

Note: LIOT 06/20  
 Date de départ: 01/01/2020  
 Montant total des commissions: 2 875,00  
 Journal de paiement: Banque (EUR)  
 Debit: EUR

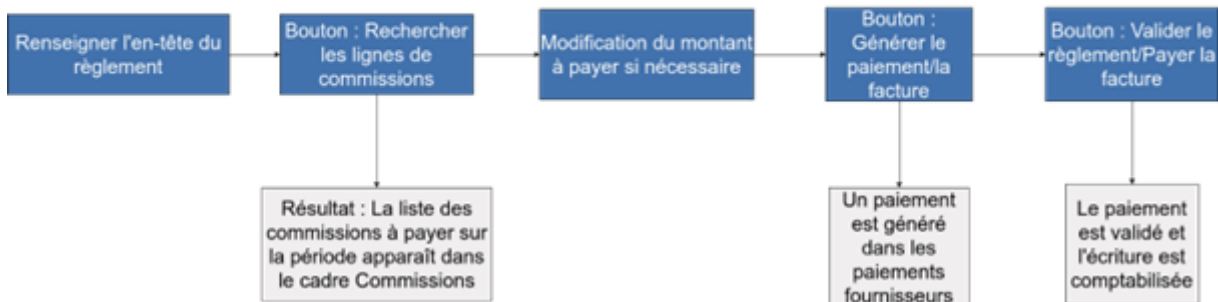
Agent: LIOT Registre  
 Date de fin: 30/06/2020  
 Montant total à payer: 2 875,00  
 Période: 06/2020  
 Calcul sur: CA facturé

Commissions

Agent	Commission	Facture	Etat	Montant en deutor de la facture	Montant
LIOT Registre	10%	SAJ0209006	Ouverte	88,00	88,00
LIOT Registre	10%	SAJ0209008	Paiée	450,00	450,00
LIOT Registre	10%	SAJ0209009	Paiée	450,00	450,00
LIOT Registre	10%	SAJ0209010	Paiée	450,00	450,00
LIOT Registre	10%	SAJ0209012	Paiée	450,00	450,00
LIOT Registre	10%	SAJ0209015	Ouverte	450,00	450,00
LIOT Registre	10%	SAJ0209016	Ouverte	450,00	450,00
LIOT Registre	10%	SAJ0209017	Ouverte	580,00	580,00

1/7 sur 7

Recherche



Revision #1

Created 25 May 2023 11:01:41 by Erwan CROUZET

Updated 25 May 2023 11:03:18 by Erwan CROUZET