Ventes - Guide de l'utilisateur - Contrats de vente

© 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	salesscug (U9844)
Release	10.5 (10.5)
Publié le	20 décembre 2017

Table des matières

A propos de ce document

Chapitre 1 Introduction....7

Chapitre 2 Procédure....9

Spécification des contrats de vente....9

Chapitre 3 Extraction du contrat....11

Extraction de contrats de vente....11

Contrats de vente et programmes de vente....11

Contrats de vente et commandes client....12

Chapitre 4 Livraisons d'après contrat....15

Besoins programmés pour un contrat de vente....15

Besoins et schémas de livraison programmés....15

Besoins et programmes de vente programmés....15

Livraisons d'après contrat utilisant des schémas de livraison....16

Livraisons d'après contrat utilisant des programme de vente....17

Chapitre 5 Processus supplémentaires....21

Traitements supplémentaires....21

Copie des contrats de vente....22

Évaluation des contrats de vente....23

Annexe A Glossaire....25

Index

A propos de ce document

Ce document offre une présentation des contrats de vente et explique la procédure et les fonctions associées. Le processus de gestion des livraisons planifiées liées à un contrat et d'extraction des contrats est également décrit.

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	Introduction aux contrats commerciaux
Chapitre 2	Procédure	Etapes de la procédure de contrat de vente
Chapitre 3	Extraction du contrat	Explication de l'extraction du contrat de vente
Chapitre 4	Livraisons d'après contrat	Configuration et utilisation des livraisons planifiées basées sur un contrat
Chapitre 5	Processus supplémentaires	Fonctionnalité supplémentaire dans la procédure de contrat de vente

Références

Utiliser ce guide à titre de référence principale pour les contrats d'achat. 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 - Conditions U9499 FR***
  Ce guide permet de comprendre la configuration et l'utilisation des conditions de vente.
- ***Guide de l'utilisateur - Commandes clients U9845 FR***
  Ce guide permet de comprendre la procédure de commande client.
- ***Guide de l'utilisateur - Programmes d'achat et de vente U9541 FR***
  Ce guide permet de comprendre les procédures des programmes d'achat et de vente.

- ***Guide de l'utilisateur - Calcul des prix U9179 FR***
  Ce guide permet de comprendre la fonctionnalité de calcul des prix.
- ***Guide de l'utilisateur - Tarification matières U9865 FR***
  Ce guide permet de comprendre la fonctionnalité de 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 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

1

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

Ces accords peuvent être enregistrés aux niveaux suivants :

- **Lignes de contrat de vente**
  Dans les lignes de contrat, les accords de livraison pour un article ou un groupe d'articles pendant une durée spécifique sont enregistrés. Ces accords comprennent les quantités totales, les prix et les remises. Spécifiez une période d'application et indiquez si la quantité minimale à vendre présente un caractère obligatoire.
- **Accords sur les conditions**
  Les accords sur les conditions comprennent les conditions détaillées de commande, de programme, de planification, de logistique, de facturation et de rattachement de demande pour l'achat, à la vente ou le transfert de marchandises. Pour pouvoir être utilisé, un accord sur les conditions doit être lié à un contrat de vente.

Vous pouvez créer les types de contrats suivants :

- Contrats standard
- Contrats spéciaux

Les contrats spéciaux sont utilisés pour enregistrer les accords relatifs à des projets spécifiques. Il peut également s'agir d'un contrat promotionnel. Pour chaque tiers acheteur, vous pouvez fermer plusieurs contrats spéciaux sur une période. Au cours d'une période donnée, il est impossible de spécifier plus d'un contrat normal par article ou groupe de prix pour un tiers acheteur.

Les contrats de vente servent de base aux commandes clients ou aux programmes de vente. Les données figurant dans le contrat de vente servent de parente pour les données indiquées dans la commande client ou le programme de vente lié(e). Les programmes de vente et accords sur les conditions ne peuvent être liés qu'à des contrats normaux et non à des contrats spéciaux.

Chapitre 2
Procédure

2

Spécification des contrats de vente

Pour enregistrer les accords conclus avec un tiers acheteur, procédez comme suit :

Etape 1: Contrats de vente (tdsls3500m000)

Spécifiez les données générales d'un en-tête de contrat d'achat dans la session Contrats de vente (tdsls3500m000). Cette session comprend principalement des informations portant sur l'acheteur tiers. Dans l'en-tête du contrat, vous pouvez également lier un accord sur les conditions.

L'accord sur les conditions peut être lié dans cette session de l'une des façons suivantes :

- Manuellement, par la sélection d'un accord dans la session Conditions (tctrm1100m000).
- par génération d'un accord à partir d'un modèle, qui est automatiquement lié à l'en-tête du contrat. Cochez **Générer les conditions depuis le modèle** dans le menu Vues, Actions ou Références pour démarrer la session Générer les conditions à partir du modèle (tctrm2200m000).

Les éléments suivants peuvent être liés à un contrat :

- à la fois un accord sur les conditions et des lignes de contrat ;
- uniquement un accord sur les conditions, mais pas de lignes de contrat ;
- uniquement des lignes de contrat et pas d'accord sur les conditions.

Etape 2: Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000)

Définissez des lignes de contrat de vente, qui comprennent les accords conclus avec un tiers acheteur dans la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000). Si vous n'utilisez pas les révisions de prix du contrat de vente, les lignes de contrat de vente comprennent aussi des prix et des remises. Les données des lignes du contrat se réfèrent à la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000).

Etape 3: Prix de contrat de vente (tdsls3103m000)

Si la case **Révisions de prix en cours d'utilisation** est cochée dans la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000), spécifiez les révisions de prix de contrat de vente pour la ligne de contrat. Les

données de révision de prix de contrat de vente renvoient à la session Prix de contrat de vente (tdsls3103m000).

Si un prix ou une remise valide ne peut pas être extrait du contrat d'achat, Infor LN continue à chercher un prix et des remises dans d'autres sources.

Etape 4: Données logistiques des lignes de contrat de vente (tdsls3102m000)

Si la case **Utiliser contrats pour les programmes** est cochée dans la session Paramètres de programme de vente (tdsls0100s500), spécifiez les accords logistiques pour la ligne de contrat. Les données logistiques des lignes du contrat se réfèrent à la session Données logistiques des lignes de contrat de vente (tdsls3102m000).

Etape 5: Besoins programmés pour un contrat de vente

Si vous ne recevez pas de programmes de vos tiers acheteurs, mais que vous voulez définir une liste de livraisons échéancées basées sur un contrat de vente, définissez des besoins programmés pour un contrat de vente.

Vous pouvez définir des besoins programmés pour un contrat de vente comme suit :

- *Livraisons d'après contrat utilisant des schémas de livraison (p. 16)*
- *Livraisons d'après contrat utilisant des programme de vente (p. 17)*

Remarque

Vous pouvez également exécuter les étapes précédentes à l'aide de la session Contrat de vente (tdsls3600m000) ou de la session Contrats de vente (tdsls8330m000).

Chapitre 3
Extraction du contrat

3

Extraction de contrats de vente

Les origines suivantes permettent de rechercher des contrats de vente :

- Ligne de commande client
- En-tête de programme de vente
- Ligne de programme de vente
- Fabrication, s'il s'agit d'une recherche de prix d'éléments de nomenclature
- Projet, s'il s'agit d'une recherche de prix

Pendant la recherche des lignes de contrat de vente **Actif** pour ces origines, seuls s'affichent les lignes dont les champs suivants correspondent aux valeurs d'origine :

- **Remises/prix tiers** ou **Tiers acheteur**
- **Tiers destinataire**
- **Article**
- **Groupe de prix**
- **Service des ventes**
- **Numéro d'évolution**
- **Date d'application**
- **Date d'expiration**

Contrats de vente et programmes de vente

Par défaut, une ligne de contrat normal peut être liée à un programme de vente:

- lors du transfert d'une version de vente vers un programme de vente,
- lors de la saisie d'une ligne de programme de vente,
- lors de l'approbation d'une ligne de programme de vente.

Lors de la recherche d'une ligne de contrat de vente pour un en-tête de programme de vente, Infor LN:

- prend en compte le numéro de commande client si la case **Utiliser commandes client pour programmes** de la session Paramètres de programme de vente (tdsls0100s500) est cochée.

Les lignes de contrat sont liées en fonction de la valeur des champs **Action sur écart de commande client** et **Action sur écart de commande client vide** de la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000):

- **Bloquer**
  Les lignes de contrat pour lesquelles la valeur du champ **Commande client** de la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000) correspond à celle du champ **Commande client** de la session Programmes de vente (tdsls3111m000) sont liées.
- **Continuer avec version de vente**
  Les lignes de contrat peuvent être liées à une **Commande client** différente plutôt qu'au programme de vente. Dans ce cas, la **Commande client** de la version de vente est employée pour le programme de vente.
- **Continuer avec contrat de vente**
  Les lignes de contrat peuvent être liées à une **Commande client** différente plutôt qu'au programme de vente. Dans ce cas, la **Commande client** du contrat de vente est employée pour le programme de vente.

- Vérifie si la référence de contrat client est la même dans les sessions Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000) et Programmes de vente (tdsls3111m000).

Remarque

- Pour les programmes de vente, Infor LN utilise la date courante lors de la recherche des contrats de vente applicables et **Actif**.
- Si la case **Utiliser les conditions des programmes** de la session Paramètres de programme de vente (tdsls0100s500) est cochée, le contrat de vente doit être lié à un accord sur les conditions pour le programme de vente.

Contrats de vente et commandes client

Les contrats de vente sont liés aux commandes clients en fonction de la valeur des paramètres suivants de la session Paramètres de contrats de vente (tdsls0100s300):

- **Liaison de contrat interactive**
- **Lier automatiquement le contrat spécial**

Pour les commandes clients, Infor LN utilise la date spécifiée dans le champ **Type de date du prix de vente** de la session Paramètres de calcul des prix (tdpcg0100m000) (qui peut être la **Date de commande**, la **Date système** ou la **Date de livraison**) pour rechercher les contrats de vente applicables et **Actif**.

Remarque

Si les cases **Utiliser commandes client pour programmes** et **Utiliser réf. de contrat client pour programmes** de la session Paramètres de programme de vente (tdsls0100s500) sont cochées pour les commandes clients, Infor LN n'extrait que lignes de contrat pour lesquelles les champs **Commande client** et **Référence de contrat client** ne sont pas renseignés dans la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000). Les commandes clients ne peuvent donc pas être liées à des lignes de contrats de vente qui ont été définies pour des programmes de vente.

Pour extraire les conditions propres à une ligne de commande d'un contrat actif, le lien avec la ligne de commande n'est pas nécessaire. Par conséquent, le numéro du contrat n'est défini par défaut pour la ligne de commande que si une ligne de contrat actif est liée à cette ligne. Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à Extraction des conditions.

Si l'article spécifié pour le contrat de vente comporte un numéro d'évolution, le prix de la commande client inclut les prix actualisés. Si l'article spécifié pour la commande client comporte un numéro d'évolution mais que l'article du contrat n'en comporte pas, le prix de la commande client, qui inclut les prix actualisés, est employé comme prix du contrat.

Remarque

Dans la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000):

- Les champs **Tolérance de quantité maximum** et **Action si quantité maximum dépassée** permettent de déterminer s'il est possible de lier une ligne de contrat à une ligne de commande client ou à une ligne de programme lorsque la marge de tolérance de quantité est dépassée.
- Les champs **Tolérance de date d'expiration** et **Action si dépassement date expir.** permettent de déterminer s'il est possible de lier une ligne de contrat à une ligne de commande client ou à une ligne de programme lorsque la marge de tolérance de date est dépassée.

Chapitre 4
Livraisons d'après contrat

4

Besoins programmés pour un contrat de vente

Pour utiliser un programme de vente simplifié, vous pouvez définir des livraisons planifiées basées sur un contrat de vente. Vous pouvez recourir à ce processus si vous ne recevez pas de programmes de vos tiers acheteurs et que vous voulez définir une liste de livraisons échéancées en utilisant un contrat de vente.

Vous pouvez spécifier des besoins programmés pour un contrat de vente à l'aide de programmes de livraison ou de vente.

Besoins et schémas de livraison programmés

Pour définir des besoins programmés pour un contrat de vente en utilisant des schémas de livraison, vous devez définir des lignes de livraison de contrat de vente contenant des dates de livraison et des quantités. Il est possible de générer automatiquement des commandes clients à partir d'un schéma de livraison.

Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Livraisons d'après contrat utilisant des schémas de livraison (p. 16)*.

Besoins et programmes de vente programmés.

Pour définir des besoins programmés pour un contrat de vente en utilisant des programmes de vente, vous devez générer un programme de vente au niveau de la ligne de contrat, après quoi le processus du programme de vente est lancé automatiquement.

Pour des informations supplémentaires, reportez-vous à *Livraisons d'après contrat utilisant des programme de vente (p. 17)*.

Conseil

Le moyen le plus simple de configurer et de traiter des besoins programmés pour un contrat de vente consiste à définir un schéma de livraison.

Livraisons d'après contrat utilisant des schémas de livraison

Un schéma de livraison se présente sous la forme d'une liste de livraisons échéancées, basée sur un contrat de vente. Pour spécifier les livraisons échéancées, vous devez disposer de lignes de livraison de contrat de vente converties en commandes clients. Un schéma de livraison est un programme simplifié permettant de créer des commandes clients dans les délais impartis.

Exemple

Ligne de contrat	Ligne de livraison de contrat de vente	Quantité	Ligne de commande client	Quantité
100 pièces	01/12	20 pièces	SOL1 01/12	20 pièces
	08/12	25 pièces	SOL2 08/02	25 pièces
	15/12	40 pièces	SOL3 15/12	40 pièces
	22/12	15 pièces	SOL4 22/12	15 pièces

Pour spécifier les livraisons d'après contrat utilisant un schéma de livraison :

Etape 1: Création d'un contrat de vente et d'une ligne de contrat de vente.

Création d'un contrat de vente dans la session Contrats de vente (tdsls3500m000) et d'une ligne de contrat de vente dans la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000).

Etape 2: Création d'un schéma de livraison

Cliquez sur **Schéma de livraison** dans le menu Vues, Actions ou Références de la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000). Dans la session Lignes de livraison de contrat de vente (tdsls3104m000), indiquez les dates de livraison et les quantités correspondantes.

Etape 3: Activation de la ligne de contrat

Activez la ligne de contrat dans la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000).

Vous ne pouvez pas activer une ligne de contrat dans les cas suivants :

- Le schéma de livraison contient des dates de livraison planifiées qui sortent de la période de validité de la ligne de contrat.
- La quantité totale du schéma de livraison est supérieure à la quantité convenue de la ligne de contrat.

Si la ligne de contrat ne peut pas être activée, cliquez sur **Vérifier le schéma de livraison** dans la session Lignes de livraison de contrat de vente (tdsls3104m000) pour vérifier le schéma de livraison et l'adapter. Sinon, vous pouvez également modifier la ligne de contrat.

Etape 4: Génération de commandes clients pour les livraisons programmées

Si vous sélectionnez une ligne de livraison de contrat vente et que vous cliquez sur **Créer une commande client** dans le menu Vues, Actions ou Références de la session Contrat de livraison (tdpur3104m000), une commande client (ligne) est générée à partir de la ligne de livraison sélectionnée.

Si vous ne sélectionnez pas une ligne de livraison de contrat de vente sélectionnée et que vous cliquez sur **Créer une commande client**, la session Création cmdes clt à partir de schémas livr. (tdsls3204m000) démarrer et vous permet de créer des (lignes) de commande client pour une plage de lignes de livraison de contrat de vente.

Vous ne pouvez générer des commandes clients pour les livraisons planifiées que lorsque le contrat de vente et la ligne de contrat de vente ont le statut **Actif**.

Livraisons d'après contrat utilisant des programme de vente

Si vous souhaitez définir une liste de livraisons échéancées basées sur un contrat de vente, vous pouvez spécifier un programme de vente et des lignes de programme de vente qui sont convertis en commandes clients. Cette solution de programme de vente simplifiée vous permet de créer des commandes clients dans les délais impartis.

Exemple

Ligne de contrat	Ligne de programme de vente	Quantité	Commande client	Quantité
100 pièces	01/12/2005	20 pièces	SO1 01/12/2005	20 pièces
	08/12/2005	25 pièces	SO2 08/02/2005	25 pièces
	15/12/2005	40 pièces	SO3 15/12/2005	40 pièces
	22/12/2005	15 pièces	SO4 22/12/2005	15 pièces

Pour spécifier les livraisons d'après contrat utilisant des programme de vente :

Etape 1: Création d'un contrat de vente et d'une ligne de contrat de vente.

Création d'un contrat de vente dans la session Contrats de vente (tdsls3500m000) et d'une ligne de contrat de vente dans la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000). Vous devez activer cette ligne de contrat de vente.

Etape 2: Création d'un programme de vente et de lignes de programme de vente

Pour définir une liste de livraisons échéancées, cliquez sur **Générer le programme des ventes** dans la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000). La session Programmes de vente (tdsls3111m000) est alors lancée et vous permet de créer un nouveau programme de vente. Les données d'un contrat de vente sont copiées au programme de vente au démarrage de la session Programmes de vente (tdsls3111m000).

Ces champs ont les valeurs suivantes :

- L'**Origine** est **Contrats**.
- Le **Type de programme** est **Programme d'expédition** si le champ **Message EDI** est **Programme d'expédition uniquement** dans la session Articles - Tiers ventes (tdisa0510m000). Sinon, le **Type de programme** est **Version de matières**.
- La **Date de création** est la date système.
- La case **Facturation auto.** de la session Articles - Tiers ventes (tdisa0510m000) détermine si la case **Facturation auto.** est cochée ou décochée.

Pour spécifier les livraisons échéancées dans le cadre du contrat de vente, cliquez sur **Lignes** dans la session Programmes de vente (tdsls3111m000).

La session Lignes du programme de vente (tdsls3107m000) est alors lancée et vous pouvez spécifier :

- La date à laquelle une expédition doit avoir lieu
- La quantité à expédier

Remarque

Les programmes de vente utilisés pour spécifier des livraisons d'après contrat ne peuvent pas :

- Etre référencés
- Avoir des révisions
- Avoir des quantités cumulées et des autorisations
- Etre créés via EDI

Etape 3: Approbation du programme de vente

La valeur du champ **Type de besoin** dans la session Lignes du programme de vente (tdsls3107m000) détermine les mesures prises lorsque vous approuvez un programme de vente.

Si le **Type de besoin** est **Ferme**:

- Les transactions de stock planifiées sont générées dans la session Transactions de stock planifiées (whinp1500m000)
- La fonction disponible à la vente est mise à jour dans la session Plan directeur article (cprmp2101m000)
- Un historique est créé pour le programme de vente et ses lignes, et est consultable dans la session Historique des commandes clients/programmes (tdsls5505m000)
- Met à jour Qualité en fonction de ce qu'il est prévu de contrôler.

Si le **Type de besoin** est **Planifié**:

- La fonction disponible à la vente est mise à jour dans la session Plan directeur article (cprmp2101m000)
- La quantité **Commandes clients non confirmées** est mise à jour dans la session Plan directeur article (cprmp2101m000)

Etape 4: Transfert du programme de vente vers une commande client

Si la ligne du programme de vente est approuvée, vous pouvez la transférer vers une commande client dans la session Transfert des programmes de vente vers la commande (tdsls3207m000). Vous pouvez afficher la commande client dans la session Commandes clients (tdsls4100m000) Commandes clients (tdsls4100m000).

Si la commande client est générée sur la base d'une ligne de programme de vente, les champs suivants sont mis à jour dans la session Lignes du programme de vente (tdsls3107m000):

- **Commande**
- **Position**
- **Séquence**

Lorsque la commande client est traitée, la ligne du programme de vente l'est également. Vous pouvez ensuite supprimer la commande client.

Chapitre 5
Processus supplémentaires

5

Traitements supplémentaires

Plusieurs processus liés à la procédure de contrat de vente ne se produisent pas toujours, mais peuvent être applicables dans des cas spécifiques.

Par exemple, réalisez les étapes suivantes :

- Utilisez les prix des matières sur les lignes du contrat de vente. Lorsque la case **Tarification matières dans Vente** est cochée dans la session Paramètres de prix des matières (tcmpr0100m000), après constitution des données de base sur la tarification des matières, Infor LN peut obtenir les informations sur la tarification des matières pour une ligne de contrat.
- Activer ou désactiver une série de contrats de vente dans la session Activation/désactivation des contrats (tdsls3205m000).
- Imprimer des accusés de réception de contrat à envoyer au tiers acheteur dans la session Impression des accusés de réception des contrats de vente (tdsls3405m000).
- Copier des contrats de vente dans la session Copie des contrats de vente (tdsls3801m000).
- Vérifier si les quantités convenues ont été respectées à la fin de la période d'application d'un contrat dans la session Evaluation des contrats de vente (tdsls3420m000). Vous pouvez également contrôler, par extrapolation, la progression du contrat au cours de sa période d'application. Un état contenant les écarts est imprimé. Une évaluation peut être exécutée pour la totalité d'un contrat. Il suffit pour cela de ne pas imprimer les lignes de contrat individuelles. Les petits écarts sont tolérés et ne sont pas imprimés.
- Si certains tiers acheteurs ne respectent pas les engagements stipulés dans le contrat, imprimez et envoyez des relances dans la session Impression des relances de contrats de vente (tdsls3406m000) pour éviter une rupture de contrat. Infor LN imprime des relances pour les contrats qui dépassent **Ecart négatif** autorisé.
- Résilier ou supprimer des contrats de vente qui ne sont plus valables ou qui se sont achevés prématurément dans la session Résiliation et/ou suppression des contrats de vente (tdsls3203m000).

Copie des contrats de vente

Vous pouvez copier des contrats de vente dans la session Copie des contrats de vente (tdsls3801m000).

Vous avez toujours la possibilité de copier un contrat normal dans un autre contrat normal ou un contrat spécial dans un autre contrat spécial. Vous pouvez copier un contrat normal dans un contrat spécial, et inversement, à condition que les cases suivantes soient cochées dans la session Paramètres de contrats de vente (tdsls0100s300):

- **Copier le contrat spécial dans le contrat normal**
- **Copier le contrat normal dans le contrat spécial**

Lorsque vous effectuez une copie dans un nouveau contrat normal, Infor LN vérifie qu'il n'en existe pas déjà un :

- pour la même période ;
- avec le même groupe de prix ou le même article ;
- pour le même tiers acheteur.

S'il en existe déjà un et qu'il a le statut **Actif**, la copie n'est pas autorisée.

Si un tel contrat n'existe pas lorsque vous effectuez une copie dans un nouveau contrat normal :

- La date d'application du nouveau contrat arrivera directement après la date d'expiration de l'ancien contrat
- La période contractuelle sera d'une année

Les contrats sont copiés avec un nouveau numéro. Celui-ci est attribué de la même manière que lorsque vous saisissez un nouveau contrat dans la session Contrat de vente (tdsls3600m000), mais avec des dates d'application et d'expiration différentes.

Si la case **Révisions de prix en cours d'utilisation** est cochée sur la ligne de contrat source, les révisions du prix de contrat de vente liées au contrat source avec des dates d'application comprises dans la période de validité du nouveau contrat, sont copiées vers le nouveau contrat. S'il n'existe pas de révision de prix valide et que vous avez coché la case **Copier les prix** dans la session Copie des contrats de vente (tdsls3801m000), la dernière révision associée à l'ancien contrat est copiée dans le nouveau contrat avec la même date d'application que celle de la ligne du contrat.

Remarque

Les remises et programmes de remise de l'ancien contrat ne sont pas inclus automatiquement si vous copiez des prix dans le nouveau contrat. Pour copier également les remises dans le nouveau contrat, cochez la case **Copier les remises** dans la session Copie des contrats de vente (tdsls3801m000).

Lorsque les barèmes de prix ou les programmes de remise ne sont pas compatibles avec la durée d'application du nouveau contrat, créez de nouveaux barèmes et/ou de nouveaux programmes de remise en cochant les cases **Créer un nouveau barème de prix** et **Créer un nouveau programme de remise** dans la session Copie des contrats de vente (tdsls3801m000). Vous pouvez également ajouter de nouvelles lignes de prix/de remise aux barèmes de prix/programmes de remise existants.

Il est possible de copier les schémas de livraison liés à un ancien contrat dans un nouveau contrat. Pour copier le schéma de livraison, cochez la case **Copier le contrat de livraison** dans la session Copie des contrats de vente (tdsls3801m000).

La devise du tiers facturé doit être la même que celle du contrat. Les tiers doivent avoir le statut **Actif** lorsqu'un contrat est conclu. Une relation parent doit exister entre un tiers acheteur et les autres rôles de tiers.

Évaluation des contrats de vente

Si un contrat de vente est utilisé pour une commande client ou un programme de vente, vous pouvez évaluer ce contrat durant et après la commande client ou la procédure de programme. Pendant la période d'application du contrat, il est possible de vérifier si les livraisons sont effectuées conformément au contrat. A la fin de la période d'application du contrat, vérifiez si les quantités convenues ont été respectées.

Remarque

Si la case **Evaluer le contrat avant suppression** est cochée dans la session Paramètres de contrats de vente (tdsls0100s300), la session Evaluation des contrats de vente (tdsls3420m000) est alors obligatoire.

Evaluation des contrats dans la session Evaluation des contrats de vente (tdsls3420m000):

- Le statut du contrat doit être **Actif**
- le contrat doit être associé à une commande d'appel ;
- le temps écoulé (%) doit être supérieur au pourcentage indiqué.

Le mode d'évaluation d'une ligne de contrat dépend de l'état de la case **Quantité obligatoire** dans la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000). Cette valeur détermine si la **Quantité convenue** avec votre tiers acheteur est une quantité obligatoire à vendre.

Si la case **Quantité obligatoire** est cochée dans la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000), la session Evaluation des contrats de vente (tdsls3420m000), imprime alors les différences entre :

- Les champs **Quantité appelée** et **Quantité maximum** dans la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000).
- Les champs **Quantité appelée** et **Quantité minimum** dans la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000).

Si la case **Quantité obligatoire** est cochée dans la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000), la session Evaluation des contrats de vente (tdsls3420m000) imprime les lignes qui dépassent les limites que vous avez spécifiées dans la session Evaluation des contrats de vente (tdsls3420m000).

Vous pouvez accepter de légers écarts négatifs ou positifs par rapport aux quantités. Les écarts sont calculés de la façon suivante dans la session Evaluation des contrats de vente (tdsls3420m000):

```
(Quantité appelée + Quantité facturée) - (Quantité convenue * Facteur de
délai) ÷ Quantité convenue) * 100 %
```

Exemple

- Quantité convenue = 100
- Appelée + Facturée = 40
- Durée du contrat = 10 jours
- Temps écoulé = 6 jours

```
Ecart négatif = 40 - 100 * 6/10 ÷ 100 = -20 %
```

Si ce pourcentage est supérieur au pourcentage autorisé, la ligne de contrat est imprimée.

Remarque

- Après l'évaluation d'un contrat de vente, le champ **Evaluation [o/n/répéter]** est mis à jour dans la session Lignes de contrat de vente (tdsls3501m000).
- L'extrapolation peut entraîner une déformation de la réalité si, par exemple, les quantités les plus importantes sont livrées à la fin de la période du contrat. Par conséquent, une évaluation provisoire fera état de commandes en portefeuille qui ne correspondent pas à la réalité.

Annexe A
Glossaire

A

accords logistiques

Conditions formellement conclues entre un fournisseur et un client en matière de données logistiques, telles que messages de programme, périodes gelées, autorisations, grilles de livraison, transporteur, etc.

accord sur les conditions

Accord conclu entre des tiers sur la vente, l'achat ou le transfert de marchandises, dans lequel vous pouvez établir des conditions détaillées régissant les commandes, les programmes, la planification, la logistique, la facturation et le rattachement de demandes, ainsi que définir le mécanisme de recherche permettant d'extraire les conditions appropriées.

L'accord comprend les informations suivantes :

- un en-tête indiquant le type d'accord et le(s) tiers ;
- des niveaux de recherche comprenant une priorité et une sélection d'attributs de recherche (champs), ainsi que des groupes de conditions liés ;
- une ou plusieurs lignes indiquant les valeurs des attributs de recherche des différents niveaux ;
- des groupes de conditions comportant des conditions détaillées sur les commandes, les programmes, la planification, la logistique, la facturation et la réservation ou le rattachement de demandes pour les lignes.

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.

commande client

Accord utilisé pour vendre des articles ou des services à un tiers selon les termes et conditions définis. Une commande client est constituée d'un en-tête et d'une ou de plusieurs lignes de commande.

Les données générales de la commande, telles que les données du tiers, les conditions de règlement et de livraison, sont enregistrées dans l'en-tête. Les données relatives aux articles à fournir, telles que les accords de prix et les dates de livraison, sont saisies dans les lignes de commande.

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 promotionnel

Type de contrat spécial applicable à chaque tiers acheteur. Par conséquent, le tiers acheteur n'est pas saisi dans le contrat.

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.

DAV

Voir : *disponible à la vente (p. 27)*

DAV

Voir : *disponible à la vente (p. 27)*

disponible à la vente

Quantité de l'article qui peut encore être promise à un client.

Dans Infor LN, la quantité disponible à la vente (DAV) fait partie d'une structure plus étendue de techniques d'engagements appelée Engagement sur livraison (CTP). L’engagement de livraison (CTP) dépasse la simple notion de DAV car il prend également en compte la possibilité de produire une quantité plus importante que celle prévue initialement au cas où la quantité disponible à la vente d’un article serait insuffisante.

Outre la fonctionnalité DAV standard, Infor LN utilise également la fonction DAV/canaux de distribution. Ce terme fait référence à la disponibilité d'un article pour un canal de distribution donné et tient compte des limites de ce canal.

Pour tous les autres types de fonctionnalité d'engagement utilisés dans Infor LN, le terme CTP est employé.

Acronyme : DAV

Abréviation : DAV

durée de validité

Période comprise entre la date d'application et la date d'expiration au cours de laquelle un enregistrement est valable.

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*.

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.

numéro de commande client

Numéro attribué à la commande ou au contrat par le tiers acheteur (par exemple, le numéro de contrat d'achat du tiers acheteur). Le numéro de commande du client peut permettre d'identifier une ligne de contrat de vente.

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.

prix des matières

Le prix d'une matière peut être :

- Le prix de référence des matières, si les prix réels des matières ne sont pas (encore) applicables.
- Somme de ces composants : prix de référence des matières + majoration prix des matières+ coûts de majoration prix des matières, si les prix réels des matières sont applicables.

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.

programme de vente

Calendrier de l'approvisionnement planifié des matières. Les programmes de vente prennent en charge les ventes à long terme impliquant des livraisons fréquentes. Tous les besoins pour un même article, tiers acheteur, tiers destinataire et paramètre de livraison sont stockés dans le même programme de vente.

référence de contrat du client

Code du modèle, de la pièce ou de l'année de l'article, avec le tiers acheteur. Cette référence permet d'identifier une ligne de contrat de vente.

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.

tiers facturé

Tiers à qui vous adressez les factures. Il s'agit en général du service Comptabilité fournisseur d'un client. La définition du tiers facturé inclut la devise et le taux de change par défaut, la méthode d'envoi et la fréquence, les informations sur le plafond de crédit du client, les conditions et les méthodes de règlement, ainsi que le tiers payeur associé.

Index

accords logistiques, 25
accord sur les conditions, 25
barème de prix, 25
Besoin programmé, 15**,** 16**,** 17
commande client, 26
contrat de vente, 26
    processus supplémentaires, 21
contrat normal, 26
contrat promotionnel, 26
Contrats de vente
    évaluation, 23
    extraction, 11
    spécification, 9
contrat spécial, 26
DAV, 27
disponible à la vente, 27
du contrat de vente,, 16**,** 17
    copie, 22
du programme de vente., 17
durée de validité, 27
Ligne de livraison de contrat de vente, 15**,** 16
menu approprié, 27
numéro d'évolution, 27
numéro de commande client, 27
prix actualisé, 27
prix des matières, 28
programme de remises, 28
programme de vente, 28
référence de contrat du client, 28
révision de prix du contrat, 28
Schéma de livraison, 15**,** 16
tiers facturé, 28