

Tiered Sales Commissions



Tiered Sales Commissions Version 19.0.4.2.0 Français

Commissions de vente par paliers

Rémunérez vos vendeurs sur ce qu'ils ont réellement vendu : une prime à l'unité, une prime de volume, un pourcentage de la marge, une prime collective pour l'équipe – le tout calculé par période sur vos commandes de vente, et sur vos commandes du point de vente lorsque cette application est installée.

Présentation

Un plan de commissionnement s'énonce facilement et se tient mal dans un tableur : « 5 par vélo vendu, 2 seulement si le vendeur a remisé, 100 de plus à 10 vélos dans le mois, 200 de plus à 20, et 500 pour l'atelier quand toute l'équipe dépasse 40. » Ce module contient exactement cela, et le calcule pour vous chaque mois.

Cinq types de commissions sont disponibles, et une même règle peut les combiner :

- **Commission à l'unité** – un montant fixe par unité vendue, qui diminue ou disparaît à mesure que le vendeur accorde une remise.
- **Commission sur le chiffre d'affaires** – un pourcentage du chiffre d'affaires hors taxes remisé, le plan le plus simple de tous et celui que l'on désigne le plus souvent par « commission ».
- **Commission sur marge** – un pourcentage de la marge hors taxes : une remise importante réduit donc la commission d'elle-même.
- **Palier individuel** – une prime lorsqu'un vendeur atteint une quantité *ou* un chiffre d'affaires hors taxes sur la période.
- **Palier de service** – une prime collective lorsqu'un service entier atteint un seuil, partagée entre ses membres.

Tout est calculé **par période** – un mois ou une semaine – à partir des commandes déjà enregistrées dans Odoo. Rien à saisir deux fois, rien à cocher sur une vente.

Rien ne s'exécute dans vos ventes

C'est la décision de conception sur laquelle tout le module repose, et celle qu'il faut lire avant les autres.

Les commissions ne sont **pas** calculées pendant la vente. Aucun code de commission ne s'exécute à la création d'un devis, à la confirmation d'une commande, à la validation d'un panier par un caissier ou à la comptabilisation d'une facture. Le module lit vos commandes après coup, dans son propre document, et

écrit ses résultats dans ses propres tables.

Trois conséquences, et ce sont elles qui justifient le choix de ce module :

- **Une règle mal configurée ne peut jamais bloquer une vente.** Un seuil erroné, une tranche de remise oubliée, une règle pointant la mauvaise catégorie : au pire, vous obtenez un montant de commission avec lequel vous n'êtes pas d'accord, sur un document que personne ne voit hors du bureau. Le vendeur continue de vendre, le caissier continue d'encaisser.
- **Le point de vente garde sa rapidité.** Rien n'est ajouté au parcours d'encaissement, rien n'est chargé dans la caisse, rien n'est calculé à la synchronisation d'une commande. Une caisse équipée de ce module se comporte exactement comme une caisse qui ne l'est pas.
- **Rien n'est jamais réécrit dans votre dos.** Le module n'écrit jamais sur une commande de vente, une commande du point de vente, une facture ou une écriture comptable. Il crée des périodes et des lignes de commission, et c'est tout. Le désinstaller les emporte et laisse votre historique de ventes intact.

Le prix de cette conception : la commission est connue à la fin de la période plutôt qu'à la seconde où la commande est confirmée – c'est aussi le moment où vous la payez.

Prérequis

- Odoo 19.0, Community ou Enterprise.
- Les applications standard **Ventes** (`sale_management`), **Comptabilité** (`account`) et **Employés** (`hr`), ainsi que le module de marge standard `sale_margin`. Elles s'installent automatiquement comme dépendances.
- En option : l'application **Point de vente** (`point_of_sale`). Lorsqu'elle est installée, les tickets de caisse sont comptés au même titre que les commandes de vente, sans rien à configurer. Rien ne l'installe à votre place : une société qui ne vend que depuis le back-office ne voit jamais le Point de vente apparaître.
- En option : l'application **Réparations** (`repair`). Lorsqu'elle est installée, un paramètre permet de verser la commission d'une vente liée à une réparation au technicien. Rien ne l'installe à votre place.
- Pour les commissions sur marge : un **coût** renseigné sur les articles.
- Pour les primes de service : une fiche **employé** reliée à l'utilisateur et rattachée à un service, pour chaque vendeur concerné.
- Au point de vente, pour attribuer la commission au caissier plutôt qu'à l'utilisateur qui a ouvert la session : l'option standard **pos_hr** (*Point de vente -> Configuration -> Paramètres -> Employés*).

Configuration

Plans de commission

Commissions -> Configuration -> Plans de commission, réservé aux responsables des commissions. Un plan regroupe les règles qui paient un groupe de vendeurs.

Un seul plan suffit à la plupart des entreprises : laissez ses **vendeurs** vides et il paie tout le monde. Ajoutez un deuxième plan, avec ses propres vendeurs, le jour où un junior et un senior doivent toucher des montants différents sur le même catalogue – ce qu'un jeu de règles unique ne sait pas exprimer, puisqu'une seule règle peut couvrir un article.

Les plans ne se combinent jamais. Un vendeur est payé par **exactement un plan** : le premier, par séquence, qui le liste ; à défaut, le premier plan qui ne liste personne. Un vendeur qu'aucun plan ne réclame, sans plan par défaut configuré, ne gagne rien – ce qui est une façon légitime de ne payer que les personnes que vous avez listées.

Avertissement

Supprimer un plan supprime ses règles. Une règle déjà utilisée par une période calculée – par une de ses lignes de commission ou de ses détails de calcul – ne peut pas être supprimée : la suppression est alors refusée plutôt que de réécrire silencieusement une période passée. Archivez le plan à la place.

Règles de commission

Commissions -> Configuration -> Règles de commission, réservé aux responsables des commissions (*Commissions : Responsable*). Une règle décrit ce que rapporte un article, ou toute une famille d'articles.

Où s'applique la règle

Chaque règle appartient à un **plan de commission**, et **appliquer sur** dit ce qu'elle couvre : un **article précis**, une **catégorie d'articles** ou **tous les articles**. Une règle de catégorie peut être étendue à ses sous-catégories avec **Inclure les catégories enfants**.

Au sein d'un plan, une seule règle *active* peut couvrir un article donné, une seule une catégorie donnée, et une seule tous les articles. Deux plans différents peuvent bien sûr couvrir le même catalogue – c'est à cela que servent les plans. Lorsqu'un article vendu est couvert par plusieurs règles **du plan de son vendeur**, la plus précise l'emporte :

1. une règle sur l'article lui-même,
2. une règle sur sa propre catégorie,
3. une règle sur une catégorie parente qui inclut ses enfants,
4. la règle sur tous les articles.

Un article couvert par aucune règle ne rapporte rien et est simplement ignoré – y compris dans les compteurs de paliers. Une règle sur **tous les articles** est donc le plan le plus court possible : une règle, un taux, tout le catalogue.

Avertissement

Archiver une règle libère l'article ou la catégorie pour une nouvelle. Le désarchivage est refusé tant qu'une autre règle active occupe le même article ou la même catégorie : un plan se remplace donc sans jamais avoir deux règles en concurrence.

Ce que paie la règle

La **base de calcul** décide de la façon dont la part liée à chaque vente est calculée.

Montant fixe par quantité – la prime à l'unité classique. Remplissez le tableau des **tranches de remise**, une ligne par tranche

Remise de	Remise à	Commission
0 %	5 %	5,00
5,01 %	10 %	2,00
10,01 %	100 %	0,00

La commission vaut *montant x quantité vendue*, pris dans la tranche où tombe la remise de la ligne. Les tranches ne doivent pas se chevaucher, et une remise qui ne tombe dans aucune tranche ne rapporte rien. C'est ici qu'un plan de commissionnement s'oppose à la remise : le vendeur qui choisit d'accorder 12 % sait ce que cela lui coûte.

% du chiffre d'affaires (HT) – la commission vaut un pourcentage du **chiffre d'affaires hors taxes remisé** de chaque ligne, la base même dont sont faits les totaux de vos commandes. Renseignez **% de commission sur le chiffre d'affaires** entre 0 et 100. Rien d'autre n'est nécessaire : aucun coût sur les articles, aucune tranche à maintenir.

% de la marge (HT) – la commission vaut un pourcentage de la marge hors taxes de chaque ligne, c'est-à-dire le **prix HT remisé moins le coût**. Renseignez **% de commission sur la marge** entre 0 et 100. Une remise réduit la marge, donc la commission, sans aucune tranche à maintenir. Une ligne dont la marge nette est négative ne crée aucune commission.

Taux par tranche de remise

Les deux bases en pourcentage peuvent lire leur taux dans les tranches de remise plutôt que dans un pourcentage unique. Cochez **Taux par tranche de remise**, puis remplissez le tableau des **tranches de remise** avec un taux par tranche

Remise de	Remise à	Commission %
0 %	0 %	5,00
1 %	10 %	2,50
11 %	100 %	0,00

Chaque ligne est payée au taux de la tranche où tombe sa propre remise, et une remise qui ne tombe dans aucune tranche ne rapporte rien. Le pourcentage unique ci-dessus est alors ignoré. C'est ainsi qu'un plan garde une commission en pourcentage tout en s'opposant à la remise : 5 % au prix fort, la moitié sur une petite remise, rien au-delà du plafond.

Paliers individuels

Le tableau des **paliers individuels** ajoute une prime de volume sur la période

Seuil de quantité	Seuil de CA HT	Commission	Cumulatif
10	0	100,00	oui
20	0	200,00	non

Chaque palier porte un **seuil de quantité** et un **seuil de chiffre d'affaires hors taxes**, et il est atteint dès que **l'un des deux** est franchi – un seuil laissé à 0 n'est simplement pas utilisé. C'est ce qui permet à un même plan de récompenser aussi bien le vendeur qui vend beaucoup de petits articles que celui qui en vend peu de chers.

Cumulatif signifie que le palier s'applique autant de fois qu'il est atteint : avec un palier cumulatif de 10 unités, 25 unités le paient deux fois. Les paliers ne se combinent jamais entre eux – c'est le plus haut palier atteint qui paie – donc un palier non cumulatif à 20 remplace celui de 10 au lieu de s'y ajouter.

Des paliers qui paient un pourcentage

Un palier n'est pas obligé de payer une prime fixe. Réglez **récompense des paliers individuels** sur *Pourcentage* et chaque palier porte un **taux** au lieu d'un montant, appliqué au chiffre d'affaires hors taxes de la période – à la marge hors taxes lorsque la règle est en base marge. Un palier en pourcentage exige toujours un **seuil de chiffre d'affaires**, puisque son taux s'applique à un montant.

L'**application du taux** décide de ce à quoi le taux s'applique

Seuil de CA HT	Commission %
10 000	2,00
50 000	4,00

Sur la totalité de la base – le plus haut seuil atteint fixe un taux unique, payé sur tout ce qui a été vendu. Avec 70 000 vendus, le seuil de 50 000 est atteint, donc les 70 000 entiers paient 4 % et le palier vaut **2 800**.

Sur la part au-dessus de chaque seuil – chaque tranche est payée à son propre taux, comme le fait un barème d'impôt. Avec les mêmes 70 000 : la tranche de 10 000 à 50 000 paie 2 % et la tranche au-dessus de 50 000 paie 4 %, donc le palier vaut **1 600**. Les 10 000 premiers ne paient rien, puisque rien ne se trouve sous le premier seuil.

Le premier mode est celui que les vendeurs réclament, et il crée une marche : un euro au-dessus d'un seuil peut valoir des centaines. Le second n'a pas de marche et coûte moins cher. Les deux sont des plans légitimes : choisissez celui que vous saurez défendre devant l'équipe.

La commission par ligne et la commission de palier se cumulent : une règle peut payer 1 % du chiffre d'affaires sur chaque ligne et un taux de palier sur le total de la période.

Paliers de service

Le tableau des **paliers de service** fonctionne de la même façon à l'échelle de l'équipe : les quantités et le chiffre d'affaires de tous les vendeurs éligibles d'un service sont additionnés, et le palier atteint par le service paie **un montant unique, partagé à parts égales entre ses membres**. Laissez le champ **Service** vide pour un palier valable pour tous les services, ou renseignez-le pour réserver le palier à l'un d'eux.

Le partage suit l'arrondi de la devise de la période, et seuls les vendeurs rattachés à ce service par une fiche employé y participent.

Limites de remise

Limite de remise - paliers individuels (%) et **Limite de remise - paliers de service (%)** excluent les ventes trop remisées des compteurs de paliers : une ligne remisée au-delà de la limite cesse de compter pour les seuils, en quantité comme en chiffre d'affaires. Elle rapporte toujours sa commission à l'unité ou sur marge, au niveau que dicte sa tranche de remise.

Laissées à 0, aucune limite ne s'applique.

Vendeurs éligibles

Vendeurs éligibles restreint toute la règle aux utilisateurs listés. Laissez vide – le cas habituel – la règle s'applique à tout le monde. La restriction gouverne aussi la prime collective : le montant du service est partagé entre les membres présents dans la liste, et un service où personne n'est éligible ne rapporte rien.

Quand une vente compte

Commissions -> *Configuration* -> *Paramètres*, **une vente compte**. Un seul choix, et il décide du document dans lequel les commissions sont lues.

Commande confirmée – la valeur par défaut, et le comportement de toutes les versions précédentes. Une vente compte à la date de confirmation de sa commande, qu'elle soit facturée, payée, ou ni l'un ni l'autre.

Facture comptabilisée – une vente compte à la date de sa facture client. Une commande confirmée mais jamais facturée ne rapporte rien ; une facture en brouillon non plus.

Facture payée – une vente compte à la date où sa facture a été **entièrement** soldée. Une facture réglée en plusieurs fois compte au dernier versement, pas au premier. C'est le seul mode où une facture impayée ne rapporte jamais de commission, ce qui en fait la réponse aux créances douteuses.

Fait générateur	La vente compte	Une facture impayée
Commande confirmée	à la date de la commande	est payée quand même
Facture comptabilisée	à la date de la facture	est payée quand même
Facture payée	à la date de l'encaissement	n'est jamais payée

Les avoirs

Dans les deux modes facture, un **avoir réduit la commission**. Émis dans la même période que la vente, il abaisse simplement les totaux – trois vélos vendus et un repris en commissionnent deux. Émis dans une période ultérieure, il produit une **ligne de commission négative** dans cette période : la reprise est enregistrée là où elle a eu lieu plutôt que perdue en silence, et les compteurs de paliers baissent avec elle.

Avertissement

Un total négatif ne crée une ligne que dans les deux modes facture. Sur le fait générateur commande, où aucun avoir n'est jamais lu, un total négatif ne peut venir que d'une vente à perte, et la réponse du module y reste la même : une telle vente ne rapporte rien plutôt que de créer une dette.

Le point de vente

Les tickets du point de vente sont comptés à l'**encaissement** dans les trois modes – ils sont encaissés là, il n'y a donc rien à attendre. Les factures que le point de vente génère sont par conséquent écartées des modes facture, afin qu'un ticket ne soit jamais payé deux fois.

Paramètres

Commissions -> Configuration -> Paramètres, réservé aux administrateurs.

Type de période de commission

Mensuel ou Hebdomadaire. Détermine les périodes que crée l'action planifiée.

Jour de calcul mensuel

Le jour du mois, entre 1 et 28, à partir duquel le mois écoulé est calculé. Laissez-le à 1 pour clôturer le mois dès qu'il se termine, ou poussez-le à 5 ou 10 pour laisser arriver les commandes tardives et les corrections.

Ne détailler que les lignes qui rapportent une commission

Désactivé par défaut. Le détail du calcul enregistre chaque ligne source de la période, y compris celles qui n'ont rien rapporté – un article qu'aucune règle ne couvre, un vendeur qu'aucun plan ne paie –, car ce sont précisément celles sur lesquelles on pose des questions. Activez-le pour ne garder que les lignes comptées, ce qu'une boutique vendant des milliers de lignes par mois hors de toute règle peut préférer.

Validation automatique

Désactivée par défaut, et il vaut mieux la laisser ainsi : elle valide une période dès qu'elle est calculée, ce qui supprime l'étape de relecture où une règle erronée se rattrape normalement.

Commission au technicien de réparation

Visible uniquement lorsque l'application **Réparations** est installée, désactivé par défaut. Une fois activé, la commission d'une vente liée à un ordre de réparation revient au technicien plutôt qu'au vendeur.

Préfixe de compte de produits pour la marge

Restreint les commissions sur marge aux articles dont le compte de produits commence par ce préfixe. Vide par défaut – tous les articles comptent. Avec le plan comptable français, **7** conserve les comptes de produits de la classe 7 et laisse de côté les débours enregistrés sur des comptes 467 (frais d'immatriculation, transport, taxes encaissées pour un tiers), qui gonflent une marge à laquelle ils n'ont jamais appartenu.

Droits d'accès

La fiche d'un utilisateur porte une ligne **Commissions** dans sa section Ventes (*Paramètres -> Utilisateurs et sociétés -> Utilisateurs*), avec deux valeurs :

- **Utilisateur** – consulte les périodes et **ses propres lignes de commission uniquement**. C'est le droit de l'équipe de vente : chacun voit ce qu'il a gagné et personne ne voit ce que gagnent les autres.
- **Responsable** – écrit les règles, calcule, valide et marque les périodes comme payées, et voit toutes les lignes.

Tout utilisateur qui possède le droit **Paramètres** est responsable des commissions dès l'installation – sans quoi le module resterait fermé à tout le monde, y compris à celui qui vient de l'installer. L'équipe de vente, elle, reçoit la valeur **Utilisateur** de la ligne Commissions à la main, vendeur par vendeur.

Le menu **Paramètres** de l'application est réservé aux administrateurs (droit *Paramètres*), car il décide de la périodicité pour toute la société.

Calculer une période

Automatiquement

Une action planifiée quotidienne, **Calcul automatique des commissions**, crée la période écoulée – le mois ou la semaine précédente – et la calcule. Pour un plan mensuel, elle attend le jour de calcul configuré dans les paramètres ; pour un plan hebdomadaire, elle clôture la semaine précédente dès qu'elle est terminée.

L'action planifiée est volontairement prudente :

- elle ne crée jamais une période qui en chevauche une autre, les périodes annulées exceptées – une période créée à la main est donc utilisée plutôt que dupliquée ;
- elle ne calcule rien tant qu'aucune règle active n'existe, au lieu d'échouer toutes les nuits jusqu'à ce que le plan soit configuré ;
- elle ne calcule que les périodes encore à l'état *Brouillon*, elle ne peut donc jamais écraser une période que vous avez déjà relue.

À la demande

Tout ce que fait l'action planifiée est disponible depuis l'interface, et c'est la façon normale de travailler quand un mois demande de l'attention.

Commissions -> *Périodes* les liste toutes. Créez-en une – ses dates proposent le mois écoulé, une période mensuelle s'aligne sur des mois entiers, une période hebdomadaire du lundi au dimanche – puis appuyez sur **Calculer les commissions**. Les lignes apparaissent aussitôt, avec la quantité, le chiffre d'affaires HT, la marge HT et le montant derrière chacune.

Recalculer est justement le principe. Appuyez de nouveau sur *Calculer les commissions* : les lignes précédentes sont supprimées et tout est recalculé à partir des commandes telles qu'elles sont à cet instant. Les accidents ordinaires d'une fin de mois se règlent donc en réappuyant sur un bouton :

- une commande enregistrée deux jours trop tard, ou datée dans la période ;
- une quantité, une remise ou un vendeur corrigés sur une commande ;
- une session de caisse clôturée après le passage du calcul ;
- une règle corrigée – un seuil, une tranche de remise, une catégorie oubliée ;
- un employé enfin rattaché à son service, pour que la prime collective se partage correctement.

Une période déjà **validée** doit être renvoyée en brouillon avec **Remettre en brouillon** avant d'être recalculée, et une période **payée** est close pour de bon : ce qui a été payé reste au dossier. Utilisez **Annuler** sur une période créée par erreur – ses lignes sont supprimées et les dates redeviennent libres.

Les états d'une période

```
Brouillon  ->  Calculée  ->  Validée  ->  Payée
              |              |
              +-- Remettre en brouillon --+
(Annuler possible en brouillon ou calculée)
```

- **Brouillon** – créée, pas encore calculée.
- **Calculée** – les lignes existent et peuvent être recalculées à volonté.
- **Validée** – les montants sont actés. La période ne bouge plus, sauf remise en brouillon.
- **Payée** – les commissions ont été payées. La période est figée.

Le fil de discussion et les activités d'Odoo sont disponibles sur une période : la question « qui a calculé cela, et quand » a donc une réponse sur le document lui-même – la date du dernier calcul et son auteur sont conservés sur la période.

Payer les commissions

Le module s'arrête aux montants. Marquer une période comme *Payée* enregistre que le paiement a eu lieu ; **cela ne crée ni bulletin de paie, ni facture, ni écriture comptable**. Cette limite volontaire est ce qui tient le module à l'écart de votre comptabilité : il calcule un montant, vous le payez selon ce qu'exigent votre pays et votre paie.

Ce qui est pris en compte

Commandes de vente

Toutes les commandes de vente **confirmées** de la société dont la date de commande tombe dans la période – y compris les commandes verrouillées, une commande terminée restant confirmée. Un devis ne compte jamais. La commission revient au **vendeur de la commande**.

Commandes du point de vente

Uniquement lorsque l'application **Point de vente** est installée – elle n'est pas une dépendance de ce module, et rien ne change pour une base qui ne l'a pas.

Toutes les commandes du point de vente à l'état *Payée*, *Terminée* ou *Facturée*, par date de commande. La commission revient, dans cet ordre de préférence :

1. au vendeur renseigné sur la commande, lorsqu'un module fournit ce champ ;
2. à l'**employé de la caisse** quand l'option standard *pos_hr* est activée sur le point de vente, à condition que cet employé soit relié à un utilisateur ;
3. à défaut, à l'utilisateur qui a enregistré la commande.

Ordres de réparation

Lorsque l'application **Réparations** est installée et que le paramètre **Commission au technicien de réparation** est activé, la commission d'une vente liée à un ordre de réparation revient au **technicien de la réparation** plutôt qu'au vendeur : c'est l'atelier qui l'a gagnée. Le paramètre est désactivé par défaut – sans lui, une vente liée à une réparation est traitée comme n'importe quelle autre vente.

Bornes de la période et fuseau horaire

Une commande porte une date *et une heure*, stockées en UTC, alors qu'une période porte des dates simples. Les bornes sont donc résolues dans le **fuseau horaire de la société** (celui de sa fiche contact, à défaut celui de l'utilisateur), pour que « le mois de mars » désigne le mois tel que votre magasin l'a vécu. Cela compte partout, et beaucoup loin de Greenwich : sans cela, une vente faite à Tahiti le 31 mars à 15 h tomberait en avril.

Comment la marge est calculée

La marge d'une ligne vaut le **prix HT remisé moins le coût**, et le coût est celui **figé au moment de la vente** quand Odoo en a enregistré un : `purchase_price` sur les lignes de commande, que le module standard `sale_margin` entretient, et le `total_cost` calculé sur les lignes du point de vente. Ce n'est qu'à défaut des deux que le module retombe sur le coût actuel de l'article.

Deux conséquences utiles :

- réévaluer votre stock ou changer le coût d'un article **ne réécrit pas les commissions passées**, et recalculer une ancienne période redonne les mêmes montants ;
- un article vendu avant que son coût ne soit renseigné garde une marge calculée face à 0, ce qui se remarque à une commission étrangement généreuse – le signe qu'il faut regarder l'article, pas la règle.

Analyser les résultats

Commissions -> *Lignes de commission* ouvre toutes les lignes, avec les vues **liste, tableau croisé et graphique** et les filtres et regroupements habituels : par vendeur, par période, par type de commission, par règle, par service.

Un utilisateur en *Commissions : Utilisateur* n'y voit que ses propres lignes : le même menu sert donc au responsable qui prépare la paie et au vendeur qui vérifie son mois.

Chaque ligne porte les chiffres qui expliquent le montant – quantité vendue, chiffre d'affaires HT, marge HT – et c'est ce qui rend une commission défendable face à celui qui l'a gagnée.

Le détail d'un calcul

Un chiffre que personne ne peut retracer est un chiffre auquel personne ne croit : chaque calcul laisse donc son brouillon sur la période. Trois choses sont enregistrées.

Ce qui a été lu. La fiche de la période affiche, sous *Dernier calcul*, le déclencheur en vigueur au moment du calcul – commande confirmée, facture comptabilisée ou facture payée – et le nombre de commandes de vente, de factures et de commandes du point de vente trouvées. Les paramètres peuvent changer ensuite ; la période garde ce qu'elle a réellement utilisé.

Chaque ligne source, et ce qu'elle a rapporté. L'onglet *Détail du calcul* de la période liste une ligne par ligne de chaque document lu : le document et sa date, le client, le vendeur crédité, l'article, la quantité, la remise, le chiffre d'affaires HT et, pour une règle sur la marge, la marge HT ; puis la règle qui a couvert la ligne, le taux ou le montant unitaire qu'elle a appliqué, la commission que la ligne a rapportée à elle seule, et si elle a alimenté les compteurs des paliers individuels et de service. Une courte explication dit dans quelle tranche de remise la ligne est tombée, ou quelle limite l'a exclue d'un compteur. Le bouton à côté de la référence ouvre la commande ou la facture elle-même.

Une ligne qui n'a rien rapporté est listée aussi, avec la raison dans son **Statut** :

- *Aucune règle ne couvre cet article* – le plan du vendeur n'a pas de règle pour lui ;
- *Aucun plan ne paie ce vendeur* – personne ne le réclame, et il n'y a pas de plan par défaut ;
- *Vendeur non éligible à la règle* – les **Vendeurs éligibles** de la règle l'écartent, et la règle est nommée ;
- *Aucun vendeur sur le document* – une facture sans vendeur, sur les déclencheurs facture.

C'est la réponse à « pourquoi cette facture n'a-t-elle rien rapporté ? », lue sur la période plutôt que reconstituée à partir des règles.

La phrase derrière chaque ligne de commission. Chaque ligne de commission porte un texte **Calcul**, écrit à partir des chiffres mêmes qui ont servi au montant. Une ligne unitaire se lit « *Commission unitaire sur 5 lignes sources, au montant de leur tranche de remise : $3 \times 5,00 + 2 \times 2,00 = 19,00$* » ; une ligne de palier « *25 unités et 2 500,00 de CA HT comptés pour les paliers individuels. Palier cumulatif de 10 unités atteint 2 fois : $2 \times 100,00 = 200,00$* » ; une ligne d'équipe nomme les compteurs du service, le palier atteint et la répartition entre les membres. La loupe au bout de chaque ligne ouvre cette phrase avec les lignes sources qu'elle additionne, si bien qu'une commission se vérifie face à celui qui l'a gagnée sans quitter la période.

Commissions -> *Détail du calcul* ouvre tous les détails de toutes les périodes, avec les filtres et regroupements habituels – par vendeur, par règle, par document, par article, par statut – et une vue tableau croisé. Un utilisateur en *Commissions : Utilisateur* voit les lignes sources qui lui sont créditées et rien d'autre, comme pour les lignes.

Le détail est écrit par le calcul et remplacé avec les lignes à chaque nouveau calcul. Une période calculée avant cette version n'en montre aucun tant qu'elle n'est pas recalculée, et les phrases d'explication sont écrites dans la langue de l'utilisateur qui a lancé le calcul.

Ce que le module ne fait délibérément pas

- **Il ne touche pas à vos transactions.** Aucun champ n'est ajouté à une commande de vente, une commande du point de vente ou une facture, et rien n'y est écrit.

- **Il ne passe pas d'écritures comptables** et ne crée pas de bulletins de paie. Il calcule ce qui est dû ; le paiement reste où il doit être.
- **Il ne bloque rien.** Aucune configuration de ce module ne peut refuser une vente, une remise ou un encaissement.
- **Il ne suit ni la facturation ni le règlement.** Une commission est acquise sur la commande, pas sur son encaissement. Si vous ne payez que sur factures réglées, gardez la période à l'état *Calculée* le temps de vérifier.
- **Il ne partage pas une commission entre deux vendeurs.** Une commande, un bénéficiaire – le technicien de réparation prenant la priorité lorsque l'option Réparations est activée et qu'une réparation est liée.

Dépannage

« Aucune règle de commission active trouvée. » au calcul d'une période.

La société n'a aucune règle active. Créez-en une, ou réactivez les règles archivées – *Règles de commission*, filtre *Archivé*.

Une période ne calcule rien, ou beaucoup trop peu.

Ouvrez d'abord l'onglet *Détail du calcul* de la période : une ligne qui n'a rien rapporté y figure avec la raison – aucune règle sur l'article, aucun plan pour le vendeur, vendeur non éligible. Quand le document lui-même manque à la liste, vérifiez les dates de la période et l'état des commandes, car seules les commandes confirmées comptent et un devis ne compte jamais ; puis la catégorie réellement portée par les articles, souvent différente de celle que vise la règle.

Un vendeur n'a aucune prime d'équipe.

La prime collective exige une fiche *employé* reliée à cet utilisateur **et** rattachée à un service. Vérifiez d'abord *Employés* – un utilisateur sans fiche employé ne participe à rien de collectif. Vérifiez ensuite que le service atteint le seuil avec les seuls membres éligibles.

La commission sur marge est nulle alors que les articles se vendent bien.

Soit les articles n'ont pas de coût, soit le **préfixe de compte de produits pour la marge** les exclut. Videz le préfixe pour tout inclure, puis resserrez-le.

Le calcul nocturne ne fait rien.

Pour un plan mensuel, rien ne se produit avant le jour de calcul configuré. Au-delà, vérifiez que la période est encore à l'état *Brouillon* – l'action planifiée ne touche jamais une période déjà calculée – et que l'action *Calcul automatique des commissions* est active dans *Paramètres -> Technique -> Actions planifiées*.

En multi-société, une seule société est calculée.

L'action planifiée crée la période écoulée pour **toutes** les sociétés, mais ne calcule que celle de la société sous laquelle elle s'exécute. Les autres périodes attendent à l'état *Brouillon* : calculez-les depuis *Commissions* -> *Périodes* après avoir changé de société, ce qui représente un clic par société et par mois.

Un utilisateur ne voit aucune ligne de commission.

En *Commissions : Utilisateur*, on ne voit que les lignes dont on est le vendeur. Une liste vide signifie qu'aucune commission n'a été calculée pour cette personne, pas un problème de droits.

« Cette période chevauche une période existante. »

Une autre période, dans n'importe quel état sauf *Annulée*, couvre déjà ces dates – très souvent celle qu'a créée l'action planifiée. Utilisez-la, ou annulez-la.

Notes techniques

Le module ajoute quatre modèles – `commission.rule` (avec ses trois tables de paliers), `commission.period`, `commission.line` et `commission.line.detail`, les lignes sources derrière les lignes de commission –, six paramètres enregistrés comme paramètres système, deux groupes d'accès et une action planifiée.

Il **n'hérite de rien** sur `sale.order`, `pos.order`, `account.move` ni leurs lignes : aucun champ, aucune surcharge, aucune contrainte. Le calcul lit ces enregistrements et n'y écrit jamais, ce qui rend une mauvaise configuration sans danger et une désinstallation propre.

Le calcul lui-même est un unique passage sur les commandes de la période, où chaque article vendu est cherché dans un index de règles construit une seule fois : une période contenant des milliers de commandes se calcule d'un bloc plutôt que commande par commande.

Tests automatisés

Le module est livré avec une suite de tests automatisés couvrant les méthodes de calcul (tranches de remise, logique OU des seuils de quantité et de chiffre d'affaires, base marge et son préfixe de compte, limites de remise, vendeurs éligibles), le calcul complet d'une période sur des commandes de vente et du point de vente, la résolution des bornes de période dans le fuseau horaire de la société, le détail du calcul et les explications écrites sur les lignes, et l'action planifiée. Lancez-la sur une base de test, jamais en production

```
odoo-bin -d <base> -u nm_commission --test-tags /nm_commission --stop-after-init
```

Les tests s'exécutent dans une transaction annulée : ils archivent temporairement les règles existantes et annulent les périodes qui se chevauchent sans rien conserver. Les tests du point de vente et des réparations sont ignorés lorsque ces applications optionnelles sont absentes, et ceux du point de vente exigent une société dont la comptabilité est configurée.

Avertissement

Ce module calcule des montants de commission à partir de votre propre configuration : règles, paliers, limites de remise, coûts des articles et comptes. Comme l'indique la licence Odoo Proprietary License v1.0 livrée avec le module dans le fichier `LICENSE`, le logiciel est fourni « en l'état », sans garantie d'aucune sorte.

Il vous appartient de configurer les règles conformément à votre politique de commissionnement et de vérifier les montants calculés avant de les valider et de les payer, de confirmer auprès de votre comptable ou de votre conseil en ressources humaines que le dispositif respecte vos obligations légales, et de tester le module sur une base de test avant de l'utiliser en production.

Les anomalies portant sur les fonctionnalités annoncées sont traitées par le canal de support ; le module ne remplace ni un service de paie, ni un conseil juridique.

Support

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

Merci d'indiquer votre version d'Odoo et la version du module (voir `__manifest__.py`) dans vos demandes de support. Les demandes de support sont traitées sous 24 heures. Une base de test gratuite peut être demandée à la même adresse, avec une réponse sous 48 heures.