Ventes - Guide de l'utilisateur
Commissions et rabais

© 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	salescmsug (U9843)
Release	10.5 (10.5)
Publié le	20 décembre 2017

Table des matières

A propos de ce document

Chapitre 1 Introduction et configuration....7

Présentation des commissions et des rabais....7

Procédures....7

Données de base....7

Chapitre 2 Accords....9

Sélection des accords de commissions et de rabais....9

Chapitre 3 Calcul....13

Calcul des commissions et des rabais....13

Chapitre 4 Réservation....17

Réservation des commissions et des rabais....17

Procédure de réservation avec un lien à Finances ou Facturation....17

Procédure de réservation sans lien à Finances ou Facturation....18

Chapitre 5 Règlement....21

Paiement des commissions aux employés....21

Chapitre 6 Exemples de calcul....23

Exemples de calcul des commissions et des rabais....23

Chapitre 7 Historique....35

Historique des commissions et rabais....35

Annexe A Glossaire....37

Index

A propos de ce document

Ce document décrit le processus de définition, d'utilisation, de calcul, de réservation et de paiement des commissions et rabais. La procédure de commissions et rabais permet de récompenser les performances de vente des relations.

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 tableau présente les chapitres de ce guide :

Numéro de chapitre	Titre du chapitre	Contenu
Chapitre 1	Introduction et configuration	Présentation et configuration des commissions et rabais
Chapitre 2	Accords	Utilisation des accords sur les commissions et les rabais
Chapitre 3	Calcul	Calcul des commissions et des rabais
Chapitre 4	Réservation	Réservation de commissions et de rabais
Chapitre 5	Règlement	Règlement des commissions aux employés
Chapitre 6	Exemples de calcul	Exemples de calcul des commissions et des rabais
Chapitre 7	Historique	Historique des commissions et rabais

Références

Utiliser ce guide à titre de référence principale pour les commissions et les rabais. Utiliser les éditions en cours de ces références rattachées pour rechercher des informations qui ne sont pas présentées dans ce guide :

- ***Guide de l'utilisateur - Données de base vente U9839 FR***
  Ce guide permet de comprendre la configuration des données de base de vente générales.

- ***Guide de l'utilisateur - Commandes clients U9845 FR***
  Ce guide permet de comprendre la procédure de commande client.

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 l'*Introduction*. Pour trouver la section référencée, reportez-vous à la table des matières ou utilisez l'index à la fin du document.

Les termes soulignés correspondent à un lien vers une définition du glossaire. Si vous consultez ce document en ligne, le fait de cliquer sur un terme souligné vous renvoie à la définition du glossaire qui se trouve à la fin.

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
Introduction et configuration

1

Présentation des commissions et des rabais

De nombreuses sociétés motivent leurs relations en récompensant leurs performances de vente. Cela peut augmenter le chiffre d'affaires et, par conséquent, améliorer la compétitivité de l'entreprise.

Vous disposez des récompenses suivantes :

- Commissions
- Rabais

Les commissions et rabais se basent sur des informations précises sur les commandes clients, sur la relation chargée de la commande client, sur la performance des ventes de cette relation et sur le lien entre la performance et la récompense.

Procédures

La principale procédure est le calcul des commissions et des rabais. Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Calcul des commissions et des rabais (p. 13)*.

Les sous-procédures suivantes s'appliquent :

- Réservation de commissions et de rabais. Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Réservation des commissions et des rabais. (p. 17)*.
- Règlement des commissions aux employés. Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Paiement des commissions aux employés (p. 21)*.

Données de base

Avant de pouvoir utiliser l'une des procédures liées aux commissions et aux rabais, vous devez spécifier les données de base sur les personnes susceptibles de recevoir des commissions et des rabais, la manière dont le lien est établi et quand effectuer les calculs.

Vous devez spécifier les données de base suivantes :

1. les paramètres de commissions et rabais dans la session Paramètres des commissions/rabais;

2. Les tables de période dans la session Tables de périodes (tcccp0160m000) et les périodes dans la session Périodes (tcccp0170m000), si vous souhaitez calculer les commissions et les rabais sur les ventes cumulées.
3. Les relations dans la session Relations (tdcms0110s000).
4. des groupes d'accords dans la session Groupes d'accords (tdcms0115m000), si vous souhaitez définir des accords communs à plusieurs relations,
5. des équipes de relations dans la session Equipes de relations (tdcms0116m000), si vous souhaitez lier plusieurs relations à une (ligne de) commande et ajouter les relations à l'équipe de relations dans la session Relations par équipe de relations (tdcms0117m000),
6. des groupes de commissions/rabais dans la session Groupes de commissions/rabais (tdcms0118m000), si vous souhaitez définir des accords communs à plusieurs articles,
7. des relations ou des équipes de relations par défaut par client dans la session Relations par défaut par client (tdcms0119m000).

Chapitre 2
Accords

2

Sélection des accords de commissions et de rabais

L'accord de commission/rabais applicable doit en premier lieu être trouvé avant de calculer les commissions ou les rabais susceptibles d'être octroyés à une relation ayant conclu une commande client et ceci peut être spécifié dans les sessions Accord de commission (tdcms0635m000) et Accord sur rabais (tdcms0635m100).

Lorsque plus d'un accord de commission/rabais s'applique pour une combinaison de commande client et relation, un accord de commission/rabais est choisi en fonction des priorités spécifiées dans les champs **Priorité** de la session Paramètres des commissions/rabais (tdcms0100s000).

Exemple

Les accords de commissions applicables sont les suivants :

-	**Accord A**	**Accord B**	**Accord C**
Tiers acheteur	-	-	-
Relation	Jean		Jean
Groupe de relations	-	G01	-
Projet	-	-	-
Article	-	-	X05
Groupe de commissions	-	-	-
Pourcentage de commission	2 %	1,5 %	3 %
Commission supplémentaire	0 %	0 %	0 %

- L’accord A désigne la commission applicable à la relation Jean.
- L’accord B désigne la commission du groupe de relations G01.
- L’accord C désigne la commission de la combinaison de Jean et de l’article X05.

Si Jean est un membre du groupe de relations G01 et s’il vend un article X05, les trois accords sont applicables.

Supposons que les priorités de recherche de commission suivantes soient définies dans la session Paramètres des commissions/rabais (tdcms0100s000):

- Priorité 1 : Client/Rel /Projet/Article
- Priorité 2 : Rel /Article / /
- Priorité 3 : Rel / / /
- Priorité 4 : Gr.Rel/ / /

Les priorités qui résultent des accords de commission seront :

Accord de commission	Type	Priorité
A	Rel	3
B	Gr.Rel	4
C	Rel / Article	2

L‘accord de commission C est celui qui a la priorité la plus élevée. Il est donc appliqué de la manière suivante : Jean obtient une commission de 3 %.

Si Jean vend un article Y07, seul l’accord A ou B est applicable. Etant donné que l’accord A a une priorité plus élevée que B, Jean reçoit 2 % de commission.

Chapitre 3
Calcul

3

Calcul des commissions et des rabais

Si les commissions et les rabais sont utilisés, le calcul des commissions et des rabais est une procédure obligatoire.

Complétez les étapes suivantes de la procédure de calcul des commission et des rabais.

Etape 1: Accord de commission (tdcms0635m000)/ Accord sur rabais (tdcms0635m100)

- Spécifiez les accords de commission dans la session Accord de commission (tdcms0635m000).
- Spécifiez les accords de rabais dans la session Accord sur rabais (tdcms0635m100).

Assurez-vous de définir le champ **Facturer directement/réserver** dans ces sessions sur **Facture**. Pour plus d'informations sur les commissions/rabais *réservés*, reportez-vous à *Réservation des commissions et des rabais. (p. 17)*.

Etape 2: Commande client - Relations (tdcms0140m000)/ Ligne de commande client - Relations (tdcms0141m000)

Créez un lien entre une relation et des commandes clients

Pour lier une (ligne de) commande client à une relation, cliquez sur :

- **Commande client - Relations** dans le menu Vues, Actions ou Références de la session Commandes clients (tdsls4100m000) ou Commande client (tdsls4100m900). Puis spécifiez vos données dans la session Commande client - Relations (tdcms0140m000) qui s'affiche.
- **Ligne de commande client - Relations** dans le menu Vues, Actions ou Références de la session Lignes de livraison de cmde client réelles (tdsls4106m000). Puis spécifiez vos données dans la session Ligne de commande client - Relations (tdcms0141m000) qui s'affiche.

Vous ne devez effectuer cette étape manuellement que si le champ **Méthode de lien des relations aux commandes/lignes de commande** est **Manuellement** dans la session Paramètres des commissions/rabais (tdcms0100s000). Sinon, cette étape est réalisée **Automatiquement** ou **Interactif**.

Etape 3: Calcul des commissions et rabais (tdcms0240m000)

Calculez les commissions et les rabais dans la session Calcul des commissions et rabais (tdcms0240m000).

Après calcul, le statut de commission/du rabais est **Calculé**.

Vous ne devez terminer cette étape que lorsque les champs **Calculer commission non basée surventes cum. après saisie commandes** et **Calculer rabais non basés surventes cum. après saisie des commandes** sont définis sur **Manuellement** dans la session Paramètres des commissions/rabais (tdcms0100s000). Sinon, Infor LN calcule les commissions/rabais **Automatiquement**, ou **Interactif**.

Etape 4: Calcul des commissions/rabais sur les ventes cumulées (tdcms1200m000)

Au lieu de les calculer pour chaque commande client (ou ligne de commande), vous pouvez calculer des commissions ou des rabais sur la base de la somme de toutes les commandes clients clôturées pendant une période déterminée.

Cumulez les calculs de commissions/rabais sur une période donnée dans la session Calcul des commissions/rabais sur les ventes cumulées (tdcms1200m000).

Vous ne devez terminer cette étape que si les paramètres suivants s'appliquent :

- La case **Accord cumulé** est cochée pour les accords dans les sessions Accord de commission (tdcms0635m000)/ Accord sur rabais (tdcms0635m100).
- Les champs **Calculer commissions/rabais basés sur ventes cum. après saisie cmdes** et **Calculer rabais basés sur ventescum. après saisie des commandes** sont définis sur **Manuellement** dans la session Paramètres des commissions/rabais (tdcms0100s000). Sinon, Infor LN calcule les commissions/rabais sur les ventes cumulatives **Automatiquement**, ou **Interactif**.

Etape 5: Commissions (tdcms1550m000)/ Rabais (tdcms2550m000)

Vous pouvez afficher les commissions calculées pour une commande client et une relation dans la session Commissions (tdcms1550m000), et les rabais dans la session Rabais (tdcms2550m000).

Les montants calculés sont modifiables dans les sessions de détails.

Etape 6: Approbation globale des commissions/rabais (tdcms0250m000)

Avant de traiter, de facturer ou de réserver le calcul, vous devez approuver les commissions/rabais dans la session Approbation globale des commissions/rabais (tdcms0250m000).

Le statut **Approuvé** est alors attribué à la commission ou au rabais.

Etape 7: Impression des commissions/rabais approuvés (tdcms2402m000)

Imprimez les commissions et rabais approuvés et non réservés dans la session Impression des commissions/rabais approuvés (tdcms2402m000).

- Si la case **Lier à Finance** est cochée dans la session Paramètres des commissions/rabais (tdcms0100s000), le statut devient alors **Prêt**.
- Si la case **Lier à Finance** est décochée dans la session, le statut devient alors **Fermé**.

Etape 8: Transfert des commissions/rabais vers la facturation (tdcms2201m000)

Si la case **Lier à Finance** est cochée dans la session Paramètres des commissions/rabais (tdcms0100s000), vous devez transférer les commissions à Finances et les rabais à Facturation dans la session Transfert des commissions/rabais vers la facturation (tdcms2201m000).

Le statut de la commission/du rabais est, par conséquent, **Fermé**.

Chapitre 4
Réservation

4

Réservation des commissions et des rabais.

Vous pouvez réserver les commissions calculées pour Finances et les rabais calculés pour Facturation? ou réserver les deux pour une application financière externe.

Ainsi, les procédures suivantes permettent de réserver des règlements :

- Réservations avec un lien à Finances ou Facturation. Dans ce cas, les cases **Lier à Finance** sont cochées sur les onglets **Détails du calcul des commissions** et **Détails du calcul des rabais** de la session Paramètres des commissions/rabais (tdcms0100s000).
- Réservations sans lien à Finances ou Facturation. Dans ce cas, les cases **Lier à Finance** sont cochées sur les onglets **Détails du calcul des commissions** et **Détails du calcul des rabais** de la session Paramètres des commissions/rabais (tdcms0100s000).

Procédure de réservation avec un lien à Finances ou Facturation.

Etape 1: Avant de commencer

Avant de lancer cette procédure de réservation, vous devez d'abord exécuter les opérations 1 à 6 de la rubrique *Calcul des commissions et des rabais (p. 13)*. A l'étape 2, veillez à attribuer au champ **Facturer directement/réserver** des sessions Accord de commission (tdcms0635m000) ou Accord sur rabais (tdcms0635m100) la valeur **Réserver**.

Etape 2: Réservation et approbation des commissions/rabais réservés (tdcms2202m000)

Une fois les commissions/rabais approuvés, réservez-les par le biais de la session Réservation et approbation des commissions/rabais réservés (tdcms2202m000).

- Si le champ **Type de relation** a la valeur **Client** ou **Fournisseur**, le statut **Réservé** est attribué à la commission ou au rabais.
- Si le **Type de relation** est **Employé**, le statut **Fermé** est attribué à la commission, car les commissions des employés sont traitées directement par le service de paie. Pour des

informations supplémentaires, reportez-vous à *Paiement des commissions aux employés (p. 21)*

Etape 3: Impression de la liste des commissions/rabais réservés (tdcms2404m000)

Si vous voulez vérifier les commissions/rabais réservés, utilisez la session Impression de la liste des commissions/rabais réservés (tdcms2404m000).

Etape 4: Réservation et approbation des commissions/rabais réservés (tdcms2202m000)

Approuvez les commissions/rabais réservés en cochant la case **Approuver les commissions/rabais réservés** dans la session Réservation et approbation des commissions/rabais réservés (tdcms2202m000).

Les commissions/rabais reçoivent alors le statut **Réservation approuvée**.

Etape 5: Impression des commissions/rabais réservés (tdcms2403m000)

Imprimez les commissions/rabais réservés approuvés dans la session Impression des commissions/rabais réservés (tdcms2403m000). Les commissions/rabais reçoivent alors le statut **Prêt**.

Etape 6: Transfert des commissions/rabais vers la facturation (tdcms2201m000)

Dans la session Transfert des commissions/rabais vers la facturation (tdcms2201m000), vous pouvez :

- transférer les commissions réservées vers Finances,
- transférer les rabais réservés vers Facturation.

Le statut devient alors **Fermé**.

Procédure de réservation sans lien à Finances ou Facturation.

Etape 1: Avant de commencer

Avant de lancer cette procédure de réservation, vous devez d'abord exécuter les opérations 1 à 6 de la rubrique *Calcul des commissions et des rabais (p. 13)*. A l'étape 2, veillez à attribuer au champ **Facturer directement/réserver** des sessions Accord de commission (tdcms0635m000) ou Accord sur rabais (tdcms0635m100) la valeur **Réserver**.

Etape 2: Impression des commissions/rabais réservés (tdcms2403m000)/ Fermeture des commissions réservées aux employés (tdcms2102m000)

- Si le champ **Type de relation** a la valeur **Fournisseur** ou **Client**, utilisez la session Impression des commissions/rabais réservés (tdcms2403m000) pour imprimer les factures associées aux commissions/rabais. Les commissions/rabais reçoivent alors le statut **Fermé**.

- Si le **Type de relation** est **Employé**, utilisez la session Fermeture des commissions réservées aux employés (tdcms2102m000) pour attribuer le statut **Fermé** aux commissions. Le règlement des commissions aux employés est ensuite exécuté hors de Infor LN.

Remarque

Les commissions/rabais peuvent recevoir uniquement les statuts **Réservé** et **Réservation approuvée** si la case **Lier à Finance** existe.

Chapitre 5
Règlement

5

Paiement des commissions aux employés

Le règlement des commissions réservées aux employés est effectué par le service de paie de votre entreprise. Vous devez générer un rapport incluant les commissions à payer à un employé.

Remarque

Les commissions d'un employé sont toujours réservées dans Infor LN. Cette rubrique traite uniquement du paiement des commissions aux employés si la case **Lier à Finance** est cochée sur l'onglet **Détails du calcul des commissions** de la session Paramètres des commissions/rabais (tdcms0100s000). Si cette case n'est pas cochée, le paiement des commissions aux employés est exécuté hors de Infor LN une fois que les commissions sont passées sur **Fermé** dans la session Fermeture des commissions réservées aux employés (tdcms2102m000).

Effectuez les étapes suivantes dans la procédure de règlement des commissions aux employés :

Etape 1: Avant de commencer

Avant de lancer cette procédure de réservation, vous devez d'abord exécuter les opérations 1 à 6 de la rubrique *Calcul des commissions et des rabais (p. 13)*. A l'étape 2, le champ **Facturer directement/réserver** des sessions Accord de commission (tdcms0635m000) et Accord sur rabais (tdcms0635m100) est automatiquement défini sur **Réserver** pour **Employé** **Type de relation**.

Etape 2: Réservation et approbation des commissions/rabais réservés (tdcms2202m000)

Pour que vous puissiez générer les lignes de règlement des commissions destinées aux employés, la commission doit avoir le statut **Fermé**. Une commission reçoit ce statut dans la session Réservation et approbation des commissions/rabais réservés (tdcms2202m000).

Etape 3: Génér. des lignes de règlem. pour les commiss. aux employés (tdcms4201m000)

Si le champ **Générer les règlements** est défini sur **Manuellement** dans la session Paramètres des commissions/rabais (tdcms0100s000), vous devez générer des lignes de paiement dans la session Génér. des lignes de règlem. pour les commiss. aux employés (tdcms4201m000).

Si le champ **Générer les règlements** est défini sur **Interactif** ou **Automatiquement**, les lignes de paiement des commissions aux employés sont générées dans la session Réservation et approbation des commissions/rabais réservés (tdcms2202m000).

Etape 4: Commissions payées aux employés par relation (tdcms1151m000)/ Commissions payées aux employés par commande (tdcms0151m000)

Pour afficher les lignes de paiement générées, utilisez la session Commissions payées aux employés par relation (tdcms1151m000) ou la session Commissions payées aux employés par commande (tdcms0151m000).

Etape 5: Impression des commissions payées aux employés (tdcms4451m000)

Utilisez la session Impression des commissions payées aux employés (tdcms4451m000) pour imprimer la liste des commissions qui n'ont pas été (entièrement) réglées, puis envoyez l'état au service de paie chargé des règlements.

Etape 6: Commissions payées aux employés par relation (tdcms1151m000)/ Commissions payées aux employés par commande (tdcms0151m000)

Utilisez la session Commissions payées aux employés par relation (tdcms1151m000) ou la session Commissions payées aux employés par commande (tdcms0151m000) pour saisir les montants réglés renvoyés par le service de paie.

Etape 7: M. à j. glob. commissions payées aux employés (tdcms4250m000)

Utilisez la session M. à j. glob. commissions payées aux employés (tdcms4250m000) pour définir les commissions calculées collectivement comme entièrement réglées.

Cette session peut être lancée à partir du menu Vues, Actions ou Références des sessions Commissions payées aux employés par relation (tdcms1151m000)/ Commissions payées aux employés par commande (tdcms0151m000).

Vous pouvez également définir comme entièrement réglée une ligne de règlement donnée en la sélectionnant et en cliquant sur **Mettre à jour commissions payées** dans le menu Vues, Actions ou Références des sessions Commissions payées aux employés par relation (tdcms1151m000)/ Commissions payées aux employés par commande (tdcms0151m000).

Chapitre 6
Exemples de calcul

6

Exemples de calcul des commissions et des rabais

Ces classes sont expliquées comme suit :

- Exemple 1 : classe par montant
- Exemple 2 : classe par quantité - limite maximum
- Exemple 3 : classe par montant - méthode de calcul net
- Exemple 4 : classe par montant - pourcentages de bénéfices
- Exemple 5 : classe par montant - relation mère
- Exemple 6 : classe par montant - accord cumulé

Les paramètres de l'accord qui suivent s'appliquent et peuvent être spécifiés dans la session Accord de commission (tdcms0635m000) et la session Accord sur rabais (tdcms0635m100):

- **Classe par quantité/montant**
- **Unité de classe**
- **Calcul par classe**
- **Commission sur/ Rabais sur**
- **Commission supplémentaire sur/ Rabais supplémentaire sur**
- **Accord cumulé**

Exemple 1 : classe par montant

		Accord			
Montant A	**Pourcentage de bénéfice**	**Taux de commission sur classe**	**Pourcentage supplémentaire sur le total**	**Montant fixe**	**Limite maximum**

1000	0,00 [%]	1,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
2000	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00
5000	0,00	4,00	0,50	0,00	0,00
10 000	0,00	5,00	1,00	0,00	0,00
25 000	0,00	5,00	1,50	0,00	0,00

Une relation a conclu une commande de 12 500.

Calcul	Taux de commission	Commission
1,000 * 1 %	classe 0-1000	10
1,000 * 2 %	classe 1000-2000	20
3,000 * 4 %	classe 2000-5000	120
5,000 * 5 %	classe 5000-10 000	250
2,500 * 5 %	classe 10 000-25 000	125
Commission totale	-	525

Calcul	Pourcentage supplémentaire	Commission totale
12,500 * 1,5 %	187,5	712,50

Exemple 2 : classe par quantité - limite maximum

	Accord				
Quantité A	**Pourcentage de bénéfice**	**Taux de commission sur classe**	**Pourcentage supplémentaire sur le total**	**Montant fixe**	**Limite maximum**
10	0,00 [%]	1,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
20	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00
50	0,00	4,00	0,50	0,00	150,00

100	0,00	5,00	1,00	0,00	200,00
250	0,00	5,00	1,50	0,00	400,00

Une relation a conclu une commande de 200 jeans au prix de 100 l’unité.

Calcul	Taux de commission	Commission
10 * 100 * 1 %	classe 0-10	10
10 * 100 * 2 %	classe 10-20	20
30 * 100 * 4 %	classe 20-50	120
50 * 100 * 5 %	classe 50-100	250
50 * 100 * 5 %	limite 250-200	-50
50 * 100 * 5 %	classe 100-250	500
50 * 100 * 5 %	limite 500-400	-100
Commission totale	-	750

Calcul	Pourcentage supplémentaire	Commission totale
150 * 100 * 1,5 %	225	975
200 * 100 * 1,5 %	300	1050

Exemple 3 : Classe par montant - méthode de calcul net

			Accord		
Montant A	**Pourcentage de bénéfice**	**Taux de commission sur classe**	**Pourcentage supplémentaire sur le total**	**Montant fixe**	**Limite maximum**

1000	0,00 [%]	1,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
2000	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00
5000	0,00	4,00	0,50	0,00	0,00
10 000	0,00	5,00	1,00	0,00	0,00
25 000	0,00	5,00	1,50	0,00	0,00

Une relation a conclu une commande de 12 500.

Calcul	Taux de commission	Commission
(1000 - (1,000 * 1 %)) * 1 %	classe 0-1000	9,9
(1000 - (1,000 * 2 %)) * 2 %	classe 1000-2000	19,6
(3000 - (3,000 * 4 %)) * 4 %	classe 2000-5000	115,2
(5000 - (5,000 * 5 %)) * 5 %	classe 5000-10 000	237,5
(5000 - (2,500 * 5 %)) * 5 %	classe 10 000-25 000	118,75
Commission totale	-	500,95

Calcul	Pourcentage supplémentaire	Commission totale
(12 500 - (12,500 * 1,5 %) * 1,5	184,68	685,63

Exemple 4 : classe par montant - pourcentages de bénéfices

	Accord				
Montant A	**Pourcentage de bénéfice**	**Taux de commission sur classe**	**Pourcentage supplémentaire sur le total**	**Montant fixe**	**Limite maximum**
100 000	10,00 [%]	0,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
100 000	20,00	0,00	1,00	0,00	0,00
100 000	50,00	0,00	2,00	0,00	0,00

200 000	10,00	0,00	2,50	0,00	0,00
200 000	20,00	0,00	3,50	0,00	0,00

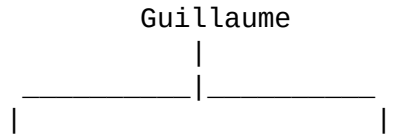
une relation a conclu une commande de 125 000.

Calcul	Taux de commission	Commission
125,000 * 2,5 %	classe 100 000 - 200 000, bénéfice 10 %	3125
Commission totale	-	3125

Exemple 5 : Classe par montant - relation parent

Accord pour Guillaume, Georges et Jean

Montant A	Pourcentage de bénéfice	Taux de commission sur classe	Pourcentage supplémentaire sur le total	Montant fixe	Limite maximum
1000	0,00 [%]	1,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
2000	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00
5000	0,00	3,00	0,00	0,00	0,00
10 000	0,00	4,00	0,00	0,00	0,00
25 000	0,00	5,00	0,00	0,00	0,00



```
Georges                   Jean

Guillaume est la relation parent de Georges et de Jean.Georges et Jean forment
 une équipe de relations.
```

Jean et Georges sont liés à une ligne de commande. Le montant de la vente est de 1 250.

JEAN	-	-
Calcul	**Taux de commission**	**Commission**
1,000 * 1 %	classe 0-1000	10
250 * 2 %	classe 1000-2000	5
Total	-	15

GEORGES	-	-
Calcul	**Taux de commission**	**Commission**
1,000 * 1 %	classe 0-1000	10
250 * 2 %	classe 1000-2000	5
Total	-	15

GUILLAUME	-	-
Calcul	**Taux de commission**	**Commission**
1,000 * 1 %	classe 0-1000	10
250 * 2 %	classe 1000-2000	5
1,000 * 1 %	classe 0-1000	10
250 * 2 %	classe 1000-2000	5
Total	-	30

Exemple 6 : Classe par montant - accord cumulé

S'il s'agit d'un accord cumulé, Infor LN ne calcule pas tout de suite les commissions et les rabais. Les données relatives aux ventes sont d'abord triées par accord et par relation dans un fichier distinct. Chaque relation peut avoir une table de périodes différente.

Les relations sont calculées chaque semaine.

Accord cumulé

Montant A	Pourcentage de bénéfice	Taux de commission sur classe	Pourcentage supplémentaire sur le total	Montant fixe	Limite maximum
20 000	0,00 [%]	5,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
50 000	0,00	10,00	0,00	0,00	0,00

En une semaine, la relation a clos trois commandes.

Jour	Montant
Lundi	7 500
Mardi	12 000
Vendredi	13 500
Somme	33 000

La commission est calculée sur le montant total : 33 000.

Calcul	Taux de commission	Commission
20,000 * 5 %	classe 0-20 000	1000
13,000 * 10 %	classe 20 000-50 000	1300
Total	-	2300

Chapitre 7
Historique

7

Historique des commissions et rabais

L'historique du calcul des commissions et rabais n'est pas stocké au même endroit que les enregistrements propres aux commissions et aux rabais. Utilisez ces historiques pour déterminer les actions à réaliser au niveau des commissions et des rabais. Ils fournissent également un résumé des commissions et des rabais payés.

Remarque

La session Historique des commissions/rabais (tdcms0560m000) permet de consulter l'historique des commissions/rabais.

Lorsque vous modifiez ou recalculez une commission ou un rabais, deux enregistrements sont ajoutés à l'historique :

- Le premier enregistrement représente la situation précédente. Le montant de cet enregistrement est négatif.
- Le second enregistrement contient les données relatives à la situation mise à jour. Le montant de cet enregistrement est positif.

Annexe A
Glossaire

A

accord de commission

Taux de commission convenu à payer à un employé (représentant) ou à un tiers vendeur (agent) pour l'achat d'un article (ou groupe d'articles) particulier.

accord de rabais

Accord sur le bonus (remise) à payer au client pour la vente d'un article (ou groupe d'articles) particulier.

commission

Montant payé à un employé (représentant) ou à un tiers expéditeur (agent) pour la clôture d'une commande client.

équipe de relations

Fonction utilisée pour grouper des relations afin que plusieurs relations puissent être liées à une commande client. Par conséquent, les relations appropriées seront récompensées pour les activités de vente qui concernent une commande client spécifique.

groupe de commissions/rabais

Ensemble d'articles groupés et liés à un accord.

groupe d’accords

Groupe de relations auxquelles sont liés les mêmes accords de commissions/rabais.

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*.

période

Les périodes divisent l'année en intervalles réguliers, tels que des semaines, des mois ou des trimestres, utilisés pour les statistiques, les relevés d'heures, la planification et le contrôle des coûts.

rabais

Montant payé à un tiers acheteur à titre de remise pour la fermeture d'une commande client.

relation

Forme raccourcie de l'expression « relation commerciale ». Le terme « relation » désigne un employé ou un tiers vendeur qui a droit à une commission et un tiers acheteur qui a droit à un rabais. Les relations peuvent être groupées en équipes de relations afin qu'il soit possible de leur attribuer la même structure d'accord.

table de périodes

Table constituée de plusieurs unités de temps (mois ou semaines, par exemple).

Une période sert à définir l'horizon de validité d'un programme, par exemple.

Index

accord de commission, 37
accord de rabais, 37
commission, 37
Commission
    calcul, 13
    exemples de calcul, 23
    historique, 35
    règlement aux employés, 21
    réservation, 17
    sélection des accords, 9
    vue générale, 7
équipe de relations, 37
groupe de commissions/rabais, 37
groupe d'accords, 37
menu approprié, 37
période, 37
rabais, 38
Rabais
    calcul, 13
    exemples de calcul, 23
    historique, 35
    réservation, 17
    sélection des accords, 9
    vue générale, 7
relation, 38
table de périodes, 38