

Commissions

Gestion des commissions pour Dolibarr



Altairis

Experts Dolibarr depuis 2006

Table des matières

1. Présentation	1
1.1. Fonctionnalités	1
1.2. Cible	1
1.3. Licence	1
1.4. Ressources	1
2. Avant de commencer	3
2.1. Avertissement	3
2.2. Pré-requis	3
2.3. Maintenance	3
2.4. Mises à jour	3
3. Installation	4
3.1. Procédure	4
3.2. Activation	4
4. Permissions	5
4.1. Permissions utilisateurs	5
4.2. Permissions par défaut	5
5. Paramétrage	6
5.1. Onglet CONFIGURATION	6
5.2. Onglet RÈGLES	7
5.2.1. Règles sur une ligne	9
5.2.2. Règles sur plusieurs lignes	9
5.3. Quelques cas d'usage	10
5.3.1. Commissions selon le montant de la ligne	10
5.3.2. Commissions selon la remise de la ligne	11
5.3.3. Commissionner différemment des utilisateurs	11
5.3.4. Ne pas affecter une facture au commercial du client	11
6. Utilisation	13
6.1. Créer un marque page pour accès direct aux commissions	13
6.2. Calcul des commissions	13
6.3. Résumé par client	14
6.4. Détail par facture	14
7. Questions fréquentes	15
8. Informations pratiques	16
8.1. Liens directs	16
8.2. Support	16
8.3. Fonctionnalités non encore documentées	16



Chapitre 1. Présentation

1.1. Fonctionnalités

Le module Commissions apporte à Dolibarr les fonctionnalités de gestion des commissions de vos commerciaux.

 Commissions

Agent commercial: John Doe
 ☒ Résumé par client
 ☐ Détail par facture

Mois de commissionnement:

Novembre 2020

 Date de début: 01/11/2020
 Date de fin: 30/11/2020

Détail des commissions pour John Doe

Client	Facturé HT	Base produits	Commission	Base services	Commission	Total
CLIENT 1	2 040,00	1 600,00	24,00	440,00	6,60	30,60
CLIENT 2	1 640,00	1 600,00	24,00	40,00	0,60	24,60
Total	3 680,00	3 200,00	48,00	480,00	7,20	55,20

Les commissions peuvent être calculées sur le montant HT ou la marge en prenant en compte soit les commandes, soit les factures, soit les règlements partiels ou complets de ces dernières. Des règles peuvent ensuite être appliquées pour affiner vos calculs et prendre en compte divers éléments tels que les catégories de produits, de clients ou le commissionnement des contacts de document plutôt que les commerciaux rattachés aux clients.

Compatibilité et conformité du module

Le module est compatible avec [DoliRent](#), notre solution de gestion de la location de matériel avec Dolibarr. Il fonctionne aussi avec les modules [Sous-total](#) et [Multi-société](#).

Par ailleurs, il est conforme à la [Norme NF 525 - loi de finances 2016](#).

1.2. Cible

Le module s'adresse à tous les utilisateurs de Dolibarr. Son utilisation ne nécessite aucune connaissance technique ou d'administration.

1.3. Licence

Tous nos modules sont distribués sur le [Dolistore](#) et sur notre [boutique en ligne](#) sous [licence GPL v3](#).

1.4. Ressources

Notre site de démonstration

Le module est installé sur notre [environnement de démonstration](#). Connectez-vous avec l'identifiant **demo** et le mot de passe **demo**.

Forum

Consultez toutes les informations sur le module sur les discussions des forums [français](#) et [anglais](#).



Nous créons pour chacun de nos modules une discussion sur le [forum dolibarr](#). Ces discussions contiennent de nombreuses informations. Aussi, si vous avez des commentaires et suggestions, pour une réponse plus rapide, il est préférable de continuer sur cette même conversation.

Note

Le forum est un lieu d'échange autour de l'utilisation et des fonctionnalités de nos modules. En cas de difficultés d'utilisation ou pour toute remontée de bogue, privilégiez le [formulaire de contact](#) disponible sur notre site. Par ailleurs, nous vous remercions de ne pas multiplier les canaux d'échange pour un même objet.



Chapitre 2. Avant de commencer

2.1. Avertissement

Nous assurons le bon fonctionnement de nos modules sur les environnements natifs de Dolibarr. Nous ne pouvons pas en garantir le bon fonctionnement suite à des modifications effectuées sur les fichiers du noyau de Dolibarr ou en cas d'utilisation d'autres modules additionnels.

Cette documentation s'appuie sur le module en version 2020.11 avec Dolibarr version 12. En cas d'utilisation d'autres versions ou selon le thème utilisé, vous pourrez constater des différences de fonctionnement ou d'affichage.

2.2. Pré-requis

Le module COMMISSIONS est compatible avec Dolibarr à partir de la version 10.

Pour une utilisation sur des versions antérieures de Dolibarr, reportez-vous au module [Commissions - OLD](#).

2.3. Maintenance

L'achat du module vous donne droit à un an de maintenance *corrective*. Cette maintenance corrective *n'inclut pas d'aide à l'utilisation ou de support utilisateur*, mais seulement la correction des bogues, sous réserve de la bonne utilisation du module et dans le cadre de la compatibilité avec la version utilisée de Dolibarr.

2.4. Mises à jour

Les dernières versions de nos modules sont mises à disposition sur le [Dolistore](#) et sur [notre site internet](#).

L'accès aux mises à jour de nos modules est gratuit pendant *1 an à compter de leur date d'achat*.

Avant toute mise à jour, assurez-vous que le module est *officiellement compatible* avec la version de Dolibarr sur laquelle vous souhaitez l'installer.

Pour mettre à jour un module, téléchargez-le à nouveau sur le Dolistore avec l'identifiant utilisé lors de l'achat initial. Nous rendons systématiquement disponibles en téléchargement sur le Dolistore les dernières versions de nos modules.

Dézippez les fichiers de la dernière version du module dans le répertoire `CUSTOM` de votre environnement et confirmez le remplacement de ceux déjà présents.

Note

Pour le bon déroulement d'une mise à jour, désactivez un module avant de lancer le remplacement de ses fichiers puis de le réactiver.

À l'issue de la mise à jour, il est conseillé de répéter l'opération de désactivation/activation pour être sûr du bon déroulement d'une éventuelle mise à jour de votre base de données.

Vérifiez enfin que de nouveaux paramétrages ne soient pas nécessaires.



Chapitre 3. Installation

3.1. Procédure

Si vous avez accès aux fichiers de votre Dolibarr, dézipper l'archive du module dans le dossier CUSTOM de son arborescence.

Sur les versions récentes de Dolibarr, le module zippé peut être installé directement depuis la page **ACCUEIL > CONFIGURATION > MODULES/APPLICATIONS**, onglet DÉPLOYER UN MODULE EXTERNE.

3.2. Activation

Activez le module en affichant la liste des modules depuis les menus **ACCUEIL > CONFIGURATION > MODULES/APPLICATIONS**, onglet MODULES/APPLICATIONS INSTALLÉS. Il sera affiché dans le tableau ALTAIRIS.

Altairis

 Commissions	Gestion des commissions		2020.11		
 Dolitoools	Améliore l'expérience Dolibarr		2020.11		
 Produits associés	Permet de proposer des produits associés lors de l'ajout d'une ligne produit sur les offres, commandes...		2020.11		

Figure 3.1. Extrait de la liste des modules

Les pastilles  et  indiquent l'état du module : activez-le en cliquant sur . Sa désactivation sera effectuée avec la pastille , cette dernière indiquant que le module est activé.

Chapitre 4. Permissions

4.1. Permissions utilisateurs

Les accès aux fonctionnalités du module peuvent être restreints aux utilisateurs et groupes, depuis leur fiche, onglet **PERMISSIONS**, selon la liste suivante.

Cliquez sur le + pour accorder une permission et sur le - pour la retirer. Une permission accordée est symbolisée par la coche verte ✓.

Commissions		Tout / Aucun
—	✓	Consulter les commissions de tous les commerciaux
—	✓	Consulter uniquement ses propres commissions
—	✓	Définir les règles de commissionnement
—	✓	Paramétrer le module de commissionnement

Figure 4.1. Permissions utilisateurs et groupes du module

Les permissions **DÉFINIR LES RÈGLES DE COMMISSIONNEMENT** et **PARAMÉTRER LE MODULE DE COMMISSIONNEMENT** déterminent respectivement l'affichage des liens d'accès à la page de configuration générale et à la page de gestion des règles de commissionnement (voir [Figure 6.1, « Menu secondaire apporté par le module Commissions »](#)).

Astuce

Attribuez la permission **CONSULTER LES COMMISSIONS DE TOUS LES COMMERCIAUX** aux responsables commerciaux et celle de **CONSULTER UNIQUEMENT SES PROPRES COMMISSIONS** aux commerciaux.

4.2. Permissions par défaut

Les fonctionnalités du module peuvent être restreintes aux utilisateurs et groupes existants ou créés ultérieurement à l'installation du module depuis la page **ACCUEIL > CONFIGURATION > SÉCURITÉ**, onglet **PERMISSIONS PAR DÉFAUT**.

Commissions	
+	Consulter les commissions de tous les commerciaux
+	Consulter uniquement ses propres commissions
+	Définir les règles de commissionnement
+	Paramétrer le module de commissionnement

Figure 4.2. Permissions par défaut du module

Chapitre 5. Paramétrage

La page de configuration du module est accessible depuis la liste des modules installés (**ACCUEIL** > **CONFIGURATION** > **MODULES/APPLICATIONS**) en cliquant sur son icône .

Les paramétrages du module se déroulent en deux temps. D'abord, la définition des éléments de base de calcul des commissions sur l'onglet **CONFIGURATION**, puis l'ajout de **RÈGLES** qui viendront affiner les calculs selon de nombreux éléments sur l'onglet du même nom.

Il est bien entendu très fortement conseillé de prendre le temps de faire des tests correspondants à votre situation en balayant tous les cas de figure, avant la mise en production.

5.1. Onglet CONFIGURATION

Cette page de configuration permet de définir le fonctionnement général du calcul des commissions.

 Paramétrage du module de commissions

Description	Valeur	Détails
Base de calcul des commissions	☒ Commissions calculées sur le CA ☐ Commissions calculées sur les marges	Définit le mode de calcul des commissions Le calcul basé sur les marges nécessite l'activation du module marges.
Méthode de commissionnement	☐ Prise en compte des commandes cloturées ☒ Prise en compte du facturé ☐ Prise en compte des règlements (partiels ou complets) ☐ Prise en compte des factures classées payées uniquement	Commissionnement sur les commandes, les factures ou sur les règlements complets ou partiels
Cumul des commissions	☒ Pas de cumul ☐ Cumuler les commissions	On applique la règle la plus fine ou on applique toutes les règles correspondantes pour le calcul des commissions.
Limiter le commissionnement aux contacts	☒ Oui ☐ Non	Si un contact est défini sur la facture, les commerciaux associés au client ne seront pas commissionnés sur cette facture.
Gérer des commissions dépendant du montant de la remise	☐ Oui ☒ Non	Sinon on gère des commissions sur les montants des factures/commandes

ENVOYER

Figure 5.1. Page de configuration générale du module

Note

Nous verrons que cette page peut être rendue accessible depuis le [lien CONFIGURATION du menu secondaire](#) apporté par le module sous réserve que vos utilisateurs disposent des [permissions](#) adéquates.

Vous avez cinq types de paramètres à ajuster :

BASE DE CALCUL DES COMMISSIONS

Sur le total HT ou sur les marges (nécessite d'avoir le module Marges activé et paramétré).

MÉTHODE DE COMMISSIONNEMENT

Votre choix précédent portera sur les documents sélectionnés ici : prise en compte des commandes clôturées, du chiffre d'affaires : somme des factures émises, payées ou non et quel que soit leur



type, y compris acompte ou avoir, des règlements enregistrés ou encore sur les factures au statut PAYÉES.

CUMUL DES COMMISSIONS

Selon les règles de commissionnement que vous avez définies, un même commercial peut avoir plusieurs règles. Ce paramètre détermine si l'on cumule toutes les règles ou si l'on choisit de n'appliquer que la règle la plus *précise* (voir [Section 5.2.2, « Règles sur plusieurs lignes »](#)).

LIMITER LE COMMISSIONNEMENT AUX CONTACTS

Si un utilisateur interne de Dolibarr, est défini sur une facture via son onglet CONTACTS/ADRESSES, choisir s'il devient le seul commissionné ou si l'on commissionne également le (ou les) commerciaux définis sur la fiche du client.

Mettre ce paramètre à OUI permet, en limitant le commissionnement au contact, d'avoir des factures sur lesquelles le commercial attitré n'est pas commissionné.

Exemple : Une facture relevant d'un suivi technique qui ne dépend pas du commercial mais d'un commercial remplaçant. Il suffit de déterminer un contact spécifique pour cette situation et de l'associer comme contact commercial sur la facture.

GÉRER DES COMMISSIONS DÉPENDANT DU MONTANT DE LA REMISE

Choisir de gérer les commissions qui dépendent du montant de la remise accordée sur la ligne de produit/service (OUI) ou bien sur les montant des factures (NON).

Pour des commissions dépendant du montant de la remise accordée au client : on choisit un montant de remise et la commission associée, puis éventuellement un autre palier de remise et une autre commission associée. Palier à créer autant de fois que nécessaires.

Attention

Ce choix s'applique sur les lignes des factures, non sur le total global.

Une fois ces premiers éléments enregistrés, créons des règles.

5.2. Onglet RÈGLES

Les règles vont déterminer, selon les conditions qu'elles contiennent, le calcul des commissions.

 Définir les règles

Agent commercial	Type de contact	Catégorie(s) produits	Catégorie(s) clients	Client	Produit ou Service	Factures inférieures à	Taux	Enlever
Alain DUPONT	Commercial rattaché au client		> CAT_1			€	2,00 %	
John DOE	Responsable suivi du paiement	> CAT_PRODUIT		CLIENT 3	Produit	€	5,00 %	
						€	%	

VALIDER

Figure 5.2. Page de détermination des règles



Note

Nous verrons que cette page peut être rendue accessible depuis le [lien de menu secondaire DÉFINIR LES RÈGLES](#), apporté par le module, sous réserve que vos utilisateurs disposent des [permissions](#) adéquates.

Le tableau présente huit colonnes où définir vos critères de commissionnement. Pour définir une nouvelle règle, remplissez selon vos besoins la ligne vierge du tableau puis cliquez sur VALIDER. Pour supprimer une règle, cliquez sur l'icône  en bout de sa ligne.

Les règles créées s'affichent en liste sur la page.

Paramètre	Utilisation
AGENT COMMERCIAL	Permet d'indiquer un utilisateur à choisir dans la liste déroulante. Si vide, sera valable pour tous les commerciaux.
TYPE DE CONTACT	Choisir un type de contact à commissionner (onglet CONTACTS/ ADRESSES de la commande ou facture) ou le commercial rattaché au client sur sa fiche. Vous pouvez créer vos propres types de contact avec les dictionnaires standards de Dolibarr. Note Une règle sans agent commercial ni type de contact attribuera les commissions aux commerciaux rattachés au client.
CATÉGORIE(S) PRODUITS	Vous permet de choisir une ou plusieurs catégories de produits auxquelles s'appliquera cette règle. Note En sélectionnant une catégorie, la règle prendra également en considération ses sous-catégories.
CATÉGORIE(S) CLIENTS ou CLIENT	Vous permet de choisir une ou plusieurs catégories de clients auxquels s'appliquera cette règle, ou un client en particulier. Attention Une règle ne donnera aucun résultat si ces deux valeurs sont renseignées. Vous devrez laisser le champ vide ou faire un choix entre une catégorie de clients ou un client. Pour contourner cette limitation, créez de nouvelles règles.
PRODUIT OU SERVICE	Choisir dans la liste déroulante si la règle s'applique aux produits ou aux services. Si ce champ est laissé vide, alors il s'applique aux deux.
FACTURES INFÉRIEURES À, COMMANDES INFÉRIEURES À ou REMISE INFÉRIEURE À (selon paramétrage)	À utiliser pour définir un taux de commission appliqué en fonction du montant de la remise accordée au client sur la ligne de commande ou facture. Saisir le montant de la remise (en %) : 5 pour 5% par exemple. Pour un montant de remise supérieur à... (le plus haut) : laissez vide. Ou, si le paramètre GÉRER DES COMMISSIONS DÉPENDANT DU MONTANT DE LA REMISE est à NON :



Paramètre	Utilisation
	À utiliser pour définir des taux de commission différents selon le montant de la facture. Pour un montant supérieur à... (le plus haut) : laissez vide.
TAUX	Indiquer le taux de commissionnement à appliquer sur cette règle. Saisir uniquement le nombre sans unité. Par exemple : 10 pour 10%.

5.2.1. Règles sur une ligne

Les critères des colonnes d'une même ligne se cumulent (opérateur logique ET).

Par exemple :

Les critères : TYPE DE CONTACT = *Commercial rattaché au tiers*
 + TAUX = 3%

Donnent : Tout commercial rattaché à un client aura 3% de commission. Valable pour tous les clients ayant des commerciaux rattachés.

Ajoutons un critère supplémentaire :

Les critères : AGENT COMMERCIAL = *John Doe*
 + TYPE DE CONTACT = *Commercial rattaché au tiers*
 + TAUX = 4%

Donnent : Si le commercial rattaché au client est John Doe, alors il sera commissionné à 4%.

Ou encore :

Les critères : AGENT COMMERCIAL = *Alain Dupont*
 + FACTURE INFÉRIEURE À 1000 €
 + TAUX = 3%

Donnent : Si l'utilisateur (qu'il soit rattaché au client ou ajouté via l'onglet CONTACT/ADRESSES) est Alain Dupont **ET** que la facture est inférieure à 1 000 €, alors Alain Dupont sera commissionné à 3%.

5.2.2. Règles sur plusieurs lignes

Les différentes lignes de règles sont cumulatives (opérateur logique ET) ou non cumulatives (opérateur logique OU) selon le choix que vous avez fait dans la [configuration du module](#), paramètre CUMUL DES COMMISSIONS.

Paramètre CUMULER DES COMMISSIONS activé (opérateur logique ET)

Si vous choisissez de cumuler les commissions, les règles de plusieurs lignes se cumulent.

Par exemple, les lignes suivantes :

Ligne 1 : TYPE DE CONTACT = *Commercial rattaché au client*



+ TAUX = **3%**

Ligne 2 : AGENT COMMERCIAL = *John Doe*

+ TYPE DE CONTACT = *Responsable suivi facture*

+ TAUX = **1%**

Agent commercial	Type de contact	Catégorie(s) produits	Catégorie(s) clients	Client	Produit ou Service	Factures inférieures à	Taux	Enlever
	Commercial rattaché au client					€	3,00 %	
John Doe	Responsable suivi du paiement					€	1,00 %	

Donnent : Si l'utilisateur John Doe, rattaché au client, est aussi le RESPONSABLE SUIVI FACTURE CLIENT sur la facture, alors John Doe sera commissionné à $3 + 1 = 4\%$ sur cette facture.

En revanche, s'il n'est pas précisé sur l'onglet CONTACTS/ADRESSES que cet utilisateur est RESPONSABLE SUIVI FACTURE CLIENT, alors il ne touchera que 3%.

Ou encore, si John Doe n'est pas rattaché au client mais qu'il est désigné comme RESPONSABLE SUIVI FACTURE CLIENT sur l'onglet CONTACTS/ADRESSES de la facture, alors il sera commissionné à 1%.

Paramètre PAS DE CUMUL activé (opérateur logique OU)

Si vous choisissez de ne pas cumuler les différentes règles de plusieurs lignes, c'est la règle la plus précise, qui sera appliquée.

Par exemple, les lignes suivantes :

Ligne 1 : TYPE DE CONTACT = *Commercial rattaché au client*

+ TAUX = **3%**

Ligne 2 : AGENT COMMERCIAL = *Alain Dupont*

+ TYPE DE CONTACT = *Commercial rattaché au client*

+ TAUX = **3.5%**

Agent commercial	Type de contact	Catégorie(s) produits	Catégorie(s) clients	Client	Produit ou Service	Factures inférieures à	Taux	Enlever
	Commercial rattaché au client					€	3,00 %	
Alain Dupont	Commercial rattaché au client					€	3,50 %	

Donnent : Si le commercial rattaché au client est Alain Dupont, il sera commissionné à 3.5%. Si ce n'est pas cet utilisateur, quel que soit le commercial rattaché au client, il sera commissionné à 3%.

5.3. Quelques cas d'usage

5.3.1. Commissions selon le montant de la ligne

Pour commissionner par exemple à 3% si la ligne de facture est inférieure à 1 000 €, à 2% si la ligne de facture est inférieure à 5 000 €, et à 1.5 % au-delà de 5 000 €, il faut trois règles générales, et avoir choisi dans la [configuration](#) de calculer sur le chiffre d'affaires, de ne pas cumuler les lignes et de gérer les commissions sur les montants des lignes de factures ou commandes :

Ligne 1 : LIGNE DE FACTURES INFÉRIEURE À = **1000 €**



+ TAUX = 3%

Ligne 2 : LIGNE DE FACTURES INFÉRIEURE À = 5000 €

+ TAUX = 2.5%

Ligne 3 : LIGNE DE FACTURES INFÉRIEURE À = [vide]

+ TAUX = 1.5%

Agent commercial	Type de contact	Catégorie(s) produits	Catégorie(s) clients	Client	Produit ou Service	Factures inférieures à	Taux	Enlever
	Commercial rattaché au client		Client VIP			€	1,50	
	Commercial rattaché au client		Client VIP			1 000,00	3,00	
	Commercial rattaché au client		Client VIP			5 000,00	2,50	

L'ordre dans lequel vous définissez vos lignes n'a pas d'importance : que vous commenciez par la facture la plus faible ou la plus haute, le calcul sera fait en tenant compte du montant de la facture. Les règles peuvent encore être affinées en définissant les AGENTS COMMERCIAUX et/ou les TYPES DE CONTACT concernés, ou encore les produits ou services.

Gardez la règle générale si elle s'applique à tout le monde et utilisez des lignes supplémentaires pour l'affiner.

5.3.2. Commissions selon la remise de la ligne

Choisir dans la configuration de calculer sur le chiffre d'affaires, de ne pas cumuler les lignes et de gérer les commissions dépendant du montant de la remise sur les lignes de factures ou commandes.

Le principe est identique au cas d'usage précédent.

5.3.3. Commissionner différemment des utilisateurs

Pour commissionner plusieurs utilisateurs différemment sur une même facture :

- Définir sur la fiche du client les commerciaux qui lui sont rattachés.
- Pour chacun de ces utilisateurs, définir nommément (champ AGENT COMMERCIAL) son taux de commissionnement.
- Affiner si besoin en ajoutant des lignes pour chaque cas, en spécifiant le type de contact par exemple, ou les produits/services.

5.3.4. Ne pas affecter une facture au commercial du client

Vous avez un commercial attaché à votre client, mais parfois, vous devez facturer une intervention du service technique par exemple, sans que le commercial ait eu à intervenir : il ne doit pas être commissionné sur cette facture. Or par défaut, une fois qu'un commercial est attaché à un client, toutes les factures donnent lieu pour lui à une commission, automatiquement. Autre cas : le commercial attribué au client est remplacé, de manière exceptionnelle, par un autre.

Pour ne pas commissionner votre commercial dans ce cas précis, vous devez utiliser dans la [configuration](#) le paramètre LIMITER LE COMMISSIONNEMENT AUX CONTACTS positionné sur OUI.

Cela n'empêche pas de commissionner par défaut le commercial attaché au client dans le cas général. Mais s'il y a un autre contact déclaré sur l'onglet CONTACTS/ADRESSES de la facture, alors le commercial rattaché au client ne sera pas commissionné : seul le contact ajouté sur la facture le sera. Notez que si vous avez plusieurs commerciaux attachés au client et/ou plusieurs contacts ajoutés à la facture, la fonctionnalité est identique.



Dans le cas d'une intervention technique, créez un type de contact "Intervention Technique" par exemple, et sur l'onglet CONTACTS/ADRESSES de la facture en question, ajoutez ce contact. Les commissions seront comptabilisées sur ce contact. Vous pouvez : soit ne pas tenir compte des commissions sur ce type de contact ou cet utilisateur, soit créer une règle qui indique que ce type de contact (ou cet utilisateur) reçoit des commissions égales à 0 %.

Dans le cas d'un commercial remplaçant, choisissez cet utilisateur comme contact commercial pour que les commissions lui soient attribuées en lieu et place du commercial habituel sur la base de la règle de commissionnement que vous définissez pour lui.



Chapitre 6. Utilisation

Le module ajoute un menu secondaire au menu principal COMPTABILITÉ.

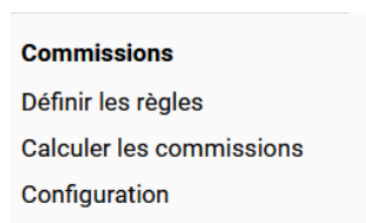


Figure 6.1. Menu secondaire apporté par le module Commissions

L'affichage des liens DÉFINIR LES RÈGLES et CONFIGURATION est conditionné par les [permissions accordées aux utilisateurs](#). Ces derniers renvoient vers les pages de configuration vues au [Chapitre 5, Paramétrage](#).

6.1. Créer un marque page pour accès direct aux commissions

Si vos utilisateurs n'ont pas de permissions d'accès à la comptabilité, créez-leur un marque-page menant vers cet écran. Une fois l'accès permis, vos commerciaux, si vous leur donnez les droits de voir leurs commissions, seront limités à la vue de leurs seules commissions.

6.2. Calcul des commissions

Affichez la page de calcul des commissions selon les règles indiquées en [paramétrage](#), depuis les liens de menu **COMPTABILITÉ** > COMMISSIONS > CALCULER LES COMMISSIONS.

Agent commercial ▼ 1

Mois de commissionnement 0 2 3

Date de début 01/11/2020 Maintenant 3 Date de fin 30/11/2020 Maintenant DÉMARRER

Agent commercial	Facturé HT	Base produits	Commission	Base services	Commission	Total
Dupont Alain	2 040,00	1 600,00	24,00	440,00	6,60	30,60
Doe John	3 680,00	3 200,00	48,00	480,00	7,20	55,20
Total	5 720,00	4 800,00	72,00	920,00	13,80	85,80

Figure 6.2. Page de calcul des commissions

1 Filtrage utilisateurs : attribuez à vos commerciaux la [permission](#) CONSULTER UNIQUEMENT SES PROPRES COMMISSIONS pour qu'ils ne voient que leurs propres commissions. Ils n'auront alors pas d'autre choix que leur propre utilisateur dans la liste déroulante. Pour les utilisateurs ayant besoin de voir l'ensemble des commissions générées, ne limitez pas les droits d'accès aux commissions de tous les commerciaux.

Ces utilisateurs pourront alors choisir soit de voir les commissions globales, pour tous les commerciaux en laissant vide la liste de sélection d'un utilisateur, soit de choisir les commerciaux un par un pour détailler leurs commissions.

2 et **3** Filtrage par dates : utilisez le menu automatique par mois ou sélectionner manuellement une plage de dates et cliquer sur le bouton DÉMARRER pour lancer le calcul : il est effectué selon les éléments de la [configuration générale](#) et des [règles applicables](#). Aussi, une fois la liste des commissions sur une période affichée, vous pouvez voir les résultats sous deux vues différentes.

4 RÉSUMÉ PAR CLIENT et **5** DÉTAIL PAR FACTURE : indiquez alors l'affichage que vous souhaitez et validez avec le bouton DÉMARRER.



6.3. Résumé par client

Le RÉSUMÉ PAR CLIENT présente un client par ligne et totalise les commissions par client pour la période considérée comme le montre la [Figure 6.3, « Commissions d'un utilisateur »](#).

Agent commercial: Alain Dupont

Mois de commissionnement: Novembre 2020

Date de début: 01/11/2020 | Date de fin: 30/11/2020

☒ Résumé par client ☐ Détail par facture

DÉTAIL DES COMMISSIONS POUR ALAIN DUPONT

Client	Facturé HT	Base produits	Commission	Base services	Commission	Total
CLIENT 1	2 040,00	1 600,00	24,00	440,00	6,60	30,60
Total	2 040,00	1 600,00	24,00	440,00	6,60	30,60

Figure 6.3. Commissions d'un utilisateur

6.4. Détail par facture

Le DÉTAIL PAR FACTURE liste l'ensemble des lignes concernées et présente les commissions correspondantes. Cette fonctionnalité sera utile aux commerciaux pour vérifier leurs commissions ligne par ligne de commande ou facture.

DÉTAIL DES COMMISSIONS POUR ALAIN DUPONT

Client	Réf. facture	Produit	Date facture	Facturé HT	Base produits	Taux	Commission	Base services	Taux	Commission	Total
CLIENT 1	FA2011-0002	PDT_001	02/11/2020	820,00	100,00	1,50%	1,50	0,00	1,50%	0,00	1,50
CLIENT 1	FA2011-0002	PDT_002	02/11/2020	820,00	200,00	1,50%	3,00	0,00	1,50%	0,00	3,00
CLIENT 1	FA2011-0002	PDT_003	02/11/2020	820,00	500,00	1,50%	7,50	0,00	1,50%	0,00	7,50
CLIENT 1	FA2011-0002	SCE_001	02/11/2020	820,00	0,00	1,50%	0,00	20,00	1,50%	0,30	0,30
CLIENT 1	FA2011-0004	PDT_001	02/11/2020	1 220,00	100,00	1,50%	1,50	0,00	1,50%	0,00	1,50
CLIENT 1	FA2011-0004	PDT_002	02/11/2020	1 220,00	200,00	1,50%	3,00	0,00	1,50%	0,00	3,00
CLIENT 1	FA2011-0004	PDT_003	02/11/2020	1 220,00	500,00	1,50%	7,50	0,00	1,50%	0,00	7,50
CLIENT 1	FA2011-0004	SCE_001	02/11/2020	1 220,00	0,00	1,50%	0,00	20,00	1,50%	0,30	0,30
CLIENT 1	FA2011-0004	SCE_003	02/11/2020	1 220,00	0,00	1,50%	0,00	160,00	1,50%	2,40	2,40
CLIENT 1	FA2011-0004	SCE_002	02/11/2020	1 220,00	0,00	1,50%	0,00	80,00	1,50%	1,20	1,20
CLIENT 1	FA2011-0004	SCE_003	02/11/2020	1 220,00	0,00	1,50%	0,00	160,00	1,50%	2,40	2,40
Total				2 040,00	1 600,00		24,00	440,00		6,60	30,60

Figure 6.4. Détail des commissions par ligne de facture

Affichage des lignes et factures ou commandes à 0 €

Par défaut, le module masque les factures ou commandes et leurs lignes d'un montant nul. Pour les afficher, activez la constante **COMMISSION_NULL_LINES** à la valeur 1 depuis l'écran **ACCUEIL > CONFIGURATION > DIVERS**.

DÉTAIL DES COMMISSIONS POUR ALAIN DUPONT

Client	Réf. facture	Produit	Date facture	Facturé HT	Base produits	Taux	Commission	Base services	Taux	Commission	Total
CLIENT 1	FA2011-0002	PDT_001	05/11/2020	21 300,00	10 000,00	3,00%	300,00	0,00	3,00%	0,00	300,00
CLIENT 1	FA2011-0002	PDT_002	05/11/2020	21 300,00	10 000,00	3,00%	300,00	0,00	3,00%	0,00	300,00
CLIENT 1	FA2011-0002	SCE_001	05/11/2020	21 300,00	0,00	3,00%	0,00	500,00	3,00%	15,00	15,00
CLIENT 1	FA2011-0002	SCE_002	05/11/2020	21 300,00	0,00	3,00%	0,00	800,00	3,00%	24,00	24,00
CLIENT 1	FA2011-0003	PDT_001	13/11/2020	0,00	0,00	3,00%	0,00	0,00	3,00%	0,00	0,00
CLIENT 1	FA2011-0004	PDT_001	13/11/2020	100,00	0,00	3,00%	0,00	0,00	3,00%	0,00	0,00
CLIENT 1	FA2011-0004	PDT_001	13/11/2020	100,00	100,00	3,00%	3,00	0,00	3,00%	0,00	3,00
Total				21 400,00	20 100,00		603,00	1 300,00		39,00	642,00

Figure 6.5. Constante **COMMISSION_NULL_LINES** activée



Chapitre 7. Questions fréquentes

Bonnes pratiques

Ce chapitre répertorie les difficultés rencontrées avec le module. Vous y trouverez donc des éléments de réponse quant à son utilisation.

Si vous rencontrez une autre erreur que celles décrites ci-dessous lors de l'utilisation de ce module :

1. désactivez et réactivez le module ;
2. vérifiez sur le ChangeLog si une nouvelle version a été publiée et sa compatibilité avec votre version de Dolibarr ;
3. ré-installez/mettez à jour le module ;
4. vérifiez qu'aucune incompatibilité avec un autre module ne soit indiquée. Le cas échéant, suivez nos préconisations.

Si, malgré ces manipulations, l'erreur persiste, contactez-nous en utilisant le [formulaire de contact](#).

Pour plus d'efficacité dans l'étude de votre demande, précisez :

- le nom et la version *du module* ;
- la version *de Dolibarr* ;
- la liste des modules additionnels *activés* ;
- et tous les éléments nécessaires à la meilleure des prises en charge de votre demande : contexte, étapes successives pour reproduire l'erreur, captures d'écran, etc.

Autres difficultés

Aucune difficulté connue à ce jour.



Bien gérer son entreprise avec Dolibarr

Tirez pleinement profit de Dolibarr et de ses paramètres avancés ; découvrez de nouvelles fonctionnalités pour une parfaite maîtrise de l'outil et une entière satisfaction dans votre expérience utilisateur !

Deux livres
pour deux types d'activités



Prestation de services



Gestion de produits



Chapitre 8. Informations pratiques

8.1. Liens directs

Pour accéder rapidement aux diverses ressources relatives au module, nous en avons listé les liens ci-dessous :

- Dolistore :
<https://www.dolistore.com/fr/modules/1197-Commissions.html>
- Forum français :
<https://www.dolibarr.fr/forum/t/module-commissionnement-commerciaux/9078>
- Forum anglais :
<https://www.dolibarr.org/forum/t/commissions-module-available-on-dolistore/10360>

8.2. Support

Nous assurons la maintenance corrective sur nos modules pendant un an à partir de leur date d'achat.

Un [formulaire de contact](#) est à votre disposition pour signaler le bogue rencontré.

Pour toute demande d'aide à l'utilisation, veuillez souscrire à l'un de [nos forfaits de support](#).

8.3. Fonctionnalités non encore documentées

Les fonctionnalités suivantes sont intégrées au module mais absente de cette documentation.

- Aucune

Crédit et historique des modifications

Version	Auteurs	Commentaires
2	Romain DESCHAMPS Agnès RAMBAUD Christophe BATTAREL	11/2020 - Reprise documentation



Nos autres modules



Location de matériel

Utilisez Dolibarr pour planifier et gérer toute votre activité de location (et de vente) de matériel.

Cette solution est disponible sous forme de package incluant les modules Rental, Dolitools et Altapdf ou sous forme de solutions hébergées tout-en-un.



Calcul des commissions

Ce module permet de gérer les commissions des agents commerciaux.

Ces commissions sont calculées sur le CA ou sur les marges en prenant en compte soit sur les commandes, soit sur les factures, soit sur les règlements partiels ou complets.



Produits associés

Le module de gestion des produits associés permet de définir des produits complémentaires facultatifs ou obligatoires.

Vous pourrez ensuite les sélectionner rapidement lors de l'ajout dans les lignes de propales, commandes, factures clients.



Dolitools

Améliorez votre expérience Dolibarr avec cette compilation d'outils développés par Altairis.

Il inclut de plus les fonctionnalités des anciens modules customref, deletelines, updatelines, showprice.



Et aussi

Altairis a développé de nombreux autres modules disponibles sur Dolistore :

Valorisation des stocks sur une période donnée (utile pour la Zakât), Gestion des permissions sur les produits, [Gestion des frais de port](#), etc.



Votre module ?

Vous avez besoin d'une fonctionnalité qui n'existe pas encore dans Dolibarr ?

Altairis met à votre disposition ses compétences et son expérience en développement Dolibarr pour donner vie à vos idées.

Suivez-nous !



Altairis

Experts Dolibarr depuis 2006