

Forbidden Discounts on Products and Categories



Forbidden Discounts on Products and Categories Version 19.0.1.0.0 Français

Marquez un article, une variante ou une catégorie entière comme *remise interdite*, et Odoo cesse de la remiser : sur les devis, les commandes, les factures clients, les avoirs et au point de vente.

Présentation

Tout catalogue contient des articles qui doivent sortir du magasin à leur prix exact : cartes cadeaux, journaux, médicaments sur ordonnance, carburant, références à prix imposé par une franchise, produits d'appel vendus à prix coûtant. Odoo n'a pas cette notion : un vendeur peut saisir 10 dans la colonne Remise, une liste de prix peut retirer 20 %, et une promotion balaye tout le panier.

Ce module ajoute cette notion et l'applique aux quatre endroits où un prix peut baisser :

- la colonne **Remise** d'une ligne de commande ou de facture,
- la touche **%** du pavé numérique du point de vente,
- les **listes de prix**,
- les **promotions, bons de réduction, codes promo et programmes de fidélité**.

Rien n'est bloqué tant que vous n'avez pas décidé : chaque niveau vaut *Hériter* par défaut, l'installation du module sur une base en production ne change donc rien.

Prérequis

- **Ventes** (`sale_management`), **Comptabilité** (`account`) et **Point de vente** (`point_of_sale`).
- Les passerelles **Fidélité** `sale_loyalty` et `pos_loyalty`. Toutes deux s'installent automatiquement dès que l'application Fidélité est présente, et ce module doit être chargé après elles pour neutraliser leurs calculs de remise – d'où leur présence dans les dépendances même si vous n'utilisez pas les promotions aujourd'hui.
- Un binaire Chrome ou Chromium sur le serveur si vous souhaitez exécuter le parcours de test du point de vente livré avec le module.

Configuration

Protéger une catégorie

Allez dans *Inventaire* -> *Configuration* -> *Catégories d'articles* (le même menu existe sous *Ventes*), ouvrez la catégorie à protéger et, dans la section **Discount Restriction**, réglez **Discount Policy** sur *Discount forbidden*.

Tous les articles de cette catégorie et de ses sous-catégories sont protégés immédiatement – y compris ceux que vous créerez demain. Une catégorie laissée sur *Inherit* suit sa catégorie parente ; une catégorie à la racine sans décision propre autorise les remises, comme avant.

« Immédiatement » vaut partout où le serveur calcule un prix : devis, commandes, factures, listes de prix et promotions. Une caisse déjà ouverte continue de travailler sur le catalogue qu'elle détient jusqu'à sa prochaine session – voir [Publier un changement de politique à la caisse](#).

Protéger un article

Ouvrez un article, onglet *Informations générales*, à côté du prix de vente et de la catégorie : **Discount Policy**.

- *Inherit* (par défaut) : suivre la catégorie d'articles.
- *Discount forbidden* : protéger cet article quoi que dise sa catégorie.
- *Discount allowed* : lever une restriction héritée de la catégorie.

Protéger une variante

Sur une variante, le même choix est disponible sous **Variant Policy**, et prime sur l'article. Le sac de 5 kg peut être protégé alors que celui de 500 g ne l'est pas.

La valeur résultante est affichée juste en dessous, en lecture seule, sous le libellé **No Discount** : c'est la réponse utilisée par tout le système.

Comment la réponse est résolue

Les trois niveaux portent le même choix, et la décision la plus précise l'emporte

```
politique de la variante -> interdite / autorisée / héritée
  politique de l'article   -> interdite / autorisée / héritée
    politique de la catégorie -> interdite / autorisée / héritée
      catégorie parente      -> ... jusqu'à la racine, puis « autorisée »
```

Avertissement

Déplacer une catégorie sous un parent protégé, ou changer la catégorie d'un article, recalcule automatiquement tout ce qui se trouve en dessous. Il n'y a rien à recalculer à la main.

Choisir la portée

Ventes -> Configuration -> Paramètres -> Tarification contient deux options, toutes deux actives par défaut :

- **Pricelists Cannot Discount Protected Products**
- **Promotions Cannot Discount Protected Products**

Désactivez-en une pour ne bloquer que la remise manuelle. La remise manuelle est toujours bloquée : c'est la raison d'être du module.

Attribuer le droit d'accès

Décider qu'un article ne peut jamais être remisé est une décision tarifaire. Le droit **Discount Restrictions** contrôle qui peut la prendre, et il est accordé à l'installation aux **responsables des ventes** et aux **administrateurs du point de vente**.

En dehors de ce groupe, les champs de politique ne sont pas affichés, sont retirés des données lues en RPC et sont refusés en écriture – y compris via un import ou une action serveur. La valeur résolue *No Discount* reste lisible par tous, car chaque point de contrôle en a besoin.

Pour l'accorder à quelqu'un d'autre : *Paramètres -> Utilisateurs et sociétés -> Utilisateurs*, ouvrez l'utilisateur et renseignez **Discount Restrictions** dans la section Ventes.

Utilisation au quotidien

Sur un devis ou une commande

La colonne Remise d'une ligne protégée est en lecture seule, dans la liste comme dans le détail de la ligne. Si une vue qui vous est propre laisse tout de même saisir la valeur, celle-ci est remise à zéro avec un message nommant l'article.

Une remise qui atteint la base par une autre voie – import, action serveur, appel d'un autre module – est refusée avec :

No discount can be applied on « <article> » : this product is protected against discounts.

Changer l'article d'une ligne qui porte déjà une remise efface la remise plutôt que de lever une erreur : le vendeur est encore en train de construire sa ligne.

Avertissement

Une remise *négative*, qui augmente le prix, reste autorisée. Le module supprime les réductions, il ne fige pas le prix.

Avec le bouton Remise

Le bouton **Remise** de la commande se comporte ainsi :

- *Sur toutes les lignes* : le pourcentage est écrit sur toutes les lignes sauf les lignes protégées, et une notification liste les articles qui ont gardé leur prix.
- *Remise globale et Montant fixe* : la ligne de remise est calculée sur le reste de la commande, les articles protégés ne font donc pas partie de ce qui est offert.

Sur une facture client

Même règle sur les factures clients, les avoirs et les reçus. Les factures fournisseurs ne sont pas concernées : ce qu'un fournisseur vous accorde est votre marge, et le bloquer rendrait inutilisables les factures des articles mêmes que vous refusez de remiser.

Au point de vente

Sélectionnez une ligne protégée et la touche % du pavé numérique est grisée. La ligne porte une discrète mention *No discount*, pour que le caissier sache que la touche est morte volontairement et non cassée. Cette mention n'apparaît jamais sur le ticket client.

Si une remise arrive malgré tout – règle code-barres, commande restaurée d'une caisse hors ligne, autre module – elle est ramenée à zéro silencieusement, et la commande est vérifiée une dernière fois à son arrivée sur le serveur.

Publier un changement de politique à la caisse

Avertissement

Un changement de politique n'est pas visible tout de suite à la caisse. Le point de vente travaille sur sa propre copie du catalogue, que le navigateur conserve d'une session à l'autre. Un article déjà présent dans cette copie garde la valeur avec laquelle il a été chargé : une catégorie protégée peut donc être parfaitement correcte sur la commande de vente et laisser malgré tout la touche % active à la caisse.

La façon fiable de publier un changement – et celle à inscrire dans votre procédure – est de **fermer la caisse et d'ouvrir une nouvelle session** : la nouvelle session relit le catalogue sur le serveur et chaque article revient avec la politique en vigueur.

Dans une session déjà ouverte, rechargez la page de la caisse puis recherchez l'article via **Rechercher plus** : cette recherche interroge le serveur et ramène l'article avec sa politique à jour. Elle rafraîchit les articles qu'elle renvoie, pas tout le catalogue : utilisez-la pour vérifier une référence, pas pour déployer un changement sur une catégorie entière.

Le délai est le même que pour un changement de prix ou un nouvel article, et il vaut quel que soit le niveau modifié : catégorie, article ou variante.

Avec une liste de prix

Une règle de liste de prix qui ferait passer le prix d'un article protégé **sous** son prix de vente est ignorée, et le prix de vente s'applique. Une règle qui **augmente** le prix continue de s'appliquer : les listes de prix de comptoir, touristiques ou à majoration fonctionnent normalement.

Le prix de référence est le prix de vente de l'article, converti dans la devise et l'unité de mesure de la liste de prix : une liste de prix en devise étrangère continue donc de convertir normalement.

Avec les promotions et la fidélité

Les articles protégés sont retirés de l'assiette de toute récompense de type remise :

- « 10 % sur la commande » est calculé sur le reste du panier.
- « 50 % sur l'article le moins cher » saute les lignes protégées et tombe sur la suivante.
- Une récompense visant des articles précis s'applique à ceux qui ne sont pas protégés.
- Une récompense qui ne vaut plus rien une fois les lignes protégées écartées est refusée par Odoo avec « *There is nothing to discount* », ce qui est le bon message pour le vendeur.

Deux choses sont volontairement laissées intactes :

- **Les points continuent d'être gagnés** sur les articles protégés – le client a bien dépensé cet argent.
- **Les cartes cadeaux et les e-wallets continuent de payer** les articles protégés – remettre une carte cadeau est un paiement, pas une remise. Les récompenses en article gratuit sont intactes pour la même raison : elles offrent un article, elles ne changent pas le prix de l'article protégé.

Dépannage

Je ne vois pas les champs Discount Restriction.

Votre utilisateur n'est pas dans le groupe *Discount Restrictions*. Demandez à un administrateur de vous l'accorder (*Paramètres -> Utilisateurs et sociétés -> Utilisateurs*, section Ventes).

Un article protégé est encore remisé à la caisse.

Neuf fois sur dix la restriction est correcte et c'est la caisse qui fonctionne sur la copie du catalogue qu'elle détenait déjà. Vérifiez d'abord l'article sur un devis : si la colonne Remise y est en lecture seule, la politique est bonne et seule la caisse est en retard. Fermez la session et ouvrez-en une nouvelle, ou rechargez la page de la caisse et allez chercher l'article via *Rechercher plus*.

Si le devis laisse lui aussi passer la remise, c'est la politique elle-même qui n'est pas celle que vous croyez : ouvrez la variante et lisez la valeur *No Discount*, qui est la réponse utilisée par tout le système.

Une liste de prix baisse encore le prix d'un article protégé.

Vérifiez *Ventes -> Configuration -> Paramètres -> Tarification* : **Pricelists Cannot Discount Protected Products** a peut-être été désactivée. Vérifiez aussi la politique de la variante, qui peut valoir *Discount allowed* et prime sur l'article et la catégorie.

Une promotion remise encore un article protégé.

Vérifiez la seconde option, **Promotions Cannot Discount Protected Products**. S'il s'agit d'une *carte cadeau*, d'un paiement *e-wallet* ou d'un *article gratuit*, le comportement est voulu : ce ne sont pas des remises.

Un import échoue avec « No discount can be applied on ... ».

Le fichier porte une remise sur un article protégé. Retirez-la du fichier, ou passez l'article – ou sa variante – en *Discount allowed* si la restriction ne s'applique plus.

Notes techniques

Le module n'ajoute aucun modèle. Il ajoute un champ de politique et un booléen résolu sur `product.category`, `product.template` et `product.product`, ainsi que deux paramètres sur `res.company`.

La restriction est appliquée côté serveur, elle tient donc quel que soit le client :

- `product.pricelist.item._compute_price` applique le plancher de prix – tout calcul de prix dans Odoo passe par là ;
- `sale.order.line._compute_discount` et une contrainte sur la ligne ;
- une contrainte sur `account.move.line` pour les documents de vente ;
- `sale.order._get_reward_values_discount` pour les récompenses ;
- `sale.order.discount` pour le bouton Remise ;
- `pos.order.line` à la synchronisation des commandes.

Le point de vente reproduit le plancher de prix et l'exclusion des récompenses côté client, afin que la caisse affiche hors ligne les mêmes prix que ceux enregistrés par le serveur.

Assistance

- E-mail : odoo@natimai.solutions
- Site web : <https://www.natimai.solutions>

Les demandes d'assistance reçoivent une réponse sous 24 heures. Une base de test gratuite peut être demandée à la même adresse, réponse sous 48 heures.