Infor LN - Guide de l'utilisateur - Calcul des prix

© Copyright 2017 Infor

Tous droits réservés. Les marques, dessins et modèles ci- joints sont des marques et/ou des marques déposées de Infor et/ou ses associés et filiales. Tous droits réservés. Toutes les autres marques listées ci-jointes appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

Notifications importantes

Les informations contenues dans cette publication (y compris toute information supplémentaire) sont confidentielles et la propriété de Infor.

En accédant à ces informations, vous reconnaissez et acceptez que ce document (y compris toute modification, traduction ou adaptation de celui-ci) ainsi que les copyrights, les secrets commerciaux et tout autre droit, titre et intérêt afférent, sont la propriété exclusive de Infor. Vous acceptez également de ne pas vous octroyer les droits, les titres et les intérêts (de ce document (y compris toute modification, traduction ou adaptation de celui-ci) en vertu de la présente, autres que le droit non-exclusif d'utilisation de ce document uniquement en relation avec et au titre de votre licence et de l'utilisation du logiciel mis à la disposition de votre société par Infor conformément à un contrat indépendant (“Objectif”).

De plus, en accédant aux informations jointes, vous reconnaissez et acceptez que vous devez respecter le caractère confidentiel de ce document et que l'utilisation que vous en faites se limite aux Objectifs décrits ci-dessus.

Infor s'est assuré que les informations contenues dans cette publication sont exactes et complètes. Toutefois, Infor ne garantit pas que les informations contenues dans cette publication ne comportent aucune erreur typographique ou toute autre erreur, ou satisfont à vos besoins spécifiques. En conséquence, Infor ne peut pas être tenu directement ou indirectement responsable des pertes ou dommages susceptibles de naître d'une erreur ou d'une omission dans cette publication (y compris toute information supplémentaire), que ces erreurs ou omissions résultent d'une négligence, d'un accident ou de toute autre cause.

Reconnaissance de marques

Tous les autres noms de société, produit ou service référencés sont des marques de leurs propriétaires respectifs.

Informations sur la publication

Code du document	compcgug (U9179)
Release	10.5 (10.5)
Publié le	20 décembre 2017

Table des matières

A propos de ce document

Chapitre 1 Calcul des prix....7

Calcul des prix....7

Vue d'ensemble du calcul des prix....7

Matrices de calcul des prix....7

Extraction des informations relatives au calcul des prix....7

Calcul des prix - processus supplémentaires....8

Structure de matrice....8

Calcul des prix de prix....8

Eléments composant les matrices de Calcul des prix....9

Définition des matrices de Calcul des prix....10

Description des processus d'extraction d'informations de prix....10

Logique générale de recherche des informations de calcul des prix....10

Extraction des informations de prix....11

Chapitre 2 Prix....13

Définition d'une matrice de prix....13

Barèmes de prix....15

Définition d'un barème de prix....15

Configuration d'un barème de prix fournisseurs....16

Extraction des prix....17

Chapitre 3 Remises....21

Définition d'une matrice de remise....21

Programmes de remises....24

Définition d'un programme de remise....24

Programmes de remise sur contrats....26

Niveaux de remise multiples....28

Déterminant/autorisé....30

Extraction de remises....31

Extraction de remises d'un contrat....31
Extraction de remises d'un barème de prix ou d'une matrice de remise....31

Chapitre 4 Promotions....33
Définition d'une matrice de promotion....33
Scénarios de promotion....35
Extraction d'une promotion....37

Chapitre 5 Tarifs de transport....39
Définition d'une matrice de tarifs de transport....39
les barèmes de tarifs de transport....41
Définition des barèmes de tarifs de transport....41
Zones....43
Extraction de tarifs de transport....48

Chapitre 6 Traitements supplémentaires....51
Calcul des prix - processus supplémentaires....51
Copie des barèmes de prix....51
Copie de devis dans un barème de prix fournisseurs....51
Suppression d'informations sur les prix....52
Affichage d'informations de prix pour une ligne spécifique....52
Mise en correspondance du solde des réceptions avec le niveau de stock....52
Mise à jour globale des prix et des remises....53
Importation des prix des données article dans un barème de prix....53
Reconstitution de la clé générique....53
Recalcul des prix et des remises....53
Simulation des prix....54
Affichage et gestion des remises de lignes....54

Annexe A Glossaire....55

Index

A propos de ce document

Ce document décrit le processus de configuration et d'extraction des prix, des remises, des promotions, et des tarifs de transport dans l'application.

Audience cible

Les (principaux) utilisateurs veulent comprendre la fonctionnalité globale Infor LN de calcul des prix.

Prérequis

Il n'est pas nécessaire d'avoir une connaissance approfondie des logiciels Infor LN pour lire ce document. La connaissance générale de la fonctionnalité Infor LN suffit.

Sommaire du document

Ce document contient les chapitres suivants :

- **Calcul des prix**
  Présentation des principaux traitements du Calcul des prix.
- **Prix**
  Informations sur la configuration et l'extraction de prix.
- **Remises**
  Informations sur la configuration et l'extraction de remises.
- **Promotions**
  Informations sur la configuration et l'extraction de promotions.
- **Tarifs de transport**
  Informations sur la configuration et l'extraction de tarifs de transport.
- **Processus supplémentaires**
  Informations sur les traitements supplémentaires qu'un utilisateur peut effectuer dans Calcul des prix.
- **Glossaire**
  Offre des définitions des termes et concepts employés dans le présent document, classés en ordre alphabétique.

Références

Utiliser ce guide à titre de référence principale pour la tarification. Utiliser l'édition en cours de *Guide de l'utilisateur - Tarification matières U9865 FR* pour comprendre la fonctionnalité de la tarification matières.

Comment lire ce document

Ce document a été assemblé à partir des rubriques de l'aide en ligne. Les références aux autres sections sont donc présentées tel qu'indiqué dans l'exemple suivant :

Pour plus d'informations, reportez-vous à la rubrique *Calcul des prix*. Pour retrouver la section à laquelle il est fait référence, reportez-vous à la table des matières ou à l'index, à la fin du document.

Les termes soulignés correspondent à un lien vers une définition du glossaire. Lorsque vous consultez ce document en ligne, vous pouvez cliquer sur un terme souligné pour accéder directement à sa définition dans le glossaire, à la fin du document.

Commentaires ?

Cette documentation fait l'objet de révisions et d'améliorations constantes. Vos remarques/demandes d'informations sur ce document sont bienvenues. Veuillez envoyer vos commentaires à l'adresse email documentation@infor.com .

Référencez le numéro et le titre du document dans votre email. L'efficacité de nos rétroactions dépend de la spécificité de vos informations.

Contacter Infor

Si vous avez des questions sur les produits d'Infor, consultez le portail de support Infor Xtreme à www.infor.com/inforxtreme .

Si ce document est mis à jour après la sortie du produit, la nouvelle version sera publiée sur ce site web. Il est recommandé de vérifier périodiquement si la documentation a été mise à jour en consultant ce site web.

N'hésitez pas à contacter documentation@infor.com pour tout commentaire sur la documentation d'Infor.

Chapitre 1
Calcul des prix

1

Calcul des prix

Vous utilisez Calcul des prix pour stocker et extraire les informations de prix.

Dans Calcul des prix, vous pouvez spécifier ce qui suit :

- Matrices de prix
- Barèmes de prix
- Programmes de remises
- Promotions
- Barèmes de tarifs de transport

Vue d'ensemble du calcul des prix

Le module Calcul des prix permet de stocker et d'extraire des informations relatives au calcul des prix.

Matrices de calcul des prix

Pour extraire les informations correctes de calcul du prix, de la remise ou des frais de transport liés à une commande, un chargement ou une expédition, vous définissez des matrices de prix. Une structure de matrice est une structure qui regroupe les informations relatives au calcul des prix selon des critères déterminés.

Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Structure de matrice (p. 8)*.

Extraction des informations relatives au calcul des prix

L'extraction et le calcul des prix, des remises et des promotions se déroulent au cours d'un même processus lorsqu'une commande ou un contrat est enregistré. Les frais de transport sont calculés lorsque la création du chargement a lieu ou lorsque l'utilisateur déclenche le calcul de ces frais à partir des commandes clients, des commandes fournisseurs, des ordres de transport ou des expéditions.

Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Description des processus d'extraction d'informations de prix (p. 10)*.

Calcul des prix - processus supplémentaires

Certains processus peuvent être éventuellement utilisés dans le module Calcul des prix.

Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Calcul des prix - processus supplémentaires (p. 51)*.

Structure de matrice

Afin d'extraire les informations correctes pour le calcul des prix, des remises ou des frais de transport liés à une commande, un chargement ou une expédition, vous pouvez spécifier des matrices de prix. Une matrice est une structure dans laquelle les informations de prix sont regroupées selon des critères particuliers.

Calcul des prix de prix

Dans une matrice de calcul de prix, spécifiez des prix, des remises, des promotions ou des tarifs de transport pour les clients, les fournisseurs et/ou les articles.

Les matrices de calcul de prix suivantes sont disponibles :

- Matrice de prix
- Matrice de remise
- Matrice de promotion
- Matrice de tarifs de transport

Matrice de prix

Ces sessions vous permettent de gérer les attributs des matrices, ainsi que les liens vers les prix de vente, d'achat et de transfert :

- Matrices de prix de vente (tdpcg0130m010)
- Matrices de prix d'achat (tdpcg0130m020)
- Matrices de prix de transfert (tdpcg0130m030)

Matrice de remise

Ces sessions vous permettent de gérer les attributs des matrices, ainsi que les liens vers les remises d'achat ou de vente :

- Matrices de remise de ligne de vente (tdpcg0130m110)
- Matrices de remise totale de vente (tdpcg0130m120)

- Matrices de remise de ligne d'achat (tdpcg0130m130)
- Matrices de remise totale d'achat (tdpcg0130m140)

Matrice de promotion

Ces sessions vous permettent de gérer les attributs des matrices, ainsi que les liens vers les remises de promotion pour les commandes clients et les lignes de commande client :

- Matrices d'offre promotionnelle (tdpcg0130m210)
- Matrices de promotion sur commande (tdpcg0130m220)

Matrice de tarifs de transport

Ces sessions vous permettent de gérer les attributs des matrices, ainsi que les liens vers les accords de tarifs transporteurs et de tarifs clients:

- Matrices de tarifs de transport client (tdpcg0130m310)
- Matrices de tarif de transport transporteur (tdpcg0130m320)

Eléments composant les matrices de Calcul des prix

Chaque matrice de Calcul des prix comprend les éléments suivants :

- **Type de matrice**
  Un type de matrice permet de préciser le type de définition de matrice et de matrice de calcul de prix. Le type de matrice est associé à un ensemble d'attributs. Chaque type de matrice de calcul de prix est doté d'attributs qui lui sont propres.
- **Définition de la matrice**
  La définition d'une matrice comprend un ensemble d'attributs et un type de matrice.
- **Attributs de la matrice**
  Les attributs de la matrice sont les éléments pour lesquels vous souhaitez définir un prix, une remise, une promotion ou un tarif de transport.
  Les attributs de la matrice sont des champs de table qui se trouvent dans les sessions suivantes :
  - Tiers (tccom4500m000)
  - Commandes clients (tdsls4100m000)
  - Commandes fournisseurs (tdpur4100m000)
  - Articles (tcibd0501m000)
- **Priorité de matrice**
  Une priorité de matrice permet de définir l'ordre dans lequel Infor LN recherche des définitions de matrice. Si une définition de matrice n'a pas de priorité de matrice, Infor LN ne cherche pas les matrices de Calcul des prix qui utilisent cette définition.
- **les informations de prix.**
  Les informations relatives au calcul des prix, notamment les barèmes de prix, les programmes de remise, les promotions ou les barèmes de tarifs de transport, doivent être spécifiées pour les groupes d'attributs et de valeurs de matrice.

Les éléments de calcul de prix peuvent être spécifiés dans ces sessions :

Elément de calcul de prix	Session
Type de matrice, définition de matrice, attributs de matrice, priorité de matrice	Définition de la matrice (tdpcg0610m000)
Barème de prix	Barème de prix (tdpcg0611m000)
Programme de remise	Programme de remise (tdpcg0612m000)
Promotion	Promotions (tdpcg0140m000)
Barème de tarifs de transport	Barème des tarifs de transport (tdpcg0616m000)

Définition des matrices de Calcul des prix

- Pour définir une matrice de prix, reportez-vous à la section *Définition d'une matrice de prix (p. 13)*
- Pour définir une matrice de remise, reportez-vous à *Définition d'une matrice de remise (p. 21)*
- Pour définir une matrice de promotion, reportez-vous à *Définition d'une matrice de promotion (p. 33)*
- Pour définir une matrice de tarifs de transport, reportez-vous à *Définition d'une matrice de tarifs de transport (p. 39)*

Description des processus d'extraction d'informations de prix

L'extraction et le calcul des prix, remises et promotions s’effectuent en une seule fois lors de l'enregistrement d'une commande ou d'un contrat. Les frais de transport sont calculés durant la création du chargement ou lorsque l'utilisateur lance le processus de calcul des frais de transport à partir de commandes clients, commandes fournisseurs, ordres de transport ou expéditions. Une logique de recherche générale s'applique lors du retrait des informations de prix.

Logique générale de recherche des informations de calcul des prix

La recherche d'informations de prix correctes ne porte pas uniquement sur les matrices de prix définies dans Calcul des prix. En règle générale, les contrats normaux et spéciaux ont la priorité sur les matrices de prix. Le barème de prix fournisseurs, dans lequel vous pouvez enregistrer les prix *d'achat*, peut lui

aussi avoir la priorité sur les matrices de prix. Cela dépend de la valeur de la case **Priorité élevée** dans la session Lignes de barème de prix (tdpcg0131m000).

La séquence de recherche permettant d'obtenir des informations de prix est la suivante :

1. Depuis des contrats spéciaux valides.
2. Depuis des contrats standard valides.
3. A partir du barème de prix fournisseurs, pour les combinaisons dont la case **Priorité élevée** a été sélectionnée dans la session Lignes de barème de prix (tdpcg0131m000). Cette phase de la recherche ne s'applique que lors de l'extraction de prix et de remises d'achat, et non de prix/remises de vente.
4. Depuis les matrices correctes pour lesquelles une priorité de matrice est spécifiée dans la session Priorités de matrice (tdpcg0120m000). Si une définition de matrice ne comporte aucune priorité de matrice, Infor LN ne recherche pas les matrices de prix utilisant cette définition.
5. Le barème des prix de vente par défaut pour les prix et remises de vente. Pour les prix et remises d'achat, à partir du barème de prix fournisseurs, pour les combinaisons dont la case **Priorité élevée** a été sélectionnée dans la session Lignes de barème de prix (tdpcg0131m000).
6. A partir de Données de vente Article ou de Données d'achat Article.

Remarque

Lorsque Infor LN trouve un prix dans un des éléments consultés, il arrête la recherche dans les autres.

Pour extraire des prix d'achat en sous-traitance, vous pouvez spécifier et lier les données de calcul de prix spécifiques à une sous-traitance de transaction, une sous-traitance d'article, ou une sous-traitance de service à tous les niveaux.

Extraction des informations de prix

- Pour plus d'informations sur l'extraction des prix, reportez-vous à la section *Extraction des prix (p. 17)*
- Pour plus d'informations sur l'extraction des remises, reportez-vous à la section *Extraction de remises (p. 31)*
- Pour plus d'informations sur l'extraction des promotions, reportez-vous à la section *Extraction d'une promotion (p. 37)*
- Pour plus d'informations sur l'extraction des tarifs de transport, reportez-vous à *Extraction de tarifs de transport (p. 48)*

Chapitre 2
Prix

2

Définition d'une matrice de prix

Dans Calcul des prix, une matrice de prix est une structure de tarification qui repose sur des critères paramétrables permettant de définir et d'extraire des prix, ainsi que des remises.

Une matrice de prix comprend essentiellement les éléments suivants :

- Une définition de matrice
- Un ensemble d'attributs de matrice
- Un barème de prix.

Lorsque les propriétés d'une commande client, par exemple, correspondent à celles de la matrice de prix de vente, le prix figurant dans le barème lié à la matrice de prix de vente s'applique à cette commande.

Pour définir une matrice de prix, procédez comme suit :

Etape 1: Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000)

Définissez les champs suivants dans la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000):

Onglet Général	Onglet Vente	Onglet Achat	Onglet Transférer
Groupe de séries de la définition de matrice	**Groupe d'attributs pour prix de vente**	**Groupe d'attributs pour prix d'achat**	**Groupe d'attributs pour prix standard**
Groupe de séries du barème de prix	**Contrôle du prix**	**Contrôle du prix**	**Utiliser l'article source**
-	**Barème des prix de vente par défaut**	**Barème de prix fournis-seurs**	-

	Barème des prix de service par défaut	Type de date de prix d'achat	
-	**Type de date du prix de vente**	**Recalculer les prix et les remises**	-
-	**Recalculer les prix et les remises**	**Utiliser l'article source**	-
-	**Utiliser l'article source**	-	-

Etape 2: Définition de la matrice (tdpcg0610m000)

Dans la session Définition de la matrice (tdpcg0610m000):

1. Indiquez une définition de matrice. Les types de matrices sont les suivants :
   - **Prix de vente**
     Pour définir les attributs relatifs aux prix de vente.
   - **Prix d'achat**
     Pour définir les attributs relatifs aux prix d'achat.
   - **Prix de transfert**
     Pour définir les attributs relatifs aux prix de transfert.
2. Définissez les éléments (attributs de la matrice) pour lesquels vous souhaitez établir un barème de prix.
3. Définissez une priorité de matrice pour la définition de matrice, qui est utilisée comme une priorité de recherche afin de trouver un prix.

Etape 3: Barème de prix (tdpcg0611m000)

Définissez des barèmes de prix dans la session Barème de prix (tdpcg0611m000). Dans les barèmes de prix, associez des prix d'articles et définissez des fourchettes de prix à l'aide de types et de valeurs de tranches. Vous avez également la possibilité de lier un programme de remise à un barème de prix.

Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Définition d'un barème de prix (p. 15)*.

Etape 4: Matrice de prix

Définissez des matrices de ventes, d'achats et de prix de transfert dans ces sessions :

- Matrices de prix de vente (tdpcg0130m010)
- Matrices de prix d'achat (tdpcg0130m020)
- Matrices de prix de transfert (tdpcg0130m030)

Dans ces sessions, liez une définition de matrice à un barème de prix et spécifiez les valeurs des attributs de matrice. Cela permet de lier les attributs de matrice aux barèmes de prix.

Exemple

Pour le type de matrice **Prix de vente**, spécifiez la définition de matrice MD1. Associez les attributs acheteur, facturé, origine de la commande, conditions de livraison, devise et article à la définition de la matrice.

Spécifiez le barème de prix SLS1 pour un groupe d'articles fabriqués qui présentent les caractéristiques suivantes :

- Une vente en euros
- Une tranche minimale de 2 500 pièces
- Une période de validité comprise entre le 1er septembre et le 1er décembre
- Un prix de 25 euros l'unité
- Un programme de remise supplémentaire

Spécifiez une matrice **Prix de vente** et sélectionnez la définition de matrice MD1 et le barème SLS1. Indiquez les valeurs des attributs de la matrice, par exemple :

- Acheteur : Tradex
- Facturé : Tradex
- Origine de la commande : Ventes
- Conditions de livraison : contre remboursement
- Devise : USD
- Article : ordinateur portable A1

Barèmes de prix

Définition d'un barème de prix

Les barèmes de prix permettent d'enregistrer les prix de référence, les remises et autres informations relatives aux articles.

Un barème de prix comprend les éléments suivants :

- Un en-tête de barème de prix, qui comprend le code, le type et l'utilisation du barème de prix.
- Une ou plusieurs lignes de barème de prix, comprenant les articles.

Définition d'un barème de prix

Etape 1: Définition du groupe de séries du barème de prix

Définition d'un groupe de séries de barème de prix dans le champ **Groupe de séries du barème de prix** de la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000).

Etape 2: Définition d'un barème de prix

Définition d'un en-tête de barème de prix dans la session Barèmes de prix (tdpcg0111m000). Le barème de prix permet d'enregistrer les prix et les remises applicables à des commandes, des contrats ou des appels d'offres.

Etape 3: Définition des lignes de barème de prix

Dans la session Lignes de barème de prix (tdpcg0131m000), saisissez les articles et les informations sur leur prix.

La session Barème de prix (tdpcg0611m000) permet aussi de spécifier un barème de prix et des lignes de barème de prix.

Etape 4: Définition des codes Barème de prix par défaut

Le cas échéant, définissez des barème de prix par défaut dans les champs **Barème des prix de vente par défaut**, **Barème des prix de service par défaut** et **Barème de prix fournisseurs** dans la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000).

Pour tenir à jour le barème de prix par défaut, cochez les cases suivantes dans la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000).

- **Mettre à jour le barème de prix fournisseurs**
- **Mettre à jour le barème de prix par défaut**

Remarque

- Si vous liez un programme de remise à la ligne de barème de prix dans la session Lignes de barème de prix (tdpcg0131m000), les remises supplémentaires s'appliquent à cette ligne de barème de prix via ce programme de remise.
- S'il existe une structure de matrice, les barèmes de prix sont définis dans la session Matrices de prix de vente (tdpcg0130m010), Matrices de prix d'achat (tdpcg0130m020) ou Matrices de prix de transfert (tdpcg0130m030).
- Si l'origine de prix **Prix commercial** est définie pour un scénario **Sous-traitance pour atelier réparation** dans la session Accord de commerce intersociétés (tcitr1600m000), vous pouvez stocker les tarifs de réparations fixes internes dans un barème des tarifs de réparation pour les tiers internes. Vous ne pouvez extraire des prix de réparation internes du barème de prix qu'après avoir lié le **Barème de prix des réparations** à une matrice de prix de transfert dans la session Matrices de prix de transfert (tdpcg0130m030).

Configuration d'un barème de prix fournisseurs

La procédure suivante permet de définir un supplier price book:

1. Spécifiez une en-tête de barème de prix (fournisseur) dans la session Barèmes de prix (tdpcg0111m000).

2. Dans le champ **Barème de prix fournisseurs** de la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000), sélectionnez le barème de prix depuis la session Barèmes de prix (tdpcg0111m000).
3. Dans la session Lignes de barème de prix (tdpcg0131m000), spécifiez les champs **Article**, **Tiers vendeur** et **Tiers expéditeur**. Eventuellement, cochez la case **Priorité élevée**.

Remarque

- Vous ne pouvez définir les champs **Tiers vendeur** et **Tiers expéditeur** et cocher la case **Priorité élevée** que si vous avez défini le champ **Barème de prix fournisseurs** dans la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000).
- Vous n'êtes pas tenu de définir les champs **Tiers vendeur** et **Tiers expéditeur** dans la session Lignes de barème de prix (tdpcg0131m000). Ces champs ont toutefois une incidence sur la séquence de recherche dans le barème de prix fournisseurs. Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Description des processus d'extraction d'informations de prix (p. 10)*.
- Si vous cochez la case **Priorité élevée** dans la session Lignes de barème de prix (tdpcg0131m000), le prix associé à la combinaison tiers vendeur/tiers expéditeur/article prévaut sur les prix enregistrés dans la structure de priorité de la matrice normale.
- Si vous définissez un barème de prix fournisseurs, il n'est pas nécessaire de recourir aux matrix definitions, de les lier à des barèmes de prix, de leur attribuer une priorité en termes de recherche, etc. Cela permet d'obtenir et de gérer rapidement les prix d'une combinaison tiers vendeur/tiers expéditeur/article.

Extraction des prix

Etape 1: Extraction des prix d’un contrat

Lors d’une recherche de prix, Infor LN vérifie d’abord s’il existe un contrat spécial valide, puis un contrat normal valide.

Il est possible d'indiquer :

- Des tarifs de contrat de vente dans la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000) ou Prix de contrat de vente (tdsls3103m000).
- Des tarifs de contrat d’achat dans la session Prix de contrat d'achat (tdpur3103m000).

Etape 2: Extraction des prix d’un barème

Si Infor LN ne trouve pas de prix dans un contrat normal ou spécial, Infor LN tente d’en extraire d’un barème de prix.

Infor LN fait appel à une logique de recherche spécifique :

1. **Barème de prix fournisseurs ayant la priorité la plus élevée**
   Infor LN explore d'abord le barème de prix fournisseurs défini dans le champ **Barème de prix fournisseurs** de la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000) à la recherche de combinaisons pour lesquelles la case **Priorité élevée** est cochée dans la session Lignes de barème de prix (tdpcg0131m000). Cette étape de recherche ne s'applique qu'à l'extraction de prix d'achat, et pas à celle de prix de vente.
2. **Barème lié à une matrice de prix**
   Infor LN Explore ensuite des barèmes de prix liés à des matrices de prix valides, sélectionnés depuis des matrices de prix pour lesquelles une priorité de matrice est définie. Infor LN recherche les matrices de prix dont la définition et les attributs correspondent aux propriétés de la commande concernée. Notez que tous les attributs d'une matrice doivent correspondre aux propriétés de la commande. Si la recherche aboutit, le barème de la matrice de prix, où sont stockés la définition et les attributs, sert à calculer le prix de la commande. S'il existe plusieurs matrices de prix valides, l'extraction des prix est contrôlée par les paramètres **Contrôle du prix** ou **Contrôle du prix** dans la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000).
   Pour les articles de service, ces conditions s'appliquent :
   - **Prix habituels**
     Le champ **Méthode de recherche des prix de vente** de la session Paramètres généraux de Service (tsmdm0100m000) permet de déterminer l'origine des prix recherchés. Par exemple, si ce paramètre est **Barème prix services**, seuls les barèmes de prix liés à des matrices de prix dont l'**Origine du prix** est **Service** dans la session Matrices de prix de vente (tdpcg0130m010) sont recherchés.
   - **Tarification interne**
     Si dans la session Accord de commerce intersociétés (tcitr1600m000), l'origine de prix définie pour le scénario **Sous-traitance pour atelier réparation** est **Prix commercial**, vous pouvez extraire un prix de réparation interne d'un barème de prix des réparations lié à une matrice de prix de transfert dans la session Matrices de prix de transfert (tdpcg0130m030).
   - Si dans la session Accord de commerce intersociétés (tcitr1600m000), l'origine de prix définie pour le scénario **Sous-traitance pour atelier réparation** est **Durée et matières**, vous devez spécifier un sous-scénario dans la session Accord de commerce intersociétés - règles de prix de transfert (tcitr1605m000). Si le scénario secondaire est de type **Livraison de matières interne**, **Main-d'oeuvre** ou **Dépenses** et si l'**Origine du prix** est **Prix commercial**, vous pouvez extraire un prix de transfert interne d'un barème de prix lié à une matrice de prix de transfert dans la session Matrices de prix de transfert (tdpcg0130m030).
3. **Barème de prix par défaut**
   Pour finir Infor LN recherche :
   - un barème de prix de vente par défaut, tel que spécifié dans le champ **Barème des prix de vente par défaut** de la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000), afin d'extraire des prix de vente ;

- un barème de prix de service par défaut, tel que spécifié dans le champ **Barème des prix de service par défaut** de la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000), afin d'extraire des prix de service ;
- Un barème de prix fournisseurs, pour des combinaisons dont la case **Priorité élevée** est décochée dans la session Lignes de barème de prix (tdpcg0131m000) (pour extraire des prix d'achat).

Etape 3: Extraction de prix des fichiers article

Si les prix sont introuvables dans les barèmes, Infor LN les recherche dans la session Articles - Achat (tdipu0101m000), Articles - Ventes (tdisa0501m000) ou Articles - Service (tsmdm2100m000).

Remarque

- L'extraction des prix relative à des transactions commerciales internes entre des entités spécifiques ou des unités d'entreprise dépend des données de prix spécifiées dans la session Accord de commerce intersociétés (tcitr1600m000).
- Si la case **Utiliser actualisation prix** est cochée dans la session Paramètres gestion par n° d'évolution (tcuef0100s000) et que la ligne de commande contient un numéro d'évolution, des prix actualisés sont ajoutés au prix.
- Vous pouvez toujours saisir ou actualiser les prix.

Chapitre 3
Remises

3

Définition d'une matrice de remise

Dans Calcul des prix, une matrice de remises est une structure de remises qui repose sur des critères paramétrables permettant de définir et d'extraire des remises.

Une matrice de remise comprend essentiellement les éléments suivants :

- Une définition de matrice
- Un ensemble d'attributs de matrice
- Détails de la remise, qui peuvent être :
  - Le montant de la remise
  - Le pourcentage de remise
  - Le programme de remise

Lorsque les propriétés de la commande client, par exemple, correspondent à celles de la matrice de remise, le montant/pourcentage de la remise défini dans la matrice ou dans le programme de remise correspondant s'applique à cette commande.

Remarque

Indiquez le nombre de niveaux employés dans votre société. Pour chacun d'entre eux, définissez le mode d'utilisation. Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Niveaux de remise multiples (p. 28)*.

Pour définir une matrice de remise, procédez comme suit :

Etape 1: Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000)

Définissez les champs suivants dans la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000):

Onglet Général	Onglet Vente	Onglet Achat
Niveaux de remises multiples mis en oeuvre	**Groupe d'attributs pour remise de ligne de vente**	**Groupe d'attributs pour remise de ligne d'achat**
Nombre de niveaux de remise	**Groupe d'attributs pour remise totale d'achat**	**Groupe d'attributs pour remise totale de vente**
Groupe de séries de la définition de matrice	**Gestion des remises niveau 1**	**Gestion des remises niveau 1**
Groupe de séries du programme de remise	**Gestion des remises niveau 2**	**Gestion des remises niveau 2**
-	**Gestion des remises niveau 3**	**Gestion des remises niveau 3**
-	**Gestion des remises niveau 4**	**Gestion des remises niveau 4**
-	**Gestion des remises niveau 5**	**Gestion des remises niveau 5**
-	**Type de date du prix de vente**	**Type de date de prix d'achat**
-	**Recalculer les prix et les remises**	**Recalculer les prix et les remises**
-	**Ajouter/écraser les remises totales**	**Ajouter/écraser les remises totales**
-	**Utiliser l'article source**	**Utiliser l'article source**

Etape 2: Définition de la matrice (tdpcg0610m000)

Dans la session Définition de la matrice (tdpcg0610m000):

1. Définissez une matrice. Les types de matrices sont les suivants :
   - **Remise de ligne de vente**
     Pour définir les attributs d'une remise sur ligne de commande client.
   - **Remise totale de vente**
     Pour définir les attributs d'une remise totale sur ligne de commande client.
   - **Remise de ligne d'achat**
     Pour définir les attributs d'une remise sur ligne de commande fournisseur.

- **Remise totale d'achat**
  Pour définir les attributs d'une remise totale sur ligne de commande fournisseur.

2. Définissez les éléments (attributs de la matrice) pour lesquels vous voulez établir un montant de remise, un pourcentage d'une remise ou un programme de remise.
3. Définissez une priorité de matrice pour la définition de matrice, qui est utilisée comme une priorité de recherche afin de trouver une remise.

Etape 3: Programme de remise (tdpcg0612m000)

Définir les programmes de remises standards dans la session Programme de remise (tdpcg0612m000). Dans un programme de remises, vous spécifiez un montant ou pourcentage de remise et déterminez la quantité commandée ou le montant faisant l'objet de la remise. Vous avez également la possibilité d'indiquer le type de tranche associé au type de programme.

Un programme de remises peut être réservé pour différentes origines, mais si vous souhaitez l'utiliser dans une matrice de remise, il doit être réservé pour une commande client ou une commande fournisseur standard. Par conséquent, les cases **Utilisé pour contrats d'achat**, **Utilisé pour contrats de ventes**, **Utilisé pour appels d'offres** et **Utilisé pour promotions** doivent être désélectionnées pour le programme de remises.

Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Définition d'un programme de remise (p. 24)*.

Etape 4: Matrice de remise

Spécifiez des matrices de remises dans ces sessions :

- Matrices de remise de ligne de vente (tdpcg0130m110)
- Matrices de remise totale de vente (tdpcg0130m120)
- Matrices de remise de ligne d'achat (tdpcg0130m130)
- Matrices de remise totale d'achat (tdpcg0130m140)

Dans ces sessions, liez une définition de matrice à un montant de remise, un pourcentage de remise ou un programme de remise, puis spécifiez les valeurs des attributs de la matrice. Ces attributs sont alors liés à un montant, un pourcentage ou un programme de remise.

Exemple

Pour le type de matrice **Remise de ligne de vente**, spécifiez la définition de matrice MD1. Associez les attributs suivants à la définition de la matrice : conditions de livraison, devise et article.

Indiquez le programme de remise SLS1 pour les articles présentant les caractéristiques suivantes :

- La devise euro
- Une tranche minimale de 10 pièces
- Une période de validité comprise entre le 1er septembre et le 1er décembre.
- un prix de 50 euros l'unité.

Définissez une matrice de remise pour l'associer au type de matrice **Remise de ligne de vente**. Sélectionnez la définition de matrice MD1 et le programme de remise SLS1. Indiquez les valeurs des attributs de la matrice, par exemple :

- Conditions de livraison : contre remboursement
- Devise : USD
- Article : ordinateur portable A1

Programmes de remises

Définition d'un programme de remise

Les programmes de remise sont utilisés pour calculer les remises applicables à un article. Les remises spécifiées dans un programme de remises sont exprimées en tant que pourcentage ou montant et sont soumises à une quantité ou une valeur minimum ou maximum.

Un programme de remise inclut les éléments suivants :

- En-tête du programme de remises, qui comprend le code, le type et l'utilisation du programme de remises.
- Une ou plusieurs lignes de programme de remises, avec les remises.

Définition d'un programme de remise

Etape 1: Spécifiez un groupe de séries de programme de remises

Spécifiez le groupe de séries du programme de remises dans le champ **Groupe de séries du programme de remise** de la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000).

Etape 2: Spécifiez un en-tête de programme de remises

Spécifiez un en-tête de programme de remises dans la session Programmes de remises (tdpcg0112m000). Le programme de remises permet d'enregistrer les remises applicables à des commandes, contrats, appels d'offres ou promotions.

Dans la session Programmes de remises (tdpcg0112m000), vous devez également préciser le champ **Type de programme de remise** qui peut avoir l'une des valeurs suivantes :

- **Tranche de quantité**
  Votre société pratique des accords de remises en fonction de la quantité commandée.
- **Tranche de valeur**
  Votre société pratique des accords de remises en fonction de la valeur de la commande.

Etape 3: Spécifiez des lignes de programmes de remise

Spécifiez les remises dans la session Programmes de remises (tdpcg0121m000).

Vous devez spécifier ces champs relatifs aux tranches :

- **Type de tranche**
  Indique le mode de définition des tranches entre les plages de différentes entités, telles que les distances, les montants ou les quantités d'articles commandées. Une tranche est le premier ou le dernier numéro d'une plage.
  Le type de tranche peut être :
  - **Minimum**
    La tranche est la valeur la plus basse d'une plage.
  - **Jusqu'à**
    La tranche est la valeur la plus élevée d'une plage.
- **Quantité/valeur de la tranche**
  Quantité ou montant minimum ou maximum défini(e) pour cette ligne de programme de remises. Le type de tranche indique s'il s'agit d'une quantité minimum ou maximum.

Exemple

Type de programme **Tranche de quantité**

Type de tranche **Minimum**

la quantité commandée,	Remise
10	3%
50	5%

Dans ce cas, les tranches sont 10 et 50. Les quantités commandées >= 10 et < 50 obtiennent une remise de 3 %. Les quantités commandées supérieures ou égales à 50 bénéficient d'une remise de 5 %.

Type de programme **Tranche de valeur**

Type de tranche **Jusqu'à**

Montant commandé	Remise
100	0%
1000	5%

Dans ce cas, les tranches sont 100 et 1000. Pour les montants <= 100, la remise est de 0 %. Pour les montants > 100 et <= 1000, la remise est de 5 %.

Remarque

- Vous pouvez également utiliser la session Programme de remise (tdpcg0612m000) pour spécifier un en-tête de programme de remises et des lignes de programme de remises.
- Lorsque vous liez un programme de remises à un barème de prix dans la session Lignes de barème de prix (tdpcg0131m000), les remises supplémentaires s'appliquent aux articles via ce programme de remises.
- S'il existe une structure de matrice, les programmes de remise sont définis dans la session Matrices de remise de ligne de vente (tdpcg0130m110), Matrices de remise totale de vente (tdpcg0130m120), Matrices de remise de ligne d'achat (tdpcg0130m130) ou Matrices de remise totale d'achat (tdpcg0130m140).
- Un ou plusieurs programmes de remises peuvent être liés à un contrat. Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Programmes de remise sur contrats (p. 26)*.

Programmes de remise sur contrats

Dans le champ **Programme de remise** des sessions suivantes, vous pouvez lier un ou plusieurs programmes de remise:

- Prix de contrat d'achat (tdpur3103m000)
- Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000)
- Prix de contrat de vente (tdsls3103m000)

Liaison d'un programme de remises à un contrat

Prix de contrat d'achat (tdpur3103m000) et Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000)

Pour spécifier un **Programme de remise** dans la session Prix de contrat d'achat (tdpur3103m000) ou la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000), zoomez sur la session Programmes de remises de lignes (tdpcg0521m100). Pour lier un programme de remise, vous devez spécifier seulement un programme de remise dans la session Programmes de remises de lignes (tdpcg0521m100). Une ligne est sélectionnée dans le programme de remises, selon la quantité commandée et la durée de validité de la ligne du programme de remises et la durée de validité de la révision de prix ou de la ligne de contrat de vente.

Prix de contrat de vente (tdsls3103m000)

Pour spécifier un **Programme de remise** dans cette session, zoomez sur la session Programmes de remises (tdpcg0112m000). Une ligne est sélectionnée dans le programme de remises, selon la quantité commandée et la durée de validité de la ligne du programme de remises et de la révision de prix.

Exemple

- Programme de remises : **Utilisé pour contrats d'achat**
- **Type de programme de remise**:Tranche de quantité
- Durée de validité de la révision de prix de la ligne de contrat : 01/04 - 30/04

Type de tranche	Tranche (pcs)	Date d'application	Date d'expiration	Pourcentage	Montant (euro)	Méthode	Code Remise
Jusqu'à	100	01/05	-	-	10	Net	RHT
Jusqu'à	200	01/01	-	1	-	Brut	-
Jusqu'à	300	01/01	04/06	4	-	Net	MAQ
Jusqu'à	300	05/04	-	5	-	Brut	APC

Si la quantité commandée est 100 pièces, la remise est de 1 % sur le prix brut. Avec un prix de 50 euros, le montant net sera 49,50 euros.

Liaison de plusieurs programmes de remises à un contrat

En fonction de la valeur saisie dans le champ **Nombre de niveaux de remise** de la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000), vous pouvez lier un maximum de cinq programmes de remises à une révision de prix.

Lorsque vous associez plusieurs programmes de remises à une révision de prix, une ligne de programme de remises est sélectionnée dans chaque programme de remises lié, selon la quantité commandée, la durée de validité des lignes de programme de remises et celle de la révision de prix ou de la ligne de contrat.

Prix de contrat d'achat (tdpur3103m000) et Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000)

Pour lier plusieurs programmes de remise à un contrat, lorsque vous zoomez dans la session Programmes de remises de lignes (tdpcg0521m100) depuis le champ **Programme de remise** de la session Prix de contrat d'achat (tdpur3103m000) ou de la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000), spécifiez plus d'un programme de remise dans la session Programmes de remises de lignes (tdpcg0521m100).

Prix de contrat de vente (tdsls3103m000)

Vous pouvez lier d'autres programmes de remises à la révision du prix du contrat de vente dans la session Prix et remises (tdpcg1600m000). Pour lancer cette session, cliquez sur **Prix et remises** depuis le menu approprié de la session Prix de contrat de vente (tdsls3103m000). Sur l'onglet **Remises**, spécifiez plus d'un programme de remise pour la révision de prix.

Exemple

Les deux programmes sont liés à une révision de prix du contrat d'achat avec une durée de validité de 01/05 - 01/06.

- Programme de remises : PUR000002

- **Type de programme de remise**:Tranche de quantité

Type de tranche	Tranche (pcs)	Date d'application	Date d'expiration	Pourcentage	Montant (euro)	Méthode	Code Remise
Jusqu'à	100	01/03/00	-	4	-	Brut	MHT
Jusqu'à	200	01/01/00	04/06	-	10	Net	-
Jusqu'à	300	01/01/00	-	4	-	Brut	LAQ
Jusqu'à	300	05/04/00	-	5	-	Brut	ZPC

- Code Programme de remise : PUR000003
- **Type de programme de remise**: Tranche de valeur

Type de tranche	Tranche (euro)	Date d'application	Date d'expiration	Pourcentage	Montant (euro)	Méthode	Code Remise
Min.	10000	01/05/00	-	-1	-	Brut	LHT
Min.	20000	01/01/00	04/06	-	-10	Net	-
Min.	30000	01/01/00	-	-1	-	Brut	NAQ
Min.	40000	05/04/00	-	-5	-	Net	BPC

Pour une quantité commandée de 100 au prix de 50 euros, le montant net est récupéré de la manière suivante :

- La remise appliquée de PUR000002 est de 4 % brut
- Le montant net est à présent : 48 000 euros
- La remise (majoration) issue de PUR000003 correspond à 5
- Le montant net total sera : 48 500 euros

Niveaux de remise multiples

De nombreuses sociétés offrent plusieurs remises à la fois ou en bénéficient. Il s'agit d'une pratique commerciale courante compatible si la case **Niveaux de remises multiples mis en oeuvre** est cochée

dans la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000). Les niveaux de remise permettent de définir des critères paramétrables pour attribuer, par exemple, des remises à des commandes clients et à des lignes de commande client ou à des commandes fournisseurs et à des lignes de commande fournisseur.

Il est possible de spécifier jusqu'à cinq niveaux de remise. Le nombre de remises qu'il est possible d'attribuer à une commande client ou à une commande fournisseur, par exemple, dépend du nombre de niveaux de remise défini dans le champ **Nombre de niveaux de remise** de la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000). Dans cette session, indiquez le nombre de niveaux employés dans votre société. Pour chacun d'entre eux, définissez le mode d'utilisation. Par exemple, vous pouvez spécifier l'utilisation de la première remise pour le premier niveau et une utilisation cumulée pour les niveaux suivants.

Il est possible de définir une remise sur ligne de commande et une remise sur commande à chaque niveau. Employez une définition de matrice et une matrice de remise avec la remise sur ligne et la remise totale. Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Définition d'une matrice de remise (p. 21)*.

Une remise peut être exprimée en tant que pourcentage de remise ou montant de remise. Les montants sont calculés par unité et déduits du montant brut. Les pourcentages peuvent être calculés sur le montant brut ou le montant net restant au niveau précédent.

Exemple

Un fabricant de chaises pratique trois niveaux de remise :

- Niveau 1 : une remise est accordée à tous les clients situés dans une zone géographique déterminée.
- Niveau 2 : une remise est accordée en fonction de la quantité commandée.
- Niveau 3 : une remise est accordée pour des articles spécifiques.

Le fournisseur accorde une remise de 100 euros à tous les clients de Paris qui passent une commande (remise de niveau 1). Il accorde également une remise de 5 % à tous les clients qui lui achètent plus de 500 chaises à 100 euros l'unité (remise de niveau 2).

Calcul de la facture pour un client de Paris qui achète 600 chaises :

Niveau	Remise en %	Montant	Méthode Remise	Net
1	-	1	Brut $ 100 (1*100)	$ 59,900
2	5%	-	Net $ 2,995 (5%*59,900)	$ 56,905

Déterminant/autorisé

Lorsqu'une ligne de commande autorise les remises sur le total de la commande, les remises totales sont réparties entre les lignes de commande.

Lorsqu'une ligne de commande est déterminante, la quantité et la valeur qui en sont issues sont prises en compte dans le calcul des remises sur le total de la commande.

Les remises sur le total de la commande sont généralement ajoutées aux autres remises.

Valeur par défaut

Si vous cochez les cases **Autorisé** et **Déterminant** dans l'une des sessions de matrices de prix ou de matrices de remises, elles sont également cochées par défaut dans les sessions suivantes :

- Réponses à appel d'offres (tdpur1506m000)
- Prix de contrat d'achat (tdpur3103m000)
- Lignes de commande fournisseur (tdpur4101m000)
- Lignes de devis (tdsls1501m000)
- Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000)
- Lignes de commande client (tdsls4101m000)
- Prix et remises (tdpcg1600m000)

Dans ces sessions, vous pouvez modifier manuellement les paramètres par défaut.

Exemple

Une remise totale de 10 % est accordée si le montant total d'une commande est supérieur à 500 euros.

Un client a passé des commandes de 100, 200 et 500 euros ; toutes les lignes de commande servent à déterminer le montant total de la remise. Une remise peut donc être attribuée aux lignes de commande, car le montant total de la commande est de 800 euros.

Si l'un des montants de la ligne de commande satisfait aux conditions requises pour la remise totale, une remise de 10 % est appliquée à cette ligne de commande. Une remise de 10 % est accordée aux

lignes de commande autorisées de 500 et 100 euros. Elle ne s'applique pas au montant de 200 euros. Il n'y a donc pas de remise totale.

Une remise sur le total de la commande ne peut pas être associée à une ligne de commande si une autre remise (importante) s'applique déjà. Par exemple, une remise de 50 euros (sur la quantité commandée) est appliquée à une ligne de commande dont le montant est de 125 euros. La remise totale supplémentaire qui s'applique à cette ligne de commande est de 40 euros. Le montant total de la remise est de 90 euros. La remise totale n'est pas attribuée, car le montant total de la remise est trop important par rapport au montant de la commande (125 euros).

Extraction de remises

La fonctionnalité permettant d'extraire des remises est semblable à celle utilisée pour extraire des prix. Les principales différences sont les suivantes :

- Les remises peuvent être stockées dans des matrices de remises et des programmes de remises.
- Plusieurs remises peuvent être applicables. Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Niveaux de remise multiples (p. 28)*.

Extraction de remises d'un contrat

Lorsqu'il recherche des remises, Infor LN vérifie d'abord l'existence éventuelle d'un contrat spécial, puis d'un contrat normal correct.

Vous pouvez définir les éléments suivants :

- Des remises de contrat de vente dans la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000) ou Prix de contrat de vente (tdsls3103m000).
- Les remises sur contrat d'achat dans la session Prix de contrat d'achat (tdpur3103m000).

Au besoin, vous pouvez lier un ou plusieurs programmes de remises à un contrat. Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Programmes de remise sur contrats (p. 26)*.

Remarque

Si le contrat ne comporte pas de remise valide, Infor LN peut stopper ou poursuivre la recherche selon les paramètres de la case **Appliquer les remises en cas d'absence de remise sur contrat** dans la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000). Si cette case est cochée, la recherche se poursuit.

Extraction de remises d'un barème de prix ou d'une matrice de remise

Si Infor LN ne peut trouver aucune remise dans un contrat spécial ou un contrat normal et si la recherche de remises se poursuit, Infor LN tente d'extraire des remises d'un programme de remise lié à un barème de prix, ou d'une matrice de remise. Pour extraire des informations de remise d'un programme de remise

lié à un barème de prix, Infor LN doit d'abord trouver le barème de prix correct. Pour ce faire, le processus d'extraction décrit dans *Extraction des prix (p. 17)* est exécuté.

Pour extraire des remises d'une matrice de remise, Infor LN recherche les matrices de remises dont la définition de matrice et les attributs de matrice correspondent aux propriétés de la commande concernée. Notez que tous les attributs d'une matrice doivent correspondre aux propriétés de la commande. Une fois trouvé, le programme de remise de la matrice de remise dans laquelle sont stockés la définition et les attributs de la matrice est utilisé pour calculer la remise de la commande. Les informations sur la remise contenues dans la matrice de la remise incluent un montant de remise, un pourcentage de remise ou un programme de remise.

L'extraction de matrices de remises est contrôlée par les paramètres suivants dans la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000) du niveau de remise approprié :

- **Première remise**
  Infor LN sélectionne la première remise correcte trouvée dans le niveau et ignore toutes les autres remises correctes. La première remise correcte est celle dont le numéro de priorité de matrice est le plus faible. Si plusieurs remises présentent le numéro de priorité le plus faible, la première remise est celle dont la date d'application est la plus tardive. Une fois la première remise trouvée, la recherche de remises s'arrête.
- **Meilleure remise**
  Infor LN sélectionne la meilleure remise trouvée pour le niveau et ignore les priorités de matrice.
- **Cumuler**
  Toutes les remises correctes sont extraites et retournées sous la forme d'un pourcentage agrégé. Le pourcentage de remise agrégé maximum est 100.
- **Sans objet**
  Aucune remise n'est extraite pour le niveau de remise correspondant.

Remarque

- Le processus d'extraction de remise est exécuté pour chaque niveau de remise défini, en commençant par le niveau 1. Infor LN recherche d'abord une remise de ligne, puis une remise sur commande. Si aucune remise correcte n'est trouvée, Infor LN entre une valeur de 0.00 (zéro), que l'utilisateur peut conserver ou modifier.
- La valeur des cases **Déterminant** et **Autorisé** dans les sessions des matrices de prix et des matrices de remise, affecte également le calcul des remises. Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Déterminant/autorisé (p. 30)*
- Dans les programmes de remises ou les barèmes de prix applicables que Infor LN trouve pour une commande ou un contrat spécifique, Infor LN sélectionne les remises répertoriées dans la devise de la commande ou du contrat. Si aucune remise applicable n'est trouvée dans la devise de la commande, Infor LN sélectionne les remises répertoriées dans la devise société.
- Vous pouvez toujours saisir ou remplacer manuellement des remises.

Chapitre 4
Promotions

4

Définition d'une matrice de promotion

Dans Calcul des prix, une matrice de promotion est une structure qui repose sur des critères paramétrables permettant de définir et d'extraire des promotions.

Une matrice de promotion comprend essentiellement les élément suivants :

- Une définition de matrice
- Un ensemble d'attributs de matrice
- Une promotion ou un groupe de promotions

Lorsque les propriétés d'une commande client, par exemple, correspondent à celles de la matrice de promotion, la promotion liée à cette matrice s'applique à cette commande.

Pour définir une matrice de promotion, procédez comme suit :

Etape 1: Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000)

Définissez les champs suivants dans la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000):

Onglet Général	Onglet Promotions
Groupe de séries de la définition de matrice	**Groupe d'attributs pour offres promotionnelles**
Groupe de séries du programme de remise	**Groupe d'attributs pour promotions sur commande**
-	**Promotions implémentées**
-	**Groupe de séries de promotions**
-	**Gestion de l'offre promotionnelle**

-	**Gestion des promotions sur commandes**
-	**Type de date de promotion**

Etape 2: Définition de la matrice (tdpcg0610m000)

Dans la session Définition de la matrice (tdpcg0610m000):

1. Définissez une matrice. Les types de matrices sont les suivants :
   - **Offre promotionnelle**
     Pour définir les attributs d'une promotion sur ligne de commande client. Une offre promotionnelle est une offre spéciale sur une ligne de commande client. Il s'agit d'une réduction du prix de l'article d'origine selon un pourcentage ou un montant monétaire. Il peut également s'agir d'un article gratuit offert pour l'achat de l'article d'origine.
   - **Promotions sur commande**
     Pour définir les attributs d'une promotion sur en-tête de commande client. Une promotion sur commande est une offre spéciale dans le cadre d'une commande client. Il s'agit d'une réduction du prix total selon un pourcentage déterminé ou de l'offre d'un article gratuit.
2. Définissez les éléments (attributs de la matrice) auxquels vous souhaitez établir un barème de promotion.
3. Définissez une priorité de matrice pour la définition de matrice, qui est utilisée comme une priorité de recherche afin de trouver une promotion.

Etape 3: Programme de remise (tdpcg0612m000)

Dans la session Programme de remise (tdpcg0612m000), vous définissez un programme de remises réservé à une promotion, ce qui signifie que la case **Utilisé pour promotions** est cochée pour ce programme. Dans le programme de remises, vous spécifiez les détails de la promotion, avec le montant de la remise, le pourcentage de la remise ou l'article gratuit, ainsi que la quantité ou le montant de la commande auquel la promotion s'applique. Vous avez également la possibilité d'indiquer le type de tranche associé au type de programme.

Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Définition d'un programme de remise (p. 24)*.

Etape 4: Groupes de promotions (tdpcg0115m000)

Le cas échéant, lancez la session Groupes de promotions (tdpcg0115m000) pour gérer les groupes de promotions. Les groupes de promotions permettent d’associer plusieurs promotions à une matrice de promotions. Sélectionnez un **Type de groupe** et gérez le groupe de promotions correspondant dans la session appropriée, que vous pouvez lancer à partir du menu Vues, Actions ou Références.

Pour une présentation des groupes de promotions, reportez-vous à la session Groupes de promotions - Vue d'ensemble (tdpcg0515m000).

Etape 5: Promotions (tdpcg0140m000)

Gestion de promotions dans la session Promotions (tdpcg0140m000). Dans cette session, vous liez le programme de remise à la promotion.

Etape 6: Matrices de promotions

Spécifiez des matrices de promotion sur commandes et d'offres promotionnelles dans ces sessions :

- Matrices d'offre promotionnelle (tdpcg0130m210)
- Matrices de promotion sur commande (tdpcg0130m220)

Dans ces sessions, liez une définition de matrice à une promotion ou à un groupe de promotions, puis définissez les valeurs des attributs de la matrice. Ces attributs sont alors liés à une promotion ou à un groupe de promotions.

Il n'est pas nécessaire de créer une matrice de promotion dans le cas des promotions par défaut. En effet, celles-ci sont définies dans le champ **Promotionpar défaut** de la session Promotions (tdpcg0140m000). Infor LN les recherche automatiquement.

Exemple

Pour le type de matrice **Offre promotionnelle**, spécifiez la définition de matrice MD1. Associez les attributs suivants à la définition de la matrice : conditions de livraison et devise.

Indiquez le programme de remise SLS1 pour les articles présentant les caractéristiques suivantes :

- La devise euro
- Une tranche minimale de 10 pièces
- Une période de validité comprise entre le 1er septembre et le 1er décembre
- Un clavier offert

Définissez une promotion PRO1 avec les caractéristiques suivantes :

- Article de vente : ordinateur portable A1
- Liez le programme de remise SLS1 à la promotion.

Définissez une matrice de promotion pour l'associer au type de matrice **Offre promotionnelle**. Sélectionnez la définition de matrice MD1 et la promotion PRO1. Indiquez les valeurs des attributs de la matrice, par exemple :

- Conditions de livraison : contre remboursement
- Devise : USD

Scénarios de promotion

Les scénarios ci-après illustrent les différentes façons d'utiliser les sessions de tarification et de promotion pour définir plusieurs types de promotions dans le secteur des produits de grande consommation.

Promotions au niveau des lignes

- Promotion sur article de ligne avec pourcentage de réduction
- Promotion sur article de ligne avec valeur de réduction
- Achat d'un article en quantité ou en valeur pour obtenir le même article gratuitement
- Achat d'un article en quantité ou en valeur pour obtenir un autre article gratuit
- Achat d'un article en quantité ou en valeur pour obtenir plusieurs articles gratuits.

Promotions au niveau des commandes

- Promotion sur commande avec pourcentage de réduction en fonction du montant de la commande totale
- Promotion sur commande avec article gratuit en fonction du montant de la commande totale

Promotions au niveau des lignes

Promotion sur article de ligne avec pourcentage de réduction

Avec ce type de promotion, un pourcentage de réduction est offert sur chaque ligne de commande fournisseur. Il dépend de la quantité ou de la valeur commandée. Les remises en pourcentage augmentent proportionnellement aux quantités ou aux valeurs commandées.

Dans ce cas, vous achetez une quantité déterminée de A et vous obtenez un pourcentage de réduction

Promotion sur article de ligne avec valeur de réduction

Une réduction en valeur est une offre applicable à une ligne de commande client. Elle dépend de la quantité ou de la valeur commandée. Les remises augmentent proportionnellement aux quantités ou aux valeurs commandées.

Dans ce cas, vous achetez une quantité déterminée de A et vous obtenez une réduction en valeur monétaire.

Achat d'un article en quantité ou en valeur pour obtenir le même article gratuitement

Plusieurs articles sont offerts pour une commande client. Le nombre d'articles offerts dépend de la quantité ou de la valeur de l'article que vous commandez.

Dans ce cas, vous achetez une quantité déterminée de A et vous obtenez gratuitement le même article.

Achat d'un article en quantité ou en valeur pour obtenir un autre article gratuit

Un article ou un nombre déterminé d'articles (différent de celui qui est commandé) est offert pour chaque ligne de commande client, selon la quantité ou la valeur de la commande sur la ligne.

Dans ce cas, vous achetez une quantité déterminée de A et vous obtenez gratuitement un autre article.

Achat d'un article en quantité ou en valeur pour obtenir plusieurs articles gratuits.

Cette promotion consiste à offrir un groupe d'articles sur chaque ligne de commande client, selon la quantité ou la valeur commandée sur la ligne.

Dans ce cas, vous achetez une quantité déterminée de A et vous obtenez gratuitement un groupe d'articles.

Promotions au niveau des commandes

Promotion sur commande avec pourcentage de réduction en fonction du montant de la commande totale

Si la valeur totale de la commande dépasse une valeur déterminée, vous obtenez un pourcentage de réduction sur le total de la commande.

Par exemple, si le montant de votre commande dépasse 1000 euros, vous obtenez une réduction de 3 % sur la valeur totale.

Promotion sur commande avec article gratuit en fonction du montant de la commande totale

Si la valeur totale de la commande dépasse une valeur déterminée, vous obtenez un certain nombre d'articles gratuits.

Par exemple, si le montant de la commande dépasse 1000 euros, dix articles vous sont offerts.

Extraction d'une promotion

Dans Calcul des prix, des promotions sont définies pour des articles et des tiers. Les promotions permettent d'offrir des remises supplémentaires et/ou des cadeaux sur les commandes clients ou les lignes de commande client.

A l'exception des promotions par défaut, qui sont automatiquement recherchées, Infor LN utilise des matrices de promotions pour vérifier si une promotion est définie pour l'article et/ou le tiers d'une commande client.

Infor LN recherche des promotions correctes dans les matrices de promotions pour lesquelles une priorité de matrice est définie. L'extraction de matrices de promotions est contrôlée par les paramètres **Gestion de l'offre promotionnelle** et **Gestion des promotions sur commandes** de la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000).

Ces paramètres peuvent prendre les valeurs suivantes :

- **Premier autorisé**
  La première promotion valable est applicable.
- **Tous autorisés**
  Tous les promotions valables sont applicables.

- **Premier autorisé + tous exclusifs**
  La première promotion valable est applicable lorsque la case **Promotion exclusive** est cochée dans la session Promotions (tdpcg0140m000).
- **Tous exclusifs**
  Toutes les promotions valables sont applicables lorsque la case **Promotion exclusive** est cochée dans la session Promotions (tdpcg0140m000).

Pour extraire des promotions d'une matrice de remise, Infor LN recherche les matrices de promotions dont la définition de matrice et les attributs de matrice correspondent aux propriétés de la commande client concernée. Notez que tous les attributs d'une matrice doivent correspondre aux propriétés de la commande. Une fois trouvée, la promotion liée à la matrice de promotion est appliquée à la commande client.

Remarque

Lorsque vous saisissez une commande client ou une ligne de commande client, vous pouvez afficher et sélectionner des promotions autorisées et/ou appliquées dans la session Données de promotions par cde client (tdsls4536m000).

Chapitre 5
Tarifs de transport

5

Définition d'une matrice de tarifs de transport

Dans Calcul des prix, une matrice de tarifs de transport est une structure reposant sur des critères paramétrables permettant de définir et d'extraire des tarifs de transport.

Une matrice de tarifs de transport comprend essentiellement les élément suivants :

- Une définition de matrice
- Un ensemble d'attributs de matrice
- Un barème de tarifs de transport

Lorsque les propriétés d'une commande client, par exemple, correspondent à celles de la matrice de tarifs de transport, les tarifs définis dans le barème de tarifs de transport lié à la matrice s'appliquent à cette commande.

Pour définir une matrice de tarifs de transport, procédez comme suit :

Etape 1: Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000)

Définissez les champs suivants dans la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000):

- **Groupe de séries de la définition de matrice**
- **Groupe de séries du barème des tarifs de transport**
- **Groupe d'attributs pour tarif de transport client**
- **Groupe d'attributs pour tarif de transport transporteur**
- **Rechercher par distance/zone**
- **Gestion du tarif de transport client**
- **Gestion du tarif de transport transporteur**
- **Date de taux pour le tarif de transport client**
- **Date de taux pour le tarif de transport transporteur**

Etape 2: Définition de la matrice (tdpcg0610m000)

Dans la session Définition de la matrice (tdpcg0610m000):

1. Définissez une matrice. Les types de matrices sont les suivants :
   - **Tarif de transport client**
     Cette matrice permet de définir les attributs applicables aux tarifs de transport client.
   - **Tarif de transport transporteur**
     Cette matrice permet de définir les attributs applicables aux tarifs de transport transporteur.
2. Définissez les éléments (attributs de la matrice) auxquels vous souhaitez établir un barème de tarifs de transport.
3. Définissez une priorité de matrice pour la définition de matrice, qui est utilisée comme une priorité de recherche afin de trouver un barème de tarifs de transport.

Etape 3: Barème des tarifs de transport (tdpcg0616m000)

Définissez les barèmes de tarifs de transport dans la session Barème des tarifs de transport (tdpcg0616m000). Dans les barèmes de tarifs de transport, vous spécifiez les distances ou les zones ainsi que les tarifs de transport par rapport à ces distances ou zones. Vous pouvez aussi spécifier les types de tranches.

Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Définition des barèmes de tarifs de transport (p. 41)*.

Etape 4: Matrice de tarifs de transport

Spécifiez des matrices de tarifs de transport dans ces sessions :

- Matrices de tarifs de transport client (tdpcg0130m310)
- Matrices de tarif de transport transporteur (tdpcg0130m320)

Dans ces sessions, vous liez des barèmes de tarifs de transport à des définitions de matrice et entrez les valeurs des attributs de matrice. Ces attributs sont alors liés aux barèmes de tarifs de transport.

Exemple

Pour le type de matrice **Tarif de transport client**, spécifiez la définition de matrice MD1. Associez les attributs suivants à la définition de la matrice : article et tiers expéditeur.

Définissez le barème de tarifs de transport FRB1 des articles présentant les caractéristiques suivantes :

- Méthode de notation : **Distance**
- Un type de tranche **Jusqu'à**
- Pour un poids <100 :
  - Montant par poids 15 euros
- Pour une distance <500 :
  - Montant par distance 25 euros

- Une période de validité comprise entre le 1er septembre et le 1er décembre

Définissez une matrice de tarifs de transport pour l'associer au type de matrice **Tarif de transport client**, puis sélectionnez la définition de matrice MD1 et le barème de tarifs de transport FRB1. Indiquez les valeurs des attributs de la matrice, par exemple :

- Article : ordinateur portable A1
- Tiers expéditeur : Tradex

les barèmes de tarifs de transport.

Définition des barèmes de tarifs de transport

Un barème de tarifs de transport est une liste de tarifs de transport. Un tarif de transport inclut un montant par distance ou zone, de même que quelques attributs complémentaires tels que le poids, le niveau de service ou le transporteur.

Un tarif de transport peut être de différents types :

- tarif client,
- tarif transporteur.

Un barème de tarifs de transport inclut les éléments suivants :

- En-tête de barème de tarifs de transport qui contient le code, la méthode de notation, l'unité de distance et la distance exempte de frais.
- Une ou plusieurs lignes de barème de tarifs de transport, qui contient les tarifs de transport pour une combinaison d'attributs, tels que le transporteur et le niveau de service.

Les tarifs de transport spécifiés dans un barème de tarifs de transport font l'objet d'un poids, d'une distance ou d'une valeur de tarif supplémentaire minimum ou maximum.

Configuration d'un barème de tarifs de transport

Etape 1: Spécifiez un groupe de séries de barème de tarifs de transport

Spécifiez un groupe de séries de barème de tarifs de transport dans le champ **Groupe de séries du barème des tarifs de transport** de la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000).

Etape 2: Spécifiez un en-tête pour le barème de tarifs de transport.

Spécifiez un en-tête pour le barème de tarifs de transport dans la session Barèmes de tarifs de transport (tdpcg0116m000).

Dans la session Barèmes de tarifs de transport (tdpcg0116m000), vous devez également préciser le champ **Méthode de notation** qui catégorise les tarifs de transport : Ce champ ne peut pas avoir la valeur **Distance** ni la valeur **Zone**.

Etape 3: Spécifiez les lignes du barème de tarifs de transport

Spécifiez les lignes du barème de tarifs de transport dans la session Barèmes de tarifs de transport (tdpcg0150m000) qui inclut les distances ou les zones ainsi que les tarifs de transport comparés aux distances ou aux zones.

Vous devez spécifier ces champs relatifs aux tranches :

- **Type de tranche**
  Permet de spécifier comment les tranches entre les plages de différentes entités, telles que les distances, les poids ou les unités de tarification supplémentaires sont définies.
  Le type de tranche peut être :
  - **Minimum**
    La tranche est la valeur la plus basse d'une plage.
  - **Jusqu'à**
    La tranche est la valeur la plus élevée d'une plage.
- **Tarifs de transport**
  Pour les fourchettes, spécifiez les montants par distance, poids et unité de tarification supplémentaire. Vous pouvez également spécifier un montant minimum ou fixe.

Remarque

La session Barème des tarifs de transport (tdpcg0616m000) permet aussi de spécifier un en-tête et des lignes de barème de tarifs de transport.

Exemple

Données du barème de tarifs de transport	
Transporteur/LSP	Speedex, Inc.
Poids	100 kg
Niveau de service	Expédition rapide
Méthode de notation	Distance
Type de tranche	**Minimum**

Distance	Montant par distance	Montant par poids	Montant minimum
0	10	15	2,000
500	25	25	3,000

Pour les distances et les poids affichés ci-dessous, ces tarifs donneraient les frais de transport suivants :

Ins-tance	Distance	Poids	Frais de transport
A	100	200	100*10 + 200*15 = 4,000
B	1000	50	1000*25 = 25,000
C	30	100	2000

Aucun frais de poids ne s'applique pour B, le poids étant < à 100 kg. Pour C, le montant calculé (30 * 10 + 100 * 15 = 1 800) étant < au montant minimum, le montant minimum est facturé.

Zones...

Les tarifs de transport dépendent des distances et des zones, ainsi que d'autres éléments facultatifs comme le poids, le niveau de service ou le transporteur. Les distances sont fonction des paramètres

que vous saisissez dans la session Barèmes de tarifs de transport (tdpcg0150m000) du module Calcul des prix et des zones définies dans Transport. Une zone comprend les éléments suivants :

- Identification de la **Zone**
- **Type de zone**
- Transporteur
- Informations relatives à la zone

Identification de la zone

L'identification d'une **Zone** consiste en un code et une description.

Type de zone

Un **Type de zone** définit le type d'informations qui désignent une zone. Transport permet de définir les types de zones suivants :

- **Code postal**
- **Ville**
- **Distance**

transporteur

Certains transporteurs utilisent leur propre système de gestion des zones pour fixer leurs tarifs. Vous pouvez désigner un transporteur pour indiquer qu'il est le seul à couvrir une zone déterminée.

Informations relatives à la zone

Ces informations fournissent des détails sur la zone, notamment les pays d'origine et de destination, les plages de codes postaux ou les distances. Le **Type de zone** d'une **Zone** définit le type d'informations qui constituent une zone.

- Zones par code postal
- Zones par ville
- Zones par distance

Définition des zones

Pour définir une zone, procédez comme suit :

1. Dans la session Zones par type de zone et transporteur/LSP (fmfrc1110m000), définissez les éléments suivants :
   a. Le **Type de zone**. Pour sélectionner un **Type de zone**, cliquez sur le bouton Nouveau groupe dans la barre d'outils.
   b. Le **Transporteur/LSP**, le cas échéant.
   c. Le code et la description de la **Zone**. Pour ajouter un code et une description, cliquez sur le bouton Nouvel enregistrement dans la barre d'outils.

2. Lancez la session Zones par code postal (fmfrc1120m000), Zones par ville (fmfrc1130m000) ou Zones par distance (fmfrc1140m000) pour saisir les informations appropriées.

Utilisation des zones

Les zones par **Code postal**, zones par **Ville** et zones par **Distance** permettent de définir les tarifs de transport. La session Barèmes de tarifs de transport (tdpcg0150m000) permet d'associer une zone au montant du transport. En conséquence, tous les transports de marchandises qui ont lieu dans des régions comprises dans les plages de codes postaux, dans les plages de villes ou sur la distance attribuée à la zone ont le même tarif de base, à condition que les autres facteurs qui composent le tarif de transport (notamment le poids de base ou le transporteur) s'appliquent.

Remarque

Il n'est pas possible de sélectionner des codes Zone du type **Distance** dans la session Barèmes de tarifs de transport (tdpcg0150m000). Pour définir un tarif de transport d'après la **Obsolète** dans la session Barèmes de tarifs de transport (tdpcg0150m000), indiquez manuellement une distance et le montant du transport correspondant. En arrière-plan, la distance que vous saisissez manuellement est associée à la zone correspondante par la **Distance** définie dans Transport.

La fonction de définition des zones du module Tarifs et coûts du transport offre une grande souplesse. Vous pouvez définir des zones de plusieurs manières.

Exemple

Vous pouvez définir des zones par **Code postal** en procédant comme suit :

Zone	ZC1		
Pays d'origine	Pays-Bas		
Code postal d'origine De	1000 AA		
Code postal d'origine A	1050 ZZ		
Pays de destination	**Code postal de destination De**	**Code postal de destination A**	**Zone**
Pays-Bas	2500 AA	2550 ZZ	ZC1

Cet exemple décrit une zone qui couvre deux zones de livraison ou une zone de chargement et une zone de livraison. Le code postal d'origine De et le code postal d'origine A délimitent la zone d'origine. La plage de codes postaux comprise entre 1000 AA et 1050 ZZ englobe Amsterdam et la zone

environnante. Le code postal de destination De et le code postal de destination A délimitent la zone de destination. La plage de codes postaux comprise entre 2500 AA et 2550 ZZ englobe La Haye et la zone environnante. Si vous associez cette zone à un tarif de transport dans la session Barèmes de tarifs de transport (tdpcg0150m000), ce tarif s'applique au transport effectué entre les adresses de la plage d'origine et celles de la plage de destination.

Zone	ZC2		
Pays d'origine	Belgique		
Code postal d'origine De	2000		
Code postal d'origine A	2099		
Pays de destination	**Code postal de destination De**	**Code postal de destination A**	**Zone**
Pays-Bas	2500 AA	2550 ZZ	ZC2

Cette zone est semblable à la précédente, ZC1. La différence est qu'elle traverse les frontières du pays. La plage d'origine englobe Anvers et sa banlieue. Le calcul des coûts des transports effectués entre les adresses de la plage d'origine et celles de la plage de destination dépend du tarif de transport lié à la zone ZC2.

Zone	ZC3	**Ville**	
Pays d'origine	België		
Code postal d'origine De	2000		
Code postal d'origine A	2099		
Pays de destination	**Code postal de destination De**	**Code postal de destination A**	**Zone**
Pays-Bas	2500 AA	2550 ZZ	ZC3
Pays-Bas	1000 AA	1099 ZZ	ZC3

Cette zone est semblable à la précédente, ZC2. La différence est qu'elle englobe plusieurs zones de destination. Vous pouvez ajouter un nombre quelconque de zones de destination.

Pays d'origine	Pays-Bas		**Ville**		
Code postal d'origine De	3100 AA		Rotterdam		
Code postal d'origine A	3145 ZZ		Rotterdam		
transporteur	Speedex International Ltd				
Pays de destination	**Code postal de destination De**		**Code postal de destination A**		**Zone**
Pays-Bas	3500 AA	Utrecht	3599 ZZ	Utrecht	ZC4
Pays-Bas	4800 AA	Breda	4850 ZZ	Breda	ZC4
Pays-Bas	6200 AA	Maastricht	6228 ZZ	Maastricht	*ZC5*

Ce tableau montre deux zones : ZC4 et ZC5. ZC4 comprend la plage de codes postaux 3100 AA-3145 ZZ (zone d'origine) ; les plages 3500 AA-3599 ZZ et 4800 AA-4850 ZZ correspondent aux zones de destination. ZC5 comprend la plage de codes postaux 3100 AA-3145 ZZ (zone d'origine) ; la plage 6200AA-6228 ZZ correspond à la zone de destination. Si vous associez ces zones à un tarif de transport dans la session Barèmes de tarifs de transport (tdpcg0150m000), ce tarif s'applique au transport effectué entre les adresses des plages d'origine et celles des plages de destination.

Extraction de tarifs de transport

Dans Calcul des prix, les tarifs de transport sont stockés pour calculer les frais de transport des articles énumérés dans les :

- lignes d'ordre de transport.
- clusters d'ordres de transport,
- Lignes de commande client
- Lignes de devis
- Chargements
- Expéditions

Pour déterminer les frais de transport d'une ligne de commande client, par exemple, Infor LN extrait le tarif de transport des barèmes de tarifs de transport définis dans les barèmes des tarifs de transport. Pour trouver le barème de tarifs de transport correct, Infor LN utilise des matrices de tarifs de transport.

L'extraction de la matrice de tarifs de transport correcte est contrôlée par :

- Le mode de facturation sélectionné sur l'en-tête de commande ou dans la session Tiers facturé (tccom4112s000). Si le mode de facturation est **Tarifs clients**, les tarifs clients sont recherchés. Si le mode de facturation est **Frais de transport** ou **Frais de transport (màj autorisée)**, les tarifs transporteurs sont recherchés. Si le mode de facturation a la valeur **Sans objet**, aucun tarif de transport n'est recherché.
- Les paramètres **Gestion du tarif de transport transporteur** et **Gestion du tarif de transport client** dans la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000), qui peuvent avoir le statut **Premier taux** ou **Taux le plus bas**.

Pour extraire les tarifs de transport depuis une matrice de tarifs de transport, Infor LN recherche des barèmes de tarifs de transport corrects dans les matrices de tarifs de transport pour lesquelles une priorité de matrice est définie. Infor LN recherche les matrices de tarifs de transport pour une définition de matrice et des attributs de matrice qui correspondent aux propriétés de la ligne de commande client, de l'expédition, du cluster d'ordre de transport, etc. Notez que tous les attributs de la matrice doivent correspondre aux propriétés de la ligne de commande client, du cluster d'ordre de transport, de l'expédition, etc. Une fois trouvé, le barème de tarifs de transport de la matrice de tarifs de transport dans laquelle la définition de matrice et les attributs de matrice sont stockés est utilisé pour calculer les frais de transport de la ligne de commande client.

Remarque

Concernant les chargements et les expéditions, il est possible d'utiliser des tarifs de transport provenant de plusieurs barèmes pour calculer les frais de transport. Ceci dépend des propriétés des chargements et des expéditions concernés.

Chapitre 6
Traitements supplémentaires

6

Calcul des prix - processus supplémentaires

Certains processus peuvent éventuellement être utilisés dans Calcul des prix dans des situations spécifiques.

Ces processus sont les suivants :

- Copie des barèmes de prix
- Copie de devis dans un barème de prix fournisseurs
- Suppression d'informations sur les prix
- Affichage d'informations de prix pour une ligne spécifique.
- Mise en correspondance du solde des réceptions avec le niveau de stock
- Mise à jour globale des prix et des remises
- Importation des prix des données article dans un barème de prix
- Reconstitution de la clé générique
- Recalcul des prix et des remises
- Simulation des prix
- Affichage et gestion des remises de lignes

Copie des barèmes de prix

La session Copie du barème de prix (tdpcg0231m100) permet de copier les données d'un barème de prix existant dans un nouveau barème de prix ou dans un barème de prix existant. Dans ce dernier cas, elles sont copiées pour mettre à jour ce barème de prix.

Copie de devis dans un barème de prix fournisseurs

Les devis servant en général à définir les barèmes, il est possible de copier le devis dans le barème de prix fournisseurs dans la session Conversion d'appels d'offres (tdpur1202m000).

Suppression d'informations sur les prix

Vous pouvez supprimer des informations sur les prix dans la session Suppression globale des informations de prix (tdpcg0200m000).

Il est possible de supprimer des informations de prix dans les sessions suivantes :

- Priorités de matrice (tdpcg0120m000)
- Matrices de prix de vente (tdpcg0130m010)
- Matrices de prix d'achat (tdpcg0130m020)
- Matrices de prix de transfert (tdpcg0130m030)
- Matrices de remise de ligne de vente (tdpcg0130m110)
- Matrices de remise totale de vente (tdpcg0130m120)
- Matrices de remise de ligne d'achat (tdpcg0130m130)
- Matrices de remise totale d'achat (tdpcg0130m140)
- Matrices d'offre promotionnelle (tdpcg0130m210)
- Matrices de promotion sur commande (tdpcg0130m220)
- Matrices de tarifs de transport client (tdpcg0130m310)
- Matrices de tarif de transport transporteur (tdpcg0130m320)
- Lignes de barème de prix (tdpcg0131m000)
- Programmes de remises (tdpcg0121m000)
- Barèmes de tarifs de transport (tdpcg0150m000)

Affichage d'informations de prix pour une ligne spécifique.

Vous pouvez zoomer sur la session Demande de tarif (tdpcg0250m000) à partir des sessions Ventes et Achat pour afficher des informations de prix pour une ligne spécifique.

Vous pouvez afficher des informations de prix pour :

- Une ligne d’appel d’offres
- Une révision de prix du contrat d’achat qui est toujours liée à une ligne de contrat d’achat
- une ligne de commande fournisseur
- une ligne de devis
- Une ligne de contrat de vente
- Une ligne de commande client

Mise en correspondance du solde des réceptions avec le niveau de stock

La session Mise en corresp. du solde des récept. avec le niv. de stock (tdipu0201m000) permet de diminuer la valeur des réceptions cumulées. Vous devez lancer cette session régulièrement afin de calculer des prix d’achat moyens réalistes pour les articles.

Mise à jour globale des prix et des remises

Différentes sessions permettent d'effectuer une mise à jour globale des prix et des remises.

- **Prix de référence au niveau de l'article**
  Vous pouvez mettre à jour les prix de référence dans les données d'achat Article avec la session Mise à jour glob. des prix dans les données d'achat Article (tdpcg0232m000).
- Vous pouvez mettre à jour les prix de référence dans les données de vente Article avec la session Mise à jour glob. des prix dans les données de vente Article (tdpcg0233m000).
- **Remises dans les matrices de remises**
  Il est possible de mettre à jour les remises dans les matrices de remises avec la session Mise à jour globale des remises (tdpcg0230m100).
- **Prix dans les matrices de prix et les matrices de tarifs de transport**
  Vous pouvez mettre à jour les prix qui suivent dans les matrices de prix de ces sessions :
  - Mise à jour globale des prix de vente par matrice de prix (tdpcg0230m310)
  - Mise à jour globale des prix d'achat par matrice de prix (tdpcg0230m320)
  - Mise à jour globale des prix de transfert par matrice de prix (tdpcg0230m330)
  - Mise à jour globale des prix de transport par matrice de prix (tdpcg0230m340)
- **Prix dans les barèmes de prix**
  Vous pouvez mettre à jour les prix dans les barèmes de prix avec la session Mise à jour globale des prix par barème de prix (tdpcg0231m000).

Importation des prix des données article dans un barème de prix

La session Importation des prix données Article vers barème de prix (tdpcg0231m200) permet d'importer des prix de l'une des sessions suivantes dans un barème de prix :

- Articles - Ventes (tdisa0501m000)
- Articles - Achat (tdipu0101m000)
- Articles - Eléments de coûts de revient (ticpr0107m000)
- Articles - Service (tsmdm2100m000)

Reconstitution de la clé générique

Si la base de données est altérée, vous pouvez exécuter la session Reconstitution de la clé générique (tdpcg0230m200) pour restaurer les données dans les matrices de prix.

Recalcul des prix et des remises

La session Recalcul du prix et de la remise (tdpcg0240s000) permet de recalculer les prix et les remises de devis et lignes de devis, et de commandes et de lignes de commande.

L'entité pour laquelle vous effectuez le nouvel calcul dépend de la session à partir de laquelle vous lancez la session Recalcul du prix et de la remise (tdpcg0240s000).

Simulation des prix

Vous pouvez simuler des prix pour un article spécifique (de vente ou d'achat) en fonction d'un tiers et d'une date dans la session Simulateur de prix (tdpcg0200m300). Si vous cliquez sur le bouton **Calculer**, vous lancez la session Calcul du prix (tdpcg0200m100) dans laquelle vous pouvez saisir les données relatives aux nouveaux prix simulés.

Affichage et gestion des remises de lignes

A partir des diverses sessions de lignes dans Ventes et Achat, vous pouvez effectuer un zoom sur Calcul des prix pour afficher et saisir des remises de lignes.

Les sessions de remises de lignes disponibles sont les suivantes :

- Remises de lignes (tdpcg0200m200)
- Programmes de remises de lignes (tdpcg0521m100)

Annexe A
Glossaire

A

article gratuit

Article offert au client dans le cadre d'une promotion.

attributs de la matrice

Liste d'éléments utilisés pour calculer un prix, une remise, une promotion ou un tarif de transport. Le groupe d'attributs de matrice est identifié par une définition et un type de matrice.

Supposons que vous soyez un vendeur de meubles et que vous décidiez de gérer vos prix de vente en fonction de deux critères :

- l'article spécifique que vous vendez,
- le mode de gestion des règlements.

Dans ce cas précis, le type de matrice est **Prix de vente**, la définition de la matrice est Meubles (ce nom est définissable par l'utilisateur) et les attributs de matrice sont **Article** et **Méthode de règlement**.

Dans la matrice Calcul des prix, spécifiez les valeurs d'attributs de matrice.

barème de prix

Entité dans laquelle vous pouvez stocker des informations de prix qui sont valables pour une période déterminée.

Un barème de prix comprend les éléments suivants :

- Un en-tête de barème de prix, qui comprend le code, le type et l'utilisation du barème de prix.
- Une ou plusieurs lignes de barème de prix, qui comprend les articles.

Un programme de remise de tranche de quantité ou de valeur peut être lié à un barème de prix.

barème de prix de réparation

Barème utilisé pour enregistrer des prix de réparation fixes internes.

Vous pouvez distinguer le barème de prix de réparation grâce à sa description.

barème de prix fournisseurs

Barème de prix standard utilisé pour stocker :

- le prix d'achat par défaut d'un article par un tiers vendeur, un tiers expéditeur ou les deux ;
- les prix copiés des réponses à l'appel d'offres ;
- les prix par défaut des articles.

barème des tarifs clients

Barème des tarifs de transport permettant de gérer les accords conclus avec les tiers.

barème des tarifs transporteurs

Barème des tarifs de transport permettant de gérer les accords conclus avec les transporteurs.

barème de tarifs de transport

Entité dans laquelle vous pouvez enregistrer les informations de tarifs de transport valables pour une période déterminée.

Un barème de tarifs de transport inclut les éléments suivants :

- En-tête de barème de tarifs de transport qui contient le code, la méthode de notation, l'unité de distance et la distance exempte de frais.
- Une ou plusieurs lignes de barème de tarifs de transport, qui contient les tarifs de transport pour une combinaison d'attributs, tels que le transporteur et le niveau de service.

Les tarifs de transport spécifiés dans un barème de tarifs de transport font l'objet d'un poids, d'une distance ou d'une valeur de tarif supplémentaire minimum ou maximum.

contrat de vente

Les contrats de vente sont utilisés pour enregistrer des accords sur la livraison de marchandises avec un tiers acheteur.

Un contrat est constitué des éléments suivants :

- un en-tête de contrat de vente contenant des données générales sur le tiers et, éventuellement, un accord sur les conditions associé ;
- une ou plusieurs lignes de contrat de vente avec les accords de prix/remises concernant un groupe d'articles ou de prix, ainsi que des informations sur la quantité.

contrat normal

Contrat établi en fonction du client par les fournisseurs et clients, utilisé pour enregistrer des accords spécifiques. Un contrat normal est généralement valable pendant environ un an.

Il est impossible d'activer un contrat normal s'il existe un autre contrat actif pour le même tiers au cours d'une période spécifique.

contrat spécial

Contrat établi en fonction du client, entre le tiers vendeur et le tiers acheteur, et utilisé pour enregistrer des accords spécifiques pour des projets donnés. Il peut également s'agir d'un contrat promotionnel.

Pour les contrats spéciaux, un chevauchement des durées de validité est autorisé pour la même combinaison article/tiers.

création de chargement

Le moteur de planification du transport de Transport. Le moteur de création de chargement regroupe les marchandises à transporter en expéditions et chargements.

définition de la matrice

Définit le groupe d'éléments (attributs de matrice) qu'une matrice de Calcul des prix utilise pour calculer un prix, une remise, une promotion ou un tarif de transport.

Supposons que vous soyez un vendeur de meubles et que vous décidiez de gérer vos prix de vente en fonction de deux critères :

- l'article spécifique que vous vendez,
- le mode de gestion des règlements.

Dans ce cas précis, le type de matrice est **Prix de vente**, la définition de la matrice est Meubles (ce nom est définissable par l'utilisateur) et les attributs de matrice sont **Article** et **Méthode de règlement**.

groupe de promotions

Entité permettant de gérer les articles, les tiers acheteurs ou les promotions partageant les mêmes valeurs d'attributs de promotion.

informations relatives au calcul des prix

Informations comprenant les prix, les remises, les promotions et les tarifs de transport. Si des matrices de calcul des prix sont utilisées, les informations de calcul des prix sont gérées pour des groupes d'attributs et de valeurs. Les attributs sont spécifiés dans les définitions de matrice et les valeurs, dans la matrice de calcul des prix correspondante.

Exemple

Vous pouvez définir un prix pour les attributs et les valeurs suivants :

Attribut	Valeur
Tiers acheteur	Apex Wholesalers, Inc.
les conditions de livraison,	Contre remboursement
Article	Ouvre-boîte aw10

lignes d'appel d'offres

Ligne comprenant les détails des articles dans un appel d'offres, tels que la quantité requise, le délai ou le magasin de livraison, etc.

Les lignes d'articles sont envoyées au soumissionnaire. De ce fait, le soumissionnaire peut répondre individuellement pour chaque article et proposer des alternatives à l'article requis.

lignes de commande client

Une commande client indique les articles qui sont livrés à un client, selon certaines conditions. Les lignes de commande sont utilisées pour enregistrer les articles commandés, ainsi que les accords de prix et les dates de livraison associés.

lignes de commande fournisseur

Lignes figurant sur les commandes fournisseurs et contenant des informations détaillées, notamment sur les éléments suivants :

- Articles commandés
- les accords de prix,
- Dates de livraison
- Expédition
- Facturation

Une commande fournisseur peut comporter une ou plusieurs lignes.

lignes de devis

Lignes utilisées pour enregistrer les articles proposés, ainsi que les accords de prix et quantités associés. Un devis comprend une ou plusieurs lignes de devis.

matrices de prix

Une matrice de Calcul des prix est une entité permettant de gérer les prix, les remises, les tarifs de transport ou les promotions pour les clients, les fournisseurs et/ou les articles.

Dans Calcul des prix, les types de matrices suivants sont disponibles :

- Matrices de prix
- Matrice de remise
- Matrices de promotions
- Matrices de tarifs de transport

En règle générale, une matrice de Calcul des prix comprend les éléments suivants :

- un type de matrice ;
- Une définition de matrice
- Un ensemble d'attributs de matrice
- des informations de calcul des prix, telles que des barèmes de prix, des programmes de remise, des promotions ou des barèmes de tarifs de transport.

Le type de matrice et la définition de la matrice déterminent les attributs de matrice disponibles. Les informations de calcul des prix sont déterminées par le type de matrice de Calcul des prix.

Exemple

Dans une matrice de prix, vous pouvez spécifier un prix pour les attributs et les valeurs suivants :

Attribut	**Valeur**
Tiers acheteur	Apex Wholesalers
les conditions de livraison,	Contre remboursement
Article	Ouvre-boîte aw10

Lorsqu'une commande concernant l'ouvre-boîte aw10 est saisie pour Apex Wholesalers et que les conditions de livraison sont de type contre remboursement, le prix géré dans la matrice de prix est utilisé pour calculer le prix de cette commande.

menu approprié

Les commandes sont réparties dans les menus **Vues**, **Références** et **Actions** ou affichées sous la forme de boutons. Dans les versions précédentes d'Infor LN et Web UI, ces commandes sont accessibles depuis le menu *Spécifique*.

montant brut

Montant total dont sont déduits la TVA, les rabais, les remises, etc., pour obtenir le montant net. Le montant brut est calculé en multipliant la quantité commandée par le barème de prix.

montant de la remise

Remise accordée à un tiers, calculée par unité et exprimée en valeur. Par exemple, 3 euros.

montant net

Montant brut moins les remises. La valeur nette est toujours exprimée dans la devise de la transaction.

Si plusieurs niveaux de remise sont utilisés, le montant net est calculé à partir du montant brut moins les remises des niveaux précédents.

niveau de service

Niveau de service proposé par un transporteur en combinaison avec le transport de marchandises, par exemple la livraison express, la livraison sous douze heures, etc. Un niveau de service est habituellement lié aux tarifs de transport qu'un transporteur utilise pour calculer les prix des services proposés.

numéro d'évolution

Numéro de référence, par exemple une ligne de commande client ou une ligne de produits livrables du projet, qui est utilisé en vue de modéliser les écarts pour un article avec numéro d'évolution.

pourcentage de remise

Pourcentage de remise qui peut être soustrait du prix de vente ou d'achat brut.

Prestataire logistique (LSP)

Voir : *transporteur (p. 62)*

priorité de la matrice

Pour un type de matrice, l'ordre dans lequel des définitions de matrice sont recherchées.

prix actualisé

Prix qui est défini pour un besoin dans le module Numéro d'évolution (UEF). Si le besoin est utilisé dans la configuration d'un numéro d'évolution, l'actualisation du prix est ajoutée au prix de vente de ce numéro d'évolution.

programme de remises

Entité dans laquelle vous pouvez mémoriser les informations de remise valides pour une période de temps donnée et qui est utilisée pour calculer les remises pour un article.

Un programme de remise inclut les éléments suivants :

- Un en-tête de programme de remise, qui comprend le code, le type et l'utilisation du programme de remise.
- Une ou plusieurs lignes de programme de remise, qui comprend les remises.

Les remises spécifiées dans un programme de remises sont exprimées en tant que pourcentage ou montant et sont soumises à une quantité ou une valeur minimum ou maximum.

Un programme de remise peut être rattaché à un barème de prix.

promotion

Application d'une remise, d'une réduction en valeur ou d'articles gratuits à une commande client en fonction de niveaux de commande prédéfinis d'articles spécifiques. Il existe deux types principaux de promotions : au niveau commande et au niveau ligne.

remise de ligne de commande

Pourcentage ou montant soustrait du montant d'une ligne de commande.

remise sur commande

Pourcentage de remise ou montant à soustraire du montant total de la commande.

Synonyme : remise totale

remise totale

Voir : *remise sur commande (p. 61)*

révision de prix du contrat

Accord géré par la date relatif aux éléments de prix et de remise figurant sur la ligne de contrat. La révision des prix permet de disposer de plusieurs prix sur le long terme. Une révision active est valable à partir de sa date d'application jusqu'à la date d'application de la révision suivante ou jusqu'à la date d'expiration de la ligne de contrat.

sous-traitance d'article

L'intégralité du processus de production d'un article est sous-traitée à un fournisseur.

sous-traitance d'opération

Le travail sur une ou plusieurs opérations du processus de production d'un article est sous-traité à un fournisseur.

sous-traitance de service

Attribuer le travail associé à un service pour un article à une autre société. La totalité ou simplement une partie de l'entretien ou du processus de réparation peuvent être attribués. La sous-traitance de service peut être utilisée avec ou sans prise en charge du flux des matières.

tarif client

Tarif de transport convenu entre un client et un fournisseur.

Tarifs clients

Les tarifs clients sont des tarifs de transport que l'organisation négocie avec des tiers. Ces tarifs sont gérés dans les barèmes des tarifs de transport clients dans le module Calcul des prix. Les tarifs clients constituent également l'une des méthodes de facturation utilisées pour calculer le montant facturé pour les frais de transport.

tarifs de transport

Tarif permettant de calculer les coûts de transport pour les articles recensés dans les chargements, les expéditions et les types d'ordres suivants :

- Ordres de transport
- commandes clients,
- Devis

Les tarifs sont définis dans les barèmes des tarifs de transport dans Calcul des prix. Un tarif de transport est défini selon la distance, le poids et différents autres attributs.

Exemple

Poids	Méthode de notation	niveau de service,	Montant	Distance
100 kg	Distance	Livraison express	USD 150	50 Km

tarif transporteur

Tarif de transport utilisé par un transporteur pour calculer les coûts de transport d'un nombre donné de marchandises.

transporteur

Organisation qui propose des services de transport. Pour utiliser un transporteur à des fins de création de chargement, de génération de clusters d'ordres de transport, de calcul des coûts et de facturation, vous devez définir celui-ci à la fois en tant que transporteur et en tant que tiers vendeur dans Données communes. Un transporteur est également appelé transitaire.

Synonyme : Prestataire logistique (LSP)

type de matrice

Définit le type d'une définition de matrice et est lié à un ensemble d'attributs de matrices.

Les types de matrices suivants sont disponibles dans Calcul des prix:

- **Prix de vente**
- **Remise de ligne de vente**
- **Remise totale de vente**
- **Prix d'achat**
- **Remise de ligne d'achat**
- **Remise totale d'achat**
- **Prix de transfert**
- **Offre promotionnelle**
- **Promotions sur commande**
- **Tarif de transport client**
- **Tarif de transport transporteur**

Chaque type a sa propre sélection d'attributs. Pour un type de matrice, la combinaison de six attributs au maximum identifie la définition de la matrice.

type de tranche

Entité servant à spécifier le mode de définition des tranches entre les plages de différentes entités, telles que les distances, les montants ou les quantités d'articles commandées. Une tranche, dans ce cas, est le premier ou le dernier numéro d'une plage. Un type de tranche peut avoir les valeurs suivantes :

Minimum La tranche est la valeur la plus basse d'une plage.

Exemple

type de tranche minimum

la quantité commandée,	Remise
10	3 %
50	5 %

Dans ce cas, les tranches sont 10 et 50. Les quantités commandées >= 10 et < 50 obtiennent une remise de 3 %. Les quantités commandées supérieures ou égales à 50 bénéficient d'une remise de 5 %.

Jusqu'à La tranche est la valeur la plus élevée d'une plage.

Exemple

Type de tranche jusqu'à

Distance	Tarif de transport
100	10
1000	50

Dans ce cas, les tranches sont 100 et 1000. Pour les distances <= 100, le taux est de 10. Pour les distances > 100 et <= 10 000, le taux est de 50.

zone

Distance ou région géographique. Les zones sont utilisées pour définir des tarifs de transport. Pour définir un tarif de transport, la région géographique délimitée par la zone est liée à un montant de transport dans Calcul des prix. Le tarif de transport permet de calculer les frais inhérents au transport de marchandises dans la région définie par la zone. Autrement dit, tous les transports de marchandises effectués dans cette région ont un tarif identique, à condition que les autres facteurs qui le déterminent, tels que le poids de base ou le transporteur, soient appliqués.

Il existe plusieurs types de zones :

- **Code postal**
- **Ville**
- **Distance**
- **Sans objet**
- Remarque: Le **Type de zone** n'est pas utilisé pour définir des tarifs de transport dans Calcul des prix.

zone par code postal

Une zone de type **Code postal**. Une zone de ce type est formée par une région géographique définie par une ou plusieurs régions d'origine et une ou plusieurs régions de destination. La région d'origine correspond à un pays et à une région d'origine. La région de destination correspond à un pays et à une région de destination. Les deux régions d'origine et de destination (aucune relation avec les régions définies dans Données communes) sont définies par des plages de codes **Code postal**. Tous les lieux situés entre les régions d'origine et de destination sont inclus dans la zone.

Exemple

Zone CP1 : Pays d'origine : Pays-Bas. Région d'origine : codes postaux 1000 AA à 1050 ZZ (Amsterdam et région environnante). Pays de destination : Pays-Bas. Région de destination : 3100 AA à 3145 ZZ (Rotterdam et région environnante).

zone par distance

Une zone de type **Distance**. Une **Zone** de ce type est constituée d'une distance.

Exemple

ZD1 100 kilomètres

ZD2 500 kilomètres

ZD3 1000 kilomètres

zone par ville

Une zone de type **Ville**. Les zones de ce type sont définies par une ville d'origine dans un pays d'origine et une ville de destination dans un pays de destination. Pour chaque zone, il est possible de définir plusieurs combinaisons pays/ville d'origine et pays/ville de destination.

Exemple

Zone CP1 Pays d'origine : Pays-Bas. Ville d'origine : Amsterdam. Pays de destination : Pays-Bas. Ville de destination : Rotterdam.

Zone CP2 Pays d'origine : Royaume-Uni. Ville d'origine : Londres. Pays de destination : Belgique. Ville de destination : Anvers.

Zone CP3 Pays d'origine : Pays-Bas. Ville d'origine : Amsterdam. Pays de destination : Pays-Bas. Ville de destination : La Haye. Pays d'origine : Pays-Bas. Ville d'origine : Amsterdam. Pays de destination : Pays-Bas. Ville de destination : Utrecht.

Index

article gratuit, 55
attributs de la matrice, 55
Autorisé, 30
barème de prix, 55
Barème de prix
  barème de prix fournisseurs, 16
  configuration, 15
  copie, 51
  importation des prix des données Article, 53
  mise à jour des prix, 53
barème de prix de réparation, 55
barème de prix fournisseurs, 56
Barème de prix fournisseurs
  configuration, 16
  copie de devis, 51
barème des tarifs clients, 56
barème des tarifs transporteurs, 56
barème de tarifs de transport, 56
Barèmes de tarifs de transport
  définition, 41
Calcul des prix, 7
  processus supplémentaires, 51
  vue générale, 7
Clé générique
  reconstitution, 53
contrat de vente, 56
Contrat
  liaison des programmes de remises, 26
contrat normal, 56
contrat spécial, 57
création de chargement, 57
définition de la matrice, 57
Déterminant, 30
Devis
  copie dans un barème de prix fournisseurs, 51
Extraction d'une promotion, 37
Extraction de remises, 31
Extraction des prix, 17
Extraction de tarifs de transport, 48
Extraction d'informations de prix, 10
  extraction de promotions, 37
  extraction de remises, 31
  extraction des prix, 17
  extraction de tarifs de transport, 48
groupe de promotions, 57
informations relatives au calcul des prix, 58
les informations de prix.
  affichage pour une ligne, 52
  extraction, 10
  suppression, 52
lignes d'appel d'offres, 58
lignes de commande client, 58
lignes de commande fournisseur, 58
lignes de devis, 59
Matrice de calcul des prix, 8
Matrice de prix
  configuration, 13
  matrice de prix, 13
  matrice de promotion, 33
  matrice de remise, 21
  matrice de tarifs de transport, 39
Matrice de promotion
  configuration, 33
Matrice de remise
  configuration, 21
Matrice de tarifs de transport
  configuration, 39
matrices de prix, 59
menu approprié, 59
montant brut, 60
montant de la remise, 60
montant net, 60
niveau de service, 60
Niveau de stock

mise en correspondance avec le solde des réceptions, 52
Niveaux de remise multiples, 28
numéro d'évolution, 60
pourcentage de remise, 60
Prestataire logistique (LSP), 62
priorité de la matrice, 60
prix actualisé, 60
Prix d'article
importation dans un barème de prix, 53
Prix
mise à jour, 53
recalcul, 53
simulation, 54
Programme de remise, 26
configuration, 24
programme de remises, 61
promotion, 61
Promotion
types, 35
remise de ligne
affichage, 54
remise de ligne de commande, 61
Remise
affichage des remises de lignes, 54
autorisé et déterminant, 30
mise à jour, 53
niveaux multiples, 28
recalcul, 53
remise sur commande, 61
remise totale, 61
Révision de prix des contrats d'achat
liaison des programmes de remises, 26
révision de prix du contrat, 61
Révision du tarif du contrat de vente
liaison des programmes de remises, 26
Solde des réceptions
mise en correspondance avec le niveau de stock, 52
sous-traitance d'article, 61
sous-traitance d'opération, 61
sous-traitance de service, 62
Structure de matrice, 8
tarif client, 62
Tarif de transport
mise à jour, 53
Tarifs clients, 62
tarifs de transport, 62
tarif transporteur, 62
transporteur, 62
type de matrice, 63
type de tranche, 64
zone, 65
Zone, 43
zone par code postal, 65
zone par distance, 65
zone par ville, 66