



EnterpriseOne 8.9 PeopleBook Tarification avancée

Septembre 2003

EnterpriseOne 8.9 PeopleBook
Tarification avancée
SKU SCM89FPA0309

Copyright 2003 PeopleSoft, Inc. Tous droits réservés.

Les informations de cette documentation sont confidentielles. Elles constituent un secret commercial dont le propriétaire est PeopleSoft, Inc. ("PeopleSoft"). Elles sont protégées par copyright et ne peuvent pas être divulguées, selon les termes du contrat approprié de PeopleSoft. Tout ou partie de cette documentation ne peut pas être reproduite, stockée ou transmise, sous aucune forme ou par aucun moyen, y compris mais sans être limité à des médias électroniques, graphiques, mécaniques, des photocopies, des enregistrements, etc., sans autorisation écrite préalable de PeopleSoft.

Cette documentation est susceptible d'être modifiée sans préavis et ne représente aucun engagement sur le plan du contenu ou d'erreurs éventuelles de la part de PeopleSoft. Toute erreur découverte dans ce manuel doit être reportée par écrit à PeopleSoft.

Le logiciel accompagnant cette documentation fait l'objet d'une licence d'utilisation et ne peut être utilisé ou copié que conformément aux termes du contrat de licence et du présent document.

PeopleSoft, PeopleTools, PS/nVision, PeopleCode, PeopleBooks, PeopleTalk et Vantive sont des marques déposées. Pure Internet Architecture, Intelligent Context Manager et The Real-Time Enterprise sont des marques de PeopleSoft, Inc. Tous les autres noms de société ou de produit sont des marques ou des marques déposées de leurs propriétaires respectifs. Les informations du présent document sont susceptibles d'être modifiées sans préavis.

Déclaration concernant les logiciels libres

Ce produit inclut les logiciels développés par la société Apache Software Foundation (<http://www.apache.org/>). Copyright (c) 1999-2000 The Apache Software Foundation. Tous droits réservés. CE LOGICIEL EST FOURNI " EN L'ETAT " ET TOUTE GARANTIE EXPRIMEE OU IMPLICITE, Y COMPRIS MAIS NON LIMITEE AUX GARANTIES DE COMMERCIALISATION ET DE COMPATIBILITE SONT DECLINEES. EN AUCUN CAS, LA SOCIETE APACHE SOFTWARE FOUNDATION ET SES CONTRIBUTEURS NE PEUVENT ETRE TENUS RESPONSABLES DE PREJUDICES DIRECTS, INDIRECTS, ACCESSOIRES, SPECIAUX ET EXEMPLAIRES (INCLUANT MAIS NON LIMITEES A LA FOURNITURE DE BIENS OU DE SERVICES DE REMPLACEMENT, A LA PERTE DE JOUISSANCE, AUX DONNEES, AUX BENEFICES ET PERTES D'EXPLOITATION) QUELLE QU'EN SOIT LA CAUSE ET SELON TOUTE THEORIE DE RESPONSABILITE, QU'IL S'AGISSE D'UN CONTRAT, DE RESPONSABILITE STRICTE OU CIVILE (Y COMPRIS LA NEGLIGENCE) SURVENANT A LA SUITE DE L'UTILISATION DU LOGICIEL ET MEME EN CAS D'AVERTISSEMENT DE TELS PREJUDICES.

PeopleSoft décline toute responsabilité liée à l'utilisation ou à la distribution de tout logiciel libre, partiel ou documentation, ainsi que tout préjudice résultant de l'utilisation de ce logiciel et de cette documentation.

Table des matières

Présentation générale	1
Présentation générale sectorielle	1
Environnement sectoriel et concepts de la tarification avancée	1
Votre idéal devient réalité : Avantage compétitif	3
Présentation générale de la tarification avancée	4
Fonctions du système Tarification avancée	5
Tarification avancée et Gestion des achats	10
Paramétrage du système	11
Paramétrage des constantes du système Tarification avancée	12
Paramétrage des constantes de tarification	16
Paramétrage des ICA pour la tarification avancée	18
ICA utilisées dans le système Tarification avancée	19
Tarification de base	23
Tarification de base dans la gestion des commandes clients	23
Vérification des niveaux de prix	25
Vérification de la hiérarchie des préférences de prix de base	25
Création de groupes de tarification pour les articles et les clients	28
Définition des prix de base	28
Approbation des prix	31
Activation des prix disponibles	31
Prix en attente et prix actifs	32
Procédure d'approbation des prix	32
Vérification des demandes d'approbation	34
Révision du paramétrage du workflow	34
Tarification dans la gestion des achats	35
Vérification des niveaux de prix d'achat	37
Vérification du coût des stocks	37
Extraction des prix fournisseurs	38
Recherche de plusieurs prix	39
Génération d'une recherche de prix	39
Affichage des résultats d'une recherche de prix	41
Génération d'une recherche de prix	43
Suppression d'une recherche de prix	43
Mise à jour globale des enregistrements de remise	43
Tarifs clients	50

Création d'un tarif client	51
Spécification des groupes de tarifs pour les remises	53
Génération des prix d'un tarif.....	55
Impression d'un tarif client.....	56
Accords et remises clients	57
Illustration : Flux du système Tarification avancée.....	59
Illustration : Flux du système Tarification avancée dans le système Gestion des achats	60
Paramétrage des hiérarchies de tarification avancée	61
Tarification avancée dans la gestion des achats.....	62
Paramétrage d'un fichier Préférences	63
Définition d'une hiérarchie de tarification.....	66
Paramétrage de la définition des remises	68
Elaboration d'un accord client	73
Tarification avancée dans la gestion des achats.....	73
Paramétrage du détail des remises.....	75
Codes de base des remises clients.....	76
Codes de base dans le cadre des remises fournisseurs.....	77
Génération de nouvelles remises dans une autre monnaie	82
Remises avec montant	83
Remises sans montant	83
Sélection de données de la tarification avancée	84
Affichage des données de promotion sur les commandes fournisseurs et les factures	85
Remises mutuellement exclusives	86
Résolution des remises incompatibles	87
Structures clients	88
Exemple : Structures clients	89
Exemple : Niveaux et transmission des remises dans les structures clients.....	89
Paramétrage de structures clients pour la tarification	91
Vérification et révision d'une structure client	95
Groupes de remplacement	98
Exemple : Utilisation de groupes de tarification pour les remises sur vente ...	99
Tarification avancée dans la gestion des achats.....	99
Groupes complexes de tarification	100
Codes de catégorie des dates d'effet.....	100
Ajout des codes de catégorie de dates d'effet.....	100
Paramétrage de groupes complexes de tarification des clients.....	101
Paramétrage des groupes complexes de tarification des articles.....	103
Génération des combinaisons de groupes de tarification	105

Définition de groupes de lignes de commande	105
Tarification avancée dans la gestion des achats.....	106
Remises supplémentaires	107
Création de remises directes.....	107
Création de remises sous forme de marchandises gratuites	110
Catalogue de marchandises gratuites.....	114
Affectation d'une marchandise gratuite provenant du catalogue	116
Activation de message pour les ventes incitatives	117
Paramétrage des règles d'arrondi	119
Création du cumul des remises.....	124
Exemple : Enregistrement du cumul des commissions et des redevances à payer	124
Exemple : Comptabilisation des provisions	124
Paramétrage des ventes basées sur le volume	129
Création de ristournes	135
Exemple : Création de provisions pour ristournes.....	135
Création des cumuls de ristourne.....	137
Création de ristournes standard sur achat	142
Création de ristournes avec preuve de vente.....	146
Création de ristournes à niveaux.....	149
Vérification des données des ristournes.....	152
Remises variables	152
Remises basées sur des formules	153
Paramétrage d'une ristourne à taux mobile.....	155
Exemple : Ristourne à taux mobile.....	155
Définition des seuils à l'aide de plusieurs unités de mesure	157
Remises Expédier et débiter	161
Paramétrage des types de document Expédier et débiter	162
Paramétrage d'articles Expédier et débiter	163
Définition des remises Expédier et débiter	163
Paramétrage du détail des remises Expédier et débiter	166
Traitement Expédier et débiter pour les commandes clients	172
Réclamations Expédier et débiter.....	173
Retarification	175
Fichier Groupes.....	175
Paramétrage des données du fichier Groupes.....	175
Création de remises au niveau des groupes.....	178
Création de remise à l'article pour des groupes d'articles	189
Création de remises au niveau des commandes	191
Retarification des commandes clients.....	193

Retarification après consultation d'une commande.....	193
Retarification au niveau des groupes ou des commandes.....	193
Retarification automatique.....	193
Révision des remises	194
Vérification et modification des remises lors de la saisie des commandes.....	194
Vérification des modifications de prix et de remises	196

Présentation générale

Aujourd'hui, les sociétés ont besoin d'un système de tarification puissant afin de faire face à l'évolution constante et à la complexité des environnements, où promotions, accords, remises spéciales, contrats, tarifications par article, ristournes à accorder et marchandises gratuites sont monnaie courante.

Pour demeurer rentable et concurrentielle dans le monde des affaires actuel, une société doit constamment repenser et repositionner sa politique de tarification afin de répondre rapidement et efficacement aux conditions changeantes du marché. Les entreprises qui réagissent trop lentement offrent un avantage considérable à la concurrence. Pour s'adapter rapidement à l'évolution des tarifs, une société doit posséder un système flexible de remises.

La tarification avancée permet de définir les prix de manière souple. Vous pouvez, par exemple, ajuster facilement les prix pour chaque promotion ou offre, et les combiner pour définir un nouveau tarif ou accord client. Vous pouvez définir un nombre illimité de remises par accord client. Vous pouvez également regrouper des remises standard et des promotions dans un même accord et appliquer ainsi plusieurs remises à chaque ligne de commande.

Cette section est une présentation générale de l'environnement et des concepts afférents à la tarification dans le secteur de la distribution et décrit le fonctionnement du système Tarification avancée.

Présentation générale sectorielle

Un marketing axé sur les relations commerciales nécessite une tarification spécifique aux clients. Une gestion efficace de prix et remises divers représente le défi que doivent relever les sociétés pour faire face à toutes les situations. Les sociétés ont besoin d'un outil puissant pour répondre l'évolution constante et à la complexité du secteur des ventes. Les plans stratégiques établis doivent tenir compte de la superposition de promotions, d'accords, de remises spéciales, de contrats, de tarifications par article, de ristournes à accorder et de marchandises gratuites. Les sociétés ont donc besoin d'un système de tarification pouvant intégrer de nombreux critères, tels que secteur d'activité, unité de mesure d'article, point d'approvisionnement, mode et distance de livraison, taxes et droits, délais de paiement et taux de change.

Environnement sectoriel et concepts de la tarification avancée

Pour demeurer compétitives, les sociétés doivent maintenir un niveau élevé de ventes et maximiser les bénéfices à l'aide de données de tarification intégrées. Les stratégies de tarification sont les suivantes :

- Historique exact des prix
- Suivi des promotions
- Ristournes et cumuls
- Marchandises gratuites
- Tarification au volume
- Tarification des marchandises
- Gestion flexible des prix

Historique exact des prix

Les commerciaux ont souvent besoin de tarifier ou de négocier automatiquement des accords afin de récompenser ou de retenir des clients actuels et d'obtenir de nouveaux marchés. Pour assurer la gestion des ventes, les sociétés souhaitent disposer d'un accès en ligne aux détails de tarification spécifiques au client et à l'article. Un historique exact des prix est important dans le maintien de relations entre les commerciaux, les clients et les prospects.

Suivi des promotions

Les sociétés doivent évaluer l'efficacité de leurs stratégies de tarification en identifiant des promotions, des ristournes et des accords spéciaux. Le suivi de ces opportunités uniques de tarification permet d'établir des analyses précises de marge.

Ristournes et cumuls

Le cumul des remises dans des comptes du Grand Livre et la gestion efficace des ristournes sont très importants dans le secteur des ventes. Par exemple, de nombreuses sociétés offrent des ristournes aux clients qui achètent une certaine quantité de produits. Cela encourage les volumes importants d'achat. Les fournisseurs ont alors besoin d'un système permettant le suivi des ventes et le crédit immédiat et automatique des comptes clients.

Marchandises gratuites

Certaines sociétés offrent des marchandises gratuites, parfois ne faisant pas partie de leur gamme de produits habituels, afin d'inciter à l'achat d'un article différent ou associé. D'autres proposent des marchandises gratuites avec l'achat de produits identiques ou similaires. Ces pratiques commerciales sont attrayantes pour les clients et les encouragent à l'achat. Pour implémenter un programme marketing avec marchandises gratuites, une société doit mettre en place un système de tarification qui génère des remises pour les mêmes produits complémentaires ou gratuits et qui prend en compte le coût des marchandises gratuites dans le prix de vente.

Tarification au volume

Pour encourager des volumes d'achat importants, les sociétés peuvent offrir des paliers tarifaires quantitatifs, des commandes ouvertes et des accords de ristourne. Par exemple, une société peut proposer des ristournes en fonction du montant total acheté. Ces ristournes à haut pourcentage incitent les clients à acheter davantage.

Tarification des marchandises

Une adaptation rapide à la diversification et à l'évolution du marché est obligatoire dans l'environnement commercial actuel. Par exemple, dans le secteur des marchandises, les prix évoluent quotidiennement. Pour assurer une tarification exacte, les sociétés doivent établir des formules effectuant des calculs basés sur le prix des marchandises.

Gestion flexible des prix

La tarification doit être flexible dans les secteurs orientés clients. La plupart des sociétés exigent des méthodes diverses d'ajustement des prix, notamment par l'utilisation de montants positifs ou négatifs spécifiques, de pourcentages du prix ou coût en vigueur, ou d'une tarification basée sur des formules.

Votre idéal devient réalité : Avantage compétitif

Les exemples ci-dessous représentent des problèmes typiques rencontrés lors des procédures de tarification avancée. Pour chaque problème, une solution est proposée pour y remédier. Le cas échéant, des informations relatives au retour sur investissement sont également fournies.

Quelle est la meilleure implémentation pour toutes nos situations de tarification ?

Le programme Accords clients de la tarification avancée permet de gérer une tarification complexe. Les matrices de tarification sont décomposées en accords moins importants, plus facilement gérables, groupés par ristournes, promotions, promotions saisonnières, etc.

Nous avons besoin d'un système fonctionnel de suivi des ventes et de crédit automatique des clients. Quelle est la prise en charge des ristournes par le système Tarification avancée ?

Les programmes de ristournes et de cumul du système Tarification avancée J.D. Edwards permettent la gestion des remises dans des comptes définis du Grand Livre à des fins d'élaboration d'états, de refacturation ou de gestion des ristournes. La gestion des ristournes assure le suivi des ventes dans un fichier d'historique, puis crédite les clients lorsqu'un seuil spécifique de ventes est atteint.

Cette fonction du système Tarification avancée permet d'encourager les ventes de volume important et d'augmenter les recettes. L'offre de ristournes peut également améliorer la satisfaction du client.

Comment automatiser les méthodes de contrôle et de suivi des modifications des prix et des remises ?

Utilisez le programme d'approbation des prix du système Tarification avancée pour paramétrer une procédure et un workflow d'approbation des modifications de prix. Les modifications de prix sont ainsi automatiques, documentées systématiquement et contrôlées par le workflow afin d'être approuvées comme spécifié.

Comment renforcer la flexibilité du système de tarification ?

Les règles de tarification multiniveau du système Tarification avancée permettent de cibler différents marchés grâce à des composants de tarification flexibles et multiniveaux définis pour des clients et des articles individuels ou en groupes.

Comment les distributeurs du secteur de l'électronique peuvent-ils gérer les accords fournisseurs conclus pour prendre en compte les fluctuations de prix et de coût associées aux composants électroniques ?

La fonction Expédier et débiter J.D. Edwards permet aux distributeurs de gérer, d'effectuer le suivi et de soumettre les ristournes de leurs fournisseurs. Le traitement Expédier et débiter ne modifie pas le coût d'un article dans le système mais permet de tenir compte du coût après vente dans le calcul de la marge bénéficiaire brute et du montant des commissions.

Comment implémenter des remises sur volume ?

Les barèmes du système Tarification avancée permettent de gérer des remises sur volume en paramétrant des spécifications de quantité, de montant et de poids.

Existe-t-il des structures de tarification prenant en charge des prix basés sur la monnaie, l'unité de mesure de vente et des promotions à durée limitée ?

Le système Tarification avancée est paramétré pour gérer aisément une tarification ponctuelle et temporaire dans différentes monnaies et unités de mesure.

Comment utiliser des accords de marchandises gratuites lors de la tarification des produits ?

Le système Tarification avancée permet d'adapter les prix à toute offre de marchandises gratuites. Vous définissez le mode d'intégration du coût des marchandises gratuites dans le prix des produits vendus.

Comment gérer les prix dans le secteur des marchandises ?

Les tables de variables du système Tarification avancée permettent la gestion quotidienne des prix. Vous paramétrez des formules spécifiques de tarification pour le calcul de prix fluctuants.

Comment pouvons-nous établir des modèles de tarification couvrant des situations sectorielles, compétitives, géographiques et réglementaires diverses ?

L'outil de mise en annexe d'objets médias permet de documenter un modèle de tarification spécifique. Vous pouvez annexer directement tout objet média aux applications de structures de tarification. Vous disposez ainsi d'une maîtrise plus complète des procédures et systèmes commerciaux.

Comment établir des devis et une tarification des configurations personnalisées ?

Le système Tarification avancée permet aux clients d'obtenir des devis automatiques lors de la commande d'un article. Ces devis prennent en charge les configurations, les kits et les articles standard.

Présentation générale de la tarification avancée

Pour demeurer rentable et concurrentielle dans le monde des affaires actuel, une société doit constamment repenser et repositionner sa politique de tarification afin de répondre rapidement et efficacement aux conditions changeantes du marché. Les entreprises qui réagissent trop lentement offrent un avantage considérable à la concurrence. Pour s'adapter rapidement à l'évolution des tarifs, une société doit posséder un système flexible de remises.

Un tel système offre les avantages suivants :

- Amélioration de la rentabilité et de la compétitivité grâce à une tarification plus précise par secteur d'activité et par produit.
- Possibilité offerte aux services de vente et de marketing de développer des politiques de prix mieux ciblées.
- Capacité de réagir rapidement et efficacement aux stratégies de tarification de la concurrence et aux fluctuations du marché.

Les systèmes J.D. Edwards offrent la possibilité de modifier la tarification de base à l'aide d'une des solutions suivantes :

- Module standard de remise ou de tarification de base, disponible avec le système Gestion des commandes clients. Utilisez les remises standard si vos procédures de tarification ne requièrent pas la complexité du système Tarification avancée.

- Système Tarification avancée. Il s'agit d'un système supplémentaire qui s'intègre à l'architecture des prix de base.

Fonctions du système Tarification avancée

La tarification étant probablement la partie la plus complexe de la gestion d'entreprise, le temps consacré à la planification, au paramétrage et à la gestion des données tarifaires n'est pas négligeable. Le système Tarification avancée rationalise le paramétrage et la gestion de la tarification. Le paramétrage de la tarification avancée et les opérations de gestion se révèlent extrêmement simples et nécessite une gestion minimale.

La tarification avancée permet de définir les prix de manière souple. Vous pouvez, par exemple, ajuster facilement les prix pour chaque promotion ou offre, et les combiner pour définir un nouveau tarif ou accord client. Vous pouvez définir un nombre illimité de remises par accord client. Vous pouvez également regrouper des remises standard et des promotions dans un même accord et appliquer ainsi plusieurs remises à chaque ligne de commande.

Groupe de clients et d'articles

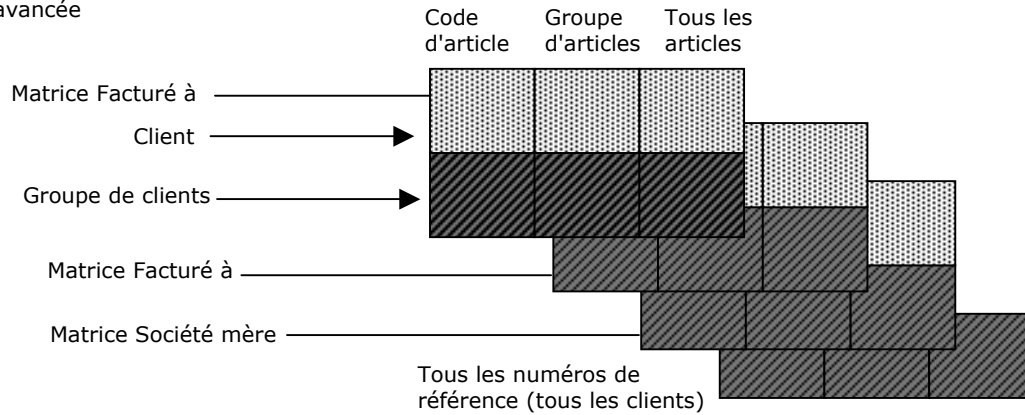
Le regroupement de clients et d'articles permet de cibler un grand nombre de secteurs et lignes de produits. La définition de groupes évite le paramétrage des remises pour chacun des articles et chacun des clients.

En résumé, la souplesse qu'offrent les groupes de tarification est optimisée grâce au système Tarification avancée. Vous pouvez créer des remises pour un article, un client, un groupe d'articles ou un groupe de clients. Les clients sont identifiés par les numéros de référence Facturé à, Livré à ou de la société mère.

Les graphiques suivants illustrent la différence entre la tarification de base offerte par le système Gestion des commandes clients et la tarification offerte par le système Tarification avancée.

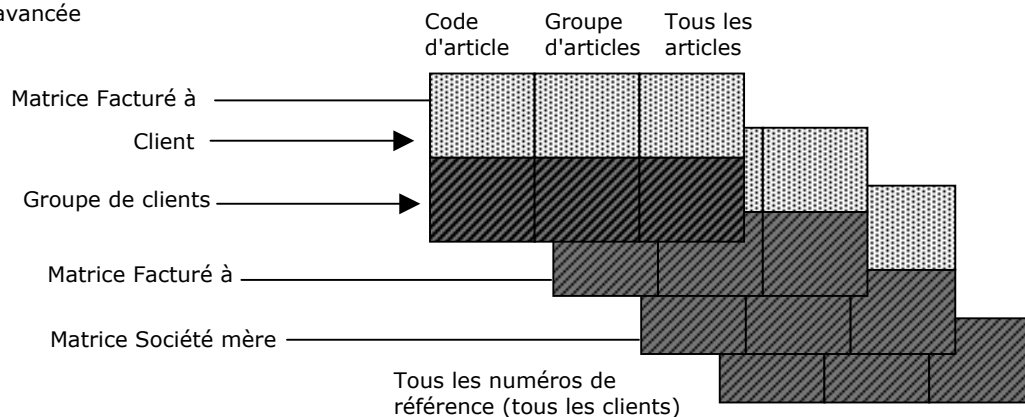
Matrice de tarification avancée

Hierarchies définies par l'utilisateur
pour les matrices de tarification
avancée



Matrice de tarification avancée

Hierarchies définies par l'utilisateur
pour les matrices de tarification
avancée



Recherche de tarification

Vous pouvez utiliser le programme Accès aux recherches de prix (P45501) pour afficher une variété de données tarifaires dans un seul écran. Vous pouvez y trouver tous les scénarios de tarification ainsi qu'une simplification de gestion des structures permettant de réduire le nombre de consultations relatives aux clients.

Une fois les filtres de recherche créés, vous pouvez mettre à jour globalement plusieurs enregistrements de remise dans l'écran Révision globale des remises et modifier ou copier des enregistrements en vue d'en créer de nouveaux.

Tarifs clients

Vous pouvez créer et gérer des tarifs clients basés sur des données de tarification avancée, puis les envoyer à vos clients.

Cumul des remises

Vous pouvez paramétrer le système pour un cumul des remises sur une période définie plutôt que de les appliquer aux lignes de commande. Utilisez cette fonction dans les cas suivants :

- Frais de publicité et d'adhésion à une coopérative
- Commissions
- Redevances basées sur les marchandises ou les clients

Types de remise

Les remises offrent une grande souplesse dans la définition des accords clients. Vous pouvez appliquer une remise comme suit :

- En pourcentage du prix de base.
- En pourcentage du prix net en vigueur.
- En pourcentage du coût.
- En fonction d'un montant donné.
- En fonction d'un taux mobile pour plusieurs ristournes applicables à une ligne de commande. Ce taux mobile peut être basé sur une quantité, un poids ou un montant.
- En fonction d'une formule. Vous pouvez par exemple créer des formules qui permettent d'effectuer les opérations suivantes :
 - Faire référence à un champ du fichier Lignes de commande client.
 - Extraire les données de divers fichiers, dans le but d'établir la tarification d'articles dont les prix fluctuent fréquemment.
- En fonction d'un prix de remplacement. Vous pouvez remplacer le prix de base par le nouveau prix net créé lors du calcul de la remise. Il est également possible de spécifier des règles d'arrondi pour le calcul de prix unitaires et d'annexer ces règles aux remises.
- En fonction d'un des programmes personnalisés de votre société.

Vous pouvez spécifier des groupes de tarifs pour les remises. Groupez les remises par catégorie de remises, de promotion, de taxes ou de fret.

Promotion à durée limitée

Pour chaque remise, vous pouvez définir une date d'effet et une date d'expiration. Par exemple, si une promotion est prévue pour tout le mois de mai, les dates d'effet sont comprises entre le 1er et le 31 mai.

Tarification multidevise

Vous pouvez paramétrer et gérer les tarifications par monnaie. Si vos produits sont facturés dans plusieurs monnaies, le système utilise la monnaie appropriée du fichier Prix de base et extrait les remises du système de tarification avancée en fonction de la monnaie de la commande client. En l'absence de remises associées à la monnaie de la commande, la monnaie de base est utilisée par défaut.

Unités de mesure multiples

Vous pouvez utiliser le programme Conversion des unités de mesure des articles (P41002) du programme Gestion des stocks pour spécifier plusieurs unités de mesure lors de la recherche des prix de base et des remises. Par exemple, spécifiez les palettes comme première unité de mesure de recherche. Si la recherche n'offre aucun résultat, spécifiez les cartons comme deuxième unité, puis les boîtes.

Vous pouvez aussi utiliser des seuils pour paramétrer des remises basées sur les montants d'achat client. Grâce à l'utilisation de plusieurs unités de mesure, vous pouvez appliquer un facteur de remise basé sur une unité de mesure différente de celle définie dans le palier tarifaire de l'unité de mesure.

Ventes incitatives et au volume

Les ventes incitatives permettent d'offrir une ristourne lors de la saisie d'un produit ou d'un groupe de produits. La ristourne peut être un montant, un pourcentage ou incluse dans un prix de remplacement. Vous pouvez paramétrer une remise sur volume à l'aide d'un taux unique ou à l'aide d'un taux mobile.

Pour recommander aux clients une quantité d'achat plus importante leur permettant de recevoir un prix plus intéressant, spécifiez des remises et un pourcentage de tolérance déterminant quand le système doit générer un avis vous informant qu'une ligne de commande est qualifiée pour la vente incitative.

Marchandises gratuites

Les marchandises gratuites servent à la promotion ou à la mise en valeur du produit commandé. Par exemple, pour certains produits, il peut s'agir d'un présentoir, d'affiches publicitaires ou d'articles promotionnels supplémentaires destinés à mettre en valeur le produit vendu.

Lorsque vous définissez une remise, précisez comment le système traite les marchandises gratuites. Vous pouvez associer tout type de remise aux marchandises gratuites. Plusieurs marchandises gratuites peuvent être définies dans un catalogue. Le catalogue permet aux

clients de choisir les marchandises gratuites qu'ils souhaitent recevoir si leur commande leur y donne droit.

Paliers tarifaires

Vous pouvez récompenser les clients qui achètent des volumes importants en leur accordant des remises en fonction des quantités, du poids ou du montant total. Lorsque vous définissez les types de remise, vous pouvez spécifier le type de palier à utiliser.

Structures clients

Vous utilisez une structure client pour gérer et personnaliser un tarif client en fonction de l'organisation du client. Les structures clients permettent au système de personnaliser les remises et ristournes applicables à un client.

Cumuls

Les instructions de comptabilisation automatique (ICA) permettent de paramétrer des comptes de passif pour les redevances, les commissions et les ristournes. Les cumuls n'ont aucune incidence sur le prix de la commande, mais ils génèrent la saisie d'écritures appropriées dans les comptes de charges/passif lorsque vous utilisez le programme de mise à jour des ventes.

Ristournes

Les entreprises utilisent les ristournes afin d'encourager les clients à acheter un volume de marchandises plus important. Les ristournes peuvent être calculées sur le montant total, la quantité totale ou le poids total de plusieurs commandes. Vous pouvez définir des seuils de ristourne afin d'établir des règles de génération d'avoirs clients. Vous pouvez créer des ristournes en fonction de preuves d'achat des produits en promotion pour des clients ou des groupes de clients spécifiques.

Impression détaillée des remises sur factures

Selon le type défini, le système imprime sur les factures les remises accordées.

Retarification des remises

Vous pouvez additionner les quantités, les poids ou les montants d'une commande et appliquer une remise en fonction du résultat total obtenu.

Négociation de prix en ligne

Lors de la prise d'une commande, vous pouvez négocier les prix avec le client et vérifier les résultats. Vous pouvez ainsi modifier le calcul des prix jusqu'à l'obtention d'un commun accord. La marge bénéficiaire est automatiquement mise à jour en tenant compte des modifications, ce qui vous permet de respecter les directives établies.

Approbation des prix

Si vous êtes amené à créer ou modifier des prix, vous avez la possibilité de définir un processus permettant de soumettre automatiquement pour accord les nouveaux prix ou les prix modifiés. L'approbation des prix est contrôlée par le système Outils du workflow J.D. Edwards.

Traitement Expédier et débiter

Les fournisseurs ayant conclu des accords tenant compte de la fluctuation des prix dans le secteur de l'électronique avec leurs distributeurs peuvent utiliser la fonction Expédier et débiter pour définir, adapter et traiter les accords et gérer les réclamations en résultant. Le système Tarification avancée gère la fonction Expédier et débiter.

Tarification avancée et Gestion des achats

La tarification avancée s'articule autour de concepts clés et prend en charge un grand nombre de politiques de prix allant de simples promotions de produits à des techniques promotionnelles plus élaborées. L'intégration des fonctions de tarification avancée dans le système Gestion des achats fournit aux clients des données plus détaillées sur les paliers tarifaires disponibles. Vous pouvez actualiser les données détaillées sur les taux et les remises.

Les fonctions de tarification avancée intégrées au système Gestion des achats comprennent les éléments suivant :

- Plusieurs remises par ligne de commande
- Définition détaillée de la fonction de remise
- Séquences hiérarchisées de recherche des remises
- Caractéristiques de tarification spécifiques à la commande
- Traitement des marchandises gratuites
- Vérification en ligne de l'historique des remises

Les domaines nécessitant des actions spécifiques pour les remises fournisseurs sont mentionnés dans la section Tarification avancée dans la gestion des achats.

Paramétrage du système

Vous pouvez adapter le système Tarification avancée aux besoins de votre société. Il s'intègre au système Gestion des commandes clients et offre ainsi une efficacité et une précision accrues.

Les fonctions du système Tarification avancée à paramétrer sont les suivantes :

Constantes du système

Les constantes fournissent au système les types de données suivantes :

- Les constantes système déterminent les données par défaut de tout le système.
- Les constantes de tarification déterminent les données de tarification.
- Les constantes du contrôle par lots déterminent si une application requiert l'accord de la direction et le contrôle par lots.
- Les constantes des magasins/usines contrôlent les transactions quotidiennes d'un magasin/usine.
- Le format des emplacements détermine l'identification des lieux de stockage des articles dans un magasin/usine.
- La disponibilité des articles détermine le mode de calcul du nombre d'articles contenus dans chaque magasin/usine.

Instructions de comptabilisation automatique (ICA)

Les ICA fournissent au système Gestion des commandes clients les données comptables et relatives aux relations avec le Grand Livre afin d'assurer l'interaction avec le système Comptabilité générale.

Vous trouverez ci-dessous les fonctions à paramétrer dans d'autres systèmes, tels que Gestion des stocks, Gestion des achats, Gestion des commandes clients et Comptabilité générale :

Révision du répertoire d'adresses

Vous pouvez entrer des codes de catégorie permettant de créer des groupes de clients.

Fichier Articles

Vous pouvez définir les niveaux de ventes et d'achats, ainsi que les tarifs des commandes clients au niveau de l'article, article/magasin ou emplacement à l'intérieur d'un magasin/usine.

Pour les commandes fournisseurs, le système utilise le niveau du prix d'achat afin d'identifier si les coûts unitaires doivent être extraits des fichiers Livre des coûts (F4105) ou Prix fournisseurs par catalogue (F41061).

Données des articles par magasin/usine

Vous pouvez entrer des codes de catégorie permettant de créer des groupes d'articles.

Instructions de facturation des clients

Vous pouvez paramétrer les données clients par défaut relatives aux prix, comme l'accord client ou le groupe de clients.

Instructions fournisseurs	Vous pouvez paramétrer les données fournisseurs par défaut, comme l'accord tarifaire ou le groupe de fournisseurs.
Coûts d'approche	Vous pouvez paramétrer les coûts d'approche pour déterminer les coûts dépassant le prix d'achat d'un article, tels que les frais de livraison, les frais de courtage, etc.
Unités de mesure standard	Vous pouvez paramétrer les unités de mesure standard à appliquer à tous les articles dans tous les magasins/usines en vue des conversions dans l'unité de mesure spécifiée.

Renseignements complémentaires

- ☐ Reportez-vous à *Enregistrements du répertoire d'adresses* dans la documentation *Répertoire d'adresses*.
- ☐ Reportez-vous à *Saisie des données du fichier Articles* dans la documentation *Gestion des stocks*.
- ☐ Reportez-vous à *Saisie des données des magasins/usines* dans la documentation *Gestion des stocks*.
- ☐ Reportez-vous à *Paramétrage des unités de mesure standard* dans la documentation *Gestion des stocks*.
- ☐ Reportez-vous à *Définition des instructions d'achat* dans la documentation *Gestion des achats*.
- ☐ Reportez-vous à *Paramétrage des coûts d'approche* dans la documentation *Gestion des achats*.

Paramétrage des constantes du système Tarification avancée

Paramétrez les constantes du système afin de déterminer les fonctions à utiliser. Par exemple, si vous possédez plusieurs magasins/usines et que vous utilisez différentes unités de mesure pour les articles de chaque magasin/usine, il est conseillé de définir une constante système permettant de convertir automatiquement les unités de mesure par magasin. Les constantes du système s'appliquent à tous les magasins/usines. Vous ne pouvez pas personnaliser les constantes du système par magasin/usine.

Dans le système Tarification avancée, les constantes du système définissent la manière dont le système extrait les remises appliquées aux commandes clients et fournisseurs. Lorsque vous paramétrez les prix de base et les remises, vous avez la possibilité d'utiliser plusieurs unités de mesure et dates d'effet. Le système extrait le coût unitaire à insérer dans la ligne de commande fournisseur en fonction de l'unité de mesure de la transaction, de l'achat ou principale. En outre, vous pouvez extraire le prix en fonction de dates spécifiques liées au traitement de la commande. A titre d'exemple, vous pouvez calculer le prix de vente en fonction de la date de livraison d'un article et non en fonction de la date d'enregistrement de la commande dans le système.

Remarque

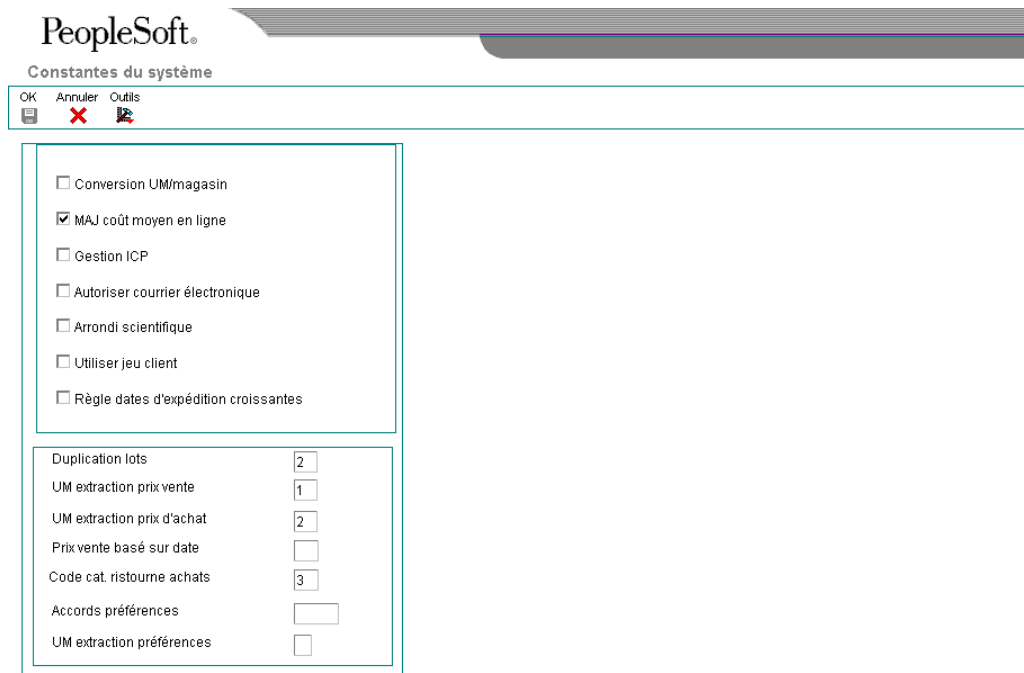
Si vous utilisez la tarification avancée dans le cadre de la gestion des achats, vous pouvez utiliser la constante du système, Prix de vente basé sur la date, pour déterminer la date qu'utilise le système pour extraire un prix de base correct ou une remise pour la commande fournisseur. Vous pouvez définir le prix en fonction des dates suivantes : date système, date

de la commande ou de la transaction, date demandée ou date de réception des articles. Dans le système Gestion des achats, la date d'expédition correspond au jour de réception des marchandises (Date de réception) et vous ne pouvez pas utiliser l'option Date de facturation.

► **Pour paramétrer les constantes du système**

Dans le menu Paramétrage de la gestion des commandes clients (G4241), sélectionnez Constantes de magasin.

1. Dans l'écran Accès aux constantes des magasins/usines, sélectionnez Constantes du système dans le menu Ecran.



PeopleSoft®

Constantes du système

OK Annuler Outils

☐ Conversion UM/magasin

☒ MAJ coût moyen en ligne

☐ Gestion ICP

☐ Autoriser courrier électronique

☐ Arrondi scientifique

☐ Utiliser jeu client

☐ Règle dates d'expédition croissantes

Duplication lots 2

UM extraction prix vente 1

UM extraction prix d'achat 2

Prix vente basé sur date

Code cat. ristourne achats 3

Accords préférences

UM extraction préférences

2. Dans l'écran Constantes du système, remplissez les champs suivants :
 - UM extraction prix vente
 - Prix vente basé sur date

3. Si vous utilisez la tarification avancée pour le système Gestion des achats, remplissez les champs suivants :
 - UM extraction prix d'achat
 - Code cat. ristourne achats
4. Si vous utilisez les préférences avancées, remplissez les champs suivants :
 - Accords préférences
 - UM extraction préférences
5. Cliquez sur OK.

Description des champs

Description	Glossaire
UM extraction prix vente	<p>Ce code spécifie l'unité de mesure à utiliser pour l'extraction des prix de base et des remises lors du traitement des commandes clients et pour la gestion du service client. Le système autorise la définition de prix de base et des remises dans les fichiers Prix de base (F4106) et Remises (F4072) dans différentes unités de mesure.</p> <p>Si le prix de base ou la remise n'est pas trouvé dans l'unité de mesure spécifiée, le système utilise l'unité de mesure principale de l'article.</p>
Prix vente basé sur date	<p>Ce code détermine la façon dont le système met à jour la date d'effet du prix dans les fichiers En-têtes des commandes clients (F4201) et Lignes de commande client (F4211). Dans le système Gestion des commandes clients, le système utilise la date d'effet du prix pour extraire le prix de base du fichier En-têtes des commandes clients (F4106) et pour extraire les remises du fichier Détail des remises (F4072).</p>
UM extraction prix d'achat	<p>Ce code indique l'unité de mesure que le système doit utiliser pour extraire le prix d'achat de base (F41061) lors du traitement des commandes fournisseurs.</p> <p>Si vous spécifiez l'unité de mesure de transaction ou de tarification et que le système ne trouve pas d'enregistrement correspondant dans cette unité, il renouvelle l'opération en utilisant l'unité de mesure principale de l'article.</p>
Code cat. ristourne achats	<p>Ce code détermine le code de catégorie que le système utilise dans les critères lors de la comparaison des règles d'inclusion.</p>
Accords préférences	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type AP) identifie l'accord de préférences utilisé lors de la résolution des préférences. Ce calendrier permet de déterminer les préférences à résoudre lorsque le système utilise la fonction de préférences. Vous ne pouvez pas modifier les accords de préférence par l'intermédiaire des codes définis par l'utilisateur ; vous devez pour cela passer par le programme Accords clients (P4070).</p>

UM extraction préférences

Ce code spécifie l'unité de mesure à utiliser pour l'extraction des ajustements de préférence anticipés lors du traitement des commandes clients. Le système vous autorise à définir les ajustements de préférence anticipés dans le fichier Détail des ajustements (F4072) dans plusieurs unités de mesure.

Si vous spécifiez l'unité de mesure de transaction ou de tarification et que le système ne trouve pas d'enregistrement correspondant dans cette unité, il renouvelle l'opération en utilisant l'unité de mesure principale de l'article.

Renseignements complémentaires

- ❑ Reportez-vous à *Paramétrage des constantes* dans la documentation *Gestion des stocks*.

Paramétrage des constantes de tarification

Le système utilise les constantes de tarification pour contrôler l'utilisation de la tarification avancée dans le système Gestion des commandes clients et/ou Gestion des achats. En outre, vous pouvez affecter des caractères spéciaux utilisés dans les formules de prix pour calculer les remises consenties dans le cadre de commandes clients ou fournisseurs. Vous pouvez également préciser si vous souhaitez soumettre la nouvelle tarification pour approbation.

Comme pour les constantes du système, les constantes de tarification s'appliquent à tous les magasins/usines. Vous ne pouvez pas personnaliser les paramètres de chaque magasin/usine.

► Pour paramétrer les constantes de tarification

Dans le menu *Paramétrage de la gestion des commandes clients (G4241)*, sélectionnez *Constantes de magasin*.

1. Dans l'écran *Accès aux constantes des magasins/usines*, sélectionnez *Constantes de prix* dans le menu *Ecran*.

PeopleSoft®

Constantes de tarification

OK Annuler Outils

Symboles	
Tarif. avancée ventes (Y/N)	<input type="checkbox"/>
Tarification avancée achats (Y/N)	<input type="checkbox"/>
Approbation prix obligatoire	<input type="checkbox"/>
Méth. extraction remise	<input type="checkbox"/>
Symbole identif. tables variables	<input type="checkbox"/>
Symbole identif. UM	<input type="checkbox"/>
Symb identif monnaie	<input type="checkbox"/>
Symb. identif. champs données	<input type="checkbox"/>

Structures d'achat	
Types structure pour tarif. avancée	<input type="checkbox"/>
Utiliser adresse Expédié à	<input type="checkbox"/>

Constantes de promotion	
Ind. promo. ext./interne	<input type="checkbox"/>
Résolution plusieurs promo	<input type="checkbox"/>

2. Dans l'écran Constantes de tarification, remplissez les champs suivants :
 - Tarif. avancée ventes (Y/N)
 - Tarification avancée - Achats (Y/N)
 - Approbation prix obligatoire
 - Méth. extraction remise
 3. Pour spécifier les opérandes à utiliser dans les calculs de prix, remplissez les champs suivants :
 - Symbole identif. tables variables
 - Symbole identif. UM
 - Symb identif monnaie
 - Symb. identif. champs données
 4. Si vous utilisez des structures clients pour organiser vos remises, remplissez les champs suivants :
 - Types structure pour tarif. avancée
 - Utiliser adresse Expédié à
 5. Si vous utilisez la gestion des promotions, remplissez les champs suivants :
 - Ind. promo. ext./interne
 - Résolution plusieurs promo
 6. Cliquez sur OK.
- Une fois les constantes de tarification définies ou modifiées, quittez le système pour qu'elles prennent effet.

Description des champs

Description	Glossaire
Tarif. avancée ventes (Y/N)	<p>Ce code indique la manière dont le système détermine le prix des articles du système.</p> <p>Y Le système utilise la tarification avancée. N Le système n'utilise PAS la tarification avancée.</p>
Symbole identif. tables variables	<p>Ce caractère permet d'identifier une table de variables de tarification avancée du système. Lorsque vous entrez le nom d'une table précédé de ce caractère, le système le reconnaît en tant que nom de table des formules de tarification. Les opérateurs mathématiques, alphabétiques et numériques (par exemple +, -, *, /) ne sont pas valables dans ce champ.</p>

Symbole identif. UM	Ce caractère permet d'identifier une unité de mesure dans les formules de tarification avancée. Lorsque vous entrez une unité de mesure précédée de ce caractère, le système reconnaît l'entrée comme une unité de mesure pour le calcul des formules de tarification. Les opérateurs mathématiques alphabétiques et numériques tels que +, -, *, / ne sont pas valables dans ce champ.
Symb identif monnaie	Ce caractère est utilisé pour identifier un code de devise dans les formules de tarification avancée. Lorsque vous entrez un code de devise précédé de ce caractère, le système reconnaît qu'il s'agit d'un code de devise pour les calculs des formules de tarification. Les valeurs de fonction alphabétiques, numériques et mathématiques (+, -, *, /) ne sont pas valables dans ce champ.
Symb. identif. champs données	Ce caractère est utilisé pour identifier les champs de base de données dans les formules de tarification avancée. Lorsque vous entrez un champ de base de données précédé de ce caractère, le système reconnaît qu'il s'agit d'un champ de base de données pour les calculs des formules de tarification. Les valeurs de fonction alphabétiques, numériques et mathématiques (par exemple +, -, *, /) ne sont pas valables dans ce champ.
Tarification avancée - Achats (Y/N)	<p>Ce champ permet de spécifier si la tarification avancée s'applique au prix d'achat. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>Y Appliquer la tarification avancée au prix d'achat. N Appliquer la remise standard au prix d'achat.</p>
Approbation prix obligatoire	<p>Cette valeur spécifie si l'utilisateur souhaite que toute modification de prix passe par le parcours d'approbation des prix.</p> <p>Y Appliquer le parcours d'approbation des prix. N Ne pas appliquer le parcours d'approbation des prix.</p>

Paramétrage des ICA pour la tarification avancée

Les instructions de comptabilisation automatique (ICA) régissent la création automatique des écritures comptables. Chaque programme qui effectue une opération de comptabilisation dans le Grand Livre utilise les ICA.

En ce qui concerne les systèmes de distribution, vous devez créer des ICA pour chaque combinaison unique société/type de document/clé G/L que vous pensez utiliser par la suite. Chaque ICA correspond à un compte G/L donné associé à un centre de coûts, un objet et un sous-compte.

Une fois que vous avez défini les ICA, le système enregistre les transactions de manière appropriée. Lorsque vous lancez une mise à jour des ventes, le système doit créer des écritures dans les comptes de stocks, de charges ou de coûts des marchandises vendues et dans les comptes de produits de ces commandes. Vous pouvez également créer des écritures de contrepartie pour les comptes de fret, de taxes ou autres charges associées aux commandes.

Les ICA permettent de ventiler les différentes écritures créées par les commandes clients. Chaque ICA est composée des éléments suivant :

- Société
- Type de document
- Clé G/L
- Compte G/L

Vous pouvez créer diverses combinaisons afin de répartir les écritures dans divers comptes de contrepartie. Par exemple, les commandes clients passées par téléphone et celles passées en personne peuvent affecter des comptes G/L différents.

Remarque

Pour la tarification avancée en gestion des achats, les ICA ne sont pas utilisées pour les remises fournisseurs. A titre d'exemple, le système ne crée aucune écriture pour les ristournes supplémentaires appliquées au coût unitaire lorsque vous rapprochez une facture fournisseur à un encaissement.

ICA utilisées dans le système Tarification avancée

4270 Remises	Cette ICA spécifie le compte de remise sur ventes pour les écritures créées par le programme Mise à jour des ventes clients.
4280 Ristournes payables	Cette ICA spécifie les comptes de régularisation des écritures de contrepartie.
4234 Expédier et débiter	Cette ICA spécifie les comptes de régularisation temporaire, constatés comme réduction sur coûts des marchandises vendues.

Après avoir vérifié et révisé les ICA correspondant aux besoins de votre société, vous pouvez paramétrer des ICA supplémentaires.

Conditions préliminaires

- ☐ Vérifiez si les données du compte principal sont paramétrées.
- ☐ Vérifiez si les sociétés sont paramétrées.
- ☐ Vérifiez si les types de transaction sont paramétrés.
- ☐ Vérifiez si les types de document sont paramétrés.
- ☐ Vérifiez si les clés G/L sont paramétrées.
- ☐ Définissez les numéros de compte afin d'enregistrer les transactions.

► Pour paramétrer les ICA pour la tarification avancée

Dans le menu Paramétrage de la gestion des commandes clients (G4241), sélectionnez Instructions de comptabilisation automatique.

1. Dans l'écran Accès aux ICA, recherchez l'ICA, puis cliquez sur Sélectionner.
2. Dans l'écran Révision des comptes, remplissez les champs suivants :
 - Sté
 - Ty Do
 - Clé G/L
 - Magasin Usine
 - Obj.
 - Ss Cpte
3. Entrez un texte explicatif pour chaque fichier ICA, si nécessaire, en sélectionnant Annexes dans le menu Ecran.
4. Cliquez sur OK pour réviser le compte.

Le code G/L utilisé pour les ICA correspond par défaut à la valeur du champ Clé G/L dans l'écran Définition des remises. Si le champ Clé G/L est vide, la valeur du code G/L de la commande client est utilisée.

Si la remise est un prix de remplacement, les ICA de la tarification avancée (4270 et 4280) ne sont pas utilisées.

Description des champs

Description	Glossaire
Sté	<p>Ce code identifie une organisation, un fonds ou une autre entité déclarante. Le code de société doit figurer dans le fichier Constantes de la société (F0010) et identifier une entité déclarante produisant un bilan complet. A ce niveau, vous pouvez traiter des transactions intersociété.</p> <p>Remarque : Vous pouvez utiliser la société 00000 pour des valeurs par défaut, telles que des dates et des instructions de comptabilisation automatique. Vous ne pouvez pas l'utiliser pour la saisie de transactions.</p>

Ty Do

Ce code défini par l'utilisateur (système 00, type DT) identifie l'origine et l'objet de la transaction. J.D. Edwards réserve l'usage de plusieurs préfixes pour certains types de document, tels que les factures clients et fournisseurs, les encaissements et les feuilles de temps. Les préfixes de type de document réservés pour les codes sont les suivants :

P - Documents fournisseurs

R - Documents clients

T - Documents relatifs aux heures et à la paie

I - Documents de stock

O - Documents des commandes fournisseurs

S - Documents des commandes clients

Clé G/L

Ce code défini par l'utilisateur (système 41, type 9) identifie la clé G/L utilisée par le système lors de la recherche du compte dans lequel il doit comptabiliser la transaction. Si vous ne souhaitez pas spécifier de code de catégorie, entrez quatre astérisques (****) dans ce champ.

Vous pouvez utiliser les instructions de comptabilisation automatique (ICA) pour prédéfinir des classes de comptes de contrepartie automatique pour les systèmes Gestion des stocks, Gestion des achats et Gestion des commandes clients. Les codes de classe G/L peuvent être attribués comme suit :

IN20 - Commandes à livraison directe

IN60 - Ordres de transfert

IN80 - Ventes du stock

Le système peut générer des écritures comptables basées sur une seule transaction. Par exemple, la simple vente d'un article du stock peut générer des écritures comptables telles que :

Ventes du stock (Débit) xxxxx.xx

Ventes du stock - Comptabilité clients (Crédit) xxxxx.xx

Catégorie de comptabilisation : IN80

Quantité en stock (Débit) xxxxx.xx

CMV stock (coût des marchandises vendues) (Crédit) xxxxx.xx

Le système utilise le code de classe et le type de document pour localiser l'ICA.

Magasin Usine

Ce code alphanumérique spécifie une entité distincte dont vous souhaitez assurer le suivi des coûts au sein d'une société. Par exemple, un centre de coûts peut être un entrepôt, un travail, un projet, un centre de charge, un magasin ou une usine.

Vous pouvez affecter un centre de coûts à un document, à une entité ou à une personne afin d'élaborer les états des personnes/services responsables. Par exemple, le système peut élaborer des états des comptes fournisseurs et clients non soldés par centre de coûts pour effectuer le suivi des équipements par service responsable.

La sécurité liée aux centres de coût peut vous empêcher de consulter certaines données.

--- AIDE SPECIFIQUE A L'ECRAN ---

Si vous laissez ce champ à blanc, le système utilise le centre de coûts entré pour l'ordre de fabrication dans le champ Imputer au centre de coûts.

Obj.

Il s'agit de la partie d'un compte du Grand Livre faisant référence à la division du code de coût (par exemple, main-d'oeuvre, matières et équipement) en sous-catégories. Par exemple, vous pouvez diviser le code de coût pour la main-d'oeuvre en heures standard, heures supplémentaires et charges sociales.

Remarque : Si vous utilisez un plan comptable flex et que l'objet est défini à l'aide de six chiffres, J.D. Edwards recommande de tous les utiliser. Par exemple, 000456 est différent de 456. En effet, si vous entrez 456, le système insère trois espaces pour remplir l'objet.

Ss Cpte

Il s'agit de la sous-division d'un objet. Les sous-comptes incluent les enregistrements détaillés de l'activité comptable d'un objet.

--- AIDE SPECIFIQUE A L'ECRAN ---

Si vous laissez ce champ à blanc, le système utilise la valeur entrée dans le champ Code de coûts de l'ordre de fabrication.

Tarification de base

Lorsque vous entrez une commande client ou fournisseur, le système recherche le prix de l'article en fonction de caractéristiques, telles que le magasin/usine, le client, le fournisseur ou la quantité. Avant d'appliquer une remise à la commande, le système doit extraire un prix de base à partir duquel il définit les remises. Une fois le prix de base extrait, le système vérifie si la tarification avancée est activée. Si tel est le cas, le système ne tient pas compte des remises standard, comme les règles de tarification des articles, et recherche dans le système Tarification avancée les accords et remises clients applicables.

Le système utilise trois types de tarification :

- Tarification de base
- Remises standard permettant d'ajuster le prix de base sans faire appel aux programmes du système Tarification avancée
- Remises avancées, utilisées pour ajuster le prix de base dans les programmes du système Tarification avancée

Le prix que vous entrez sur une commande client ou fournisseur remplace le prix de base extrait par le système. De plus, vous pouvez utiliser la tarification standard ou la tarification avancée pour modifier le prix de base.

Vous pouvez paramétrer des groupes de clients et d'articles, et affecter des prix à toutes les combinaisons d'articles, de groupes d'articles, de clients et de groupes de clients. Une structure de tarification hiérarchique permet de déterminer le mode de recherche des prix. Le système utilise toujours la hiérarchie 51 (Prix de base) pour rechercher les prix de base. La structure hiérarchique doit être suffisamment souple pour s'adapter à la tarification paramétrée pour les différentes combinaisons d'articles et de clients.

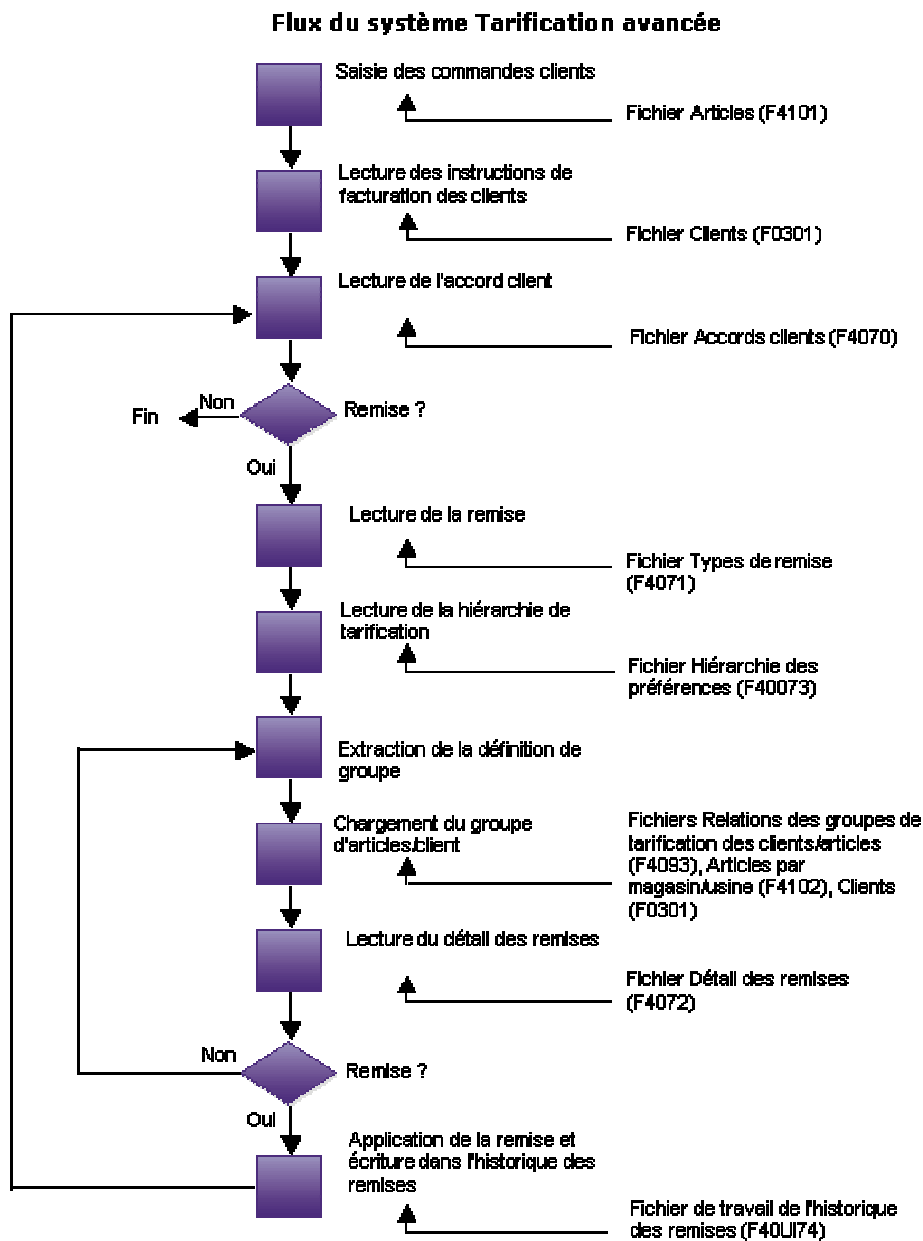
Les modifications ou ajouts apportés aux prix de base, ainsi que les remises et accords clients peuvent être soumis à approbation. Le système Gestion du workflow de J.D. Edwards permet d'automatiser le processus de validation des prix.

Vous pouvez paramétrer des groupes de fournisseurs et d'articles et affecter des prix à toutes les combinaisons d'articles et de groupes de fournisseurs. Le coût unitaire est extrait de la commande fournisseur et dépend de la catégorie de prix et, le cas échéant, du catalogue fournisseur. Le système n'utilise pas la hiérarchie des prix de base pour rechercher les données de tarification des commandes fournisseurs.

Tarification de base dans la gestion des commandes clients

Lorsque vous enregistrez une commande client, le système recherche le prix des articles en fonction de caractéristiques, telles que le magasin/usine, le client ou la quantité. Une fois le prix de base extrait, le système vérifie si la tarification avancée est activée. Si tel est le cas, le système ne tient pas compte des remises standard, comme les règles de tarification des articles, et recherche dans le système Tarification avancée les accords et remises clients applicables.

Le schéma ci-dessous illustre le mode de calcul des prix appliqué aux commandes clients.



Vérification des niveaux de prix

Lorsque vous entrez un article dans l'écran Révision du fichier Articles (P4101), vous devez entrer le niveau de prix de vente. Ce niveau détermine la façon dont vous définissez le prix de base de l'article. Vous devez, par exemple, déterminer si le prix de base doit être défini par article ou par article et magasin. Les prix peuvent être définis selon les niveaux suivants :

Niveau article	Ce niveau permet de définir un prix global pour un article. Vous ne pouvez pas inclure de données relatives au magasin/usine, au lot ou à l'emplacement.
Niveau article/magasin	Paramétrez des prix différents pour chaque combinaison d'article et magasin. Vous ne pouvez pas inclure de données relatives à l'emplacement ou au lot.
Niveau article/magasin/emplacement	Si vous définissez une tarification par emplacement et par lot, vous pouvez également lui associer des données relatives au magasin/usine.

Renseignements complémentaires

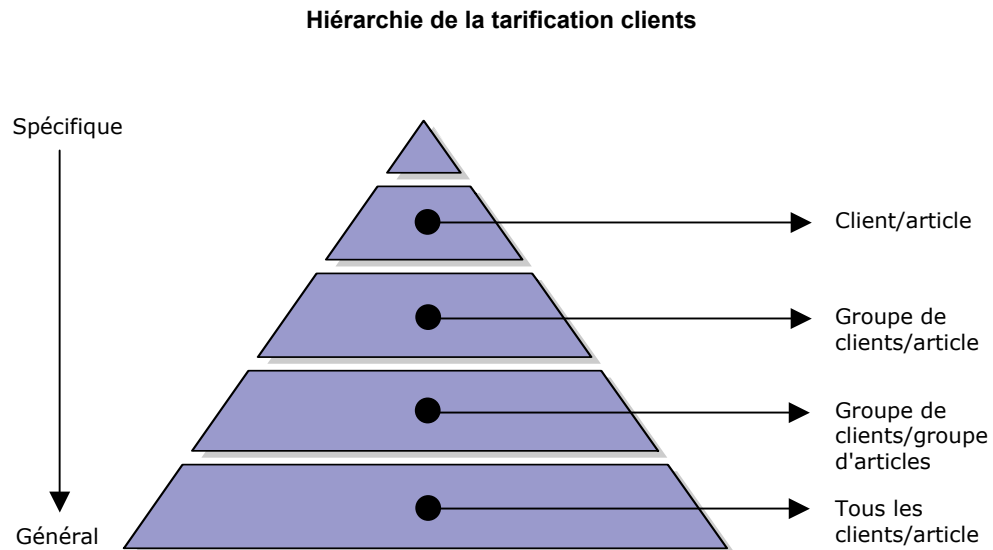
- ☐ Reportez-vous à *Saisie des données du prix de vente* dans la documentation *Gestion des stocks* pour obtenir de plus amples informations sur la définition des prix au niveau article, article/magasin ou article/magasin/emplacement.

Vérification de la hiérarchie des préférences de prix de base

Lorsque le système recherche un prix de base, il utilise la hiérarchie Prix de base (51) paramétrée pour déterminer la séquence de recherche des enregistrements correspondants. La hiérarchie des prix de base est composée de combinaisons clients/articles, groupes de clients et groupes de tarification d'articles. Entrez la séquence hiérarchique sélectionnée à l'intersection des lignes et des colonnes.

J.D. Edwards recommande de paramétrer la hiérarchie de tarification du plus spécifique au plus général.

Reportez-vous à la figure ci-dessous.



Lors de la saisie des commandes clients, le système recherche les combinaisons en fonction de la hiérarchie de tarification définie. Exemple :

- Article et client
- Article et groupe de clients
- Groupe d'articles et client
- Groupe d'articles et de clients
- Groupe d'articles seulement
- Article seulement

Attention

Dans la tarification de base, vous pouvez entrer jusqu'à 14 numéros dans la hiérarchie de tarification. Cependant, il est conseillé de limiter la hiérarchie de tarification à trois ou quatre niveaux, car chaque numéro représente une recherche effectuée par le système dans le fichier Prix de base (F4106). Par conséquent, chaque numéro ajouté à la hiérarchie de tarification augmente le temps de traitement système.

► **Pour vérifier la hiérarchie des préférences de prix de base**

Dans le menu Gestion des prix (G4222), sélectionnez Hiérarchie des préférences.

1. Dans l'écran Accès à la hiérarchie des préférences, entrez 51 dans le champ Type de préférence, puis cliquez sur Rechercher.
2. Choisissez le type de préférence Prix de base (51), puis cliquez sur Sélectionner.

PeopleSoft®

Révision de la hiérarchie des préférences

OK Annuler Ecran Outils

Type préférence	51	Prix de base	
		Code	Groupe
		Article	Art.
Expéd. à	N° référence client	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Groupe clients	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Fact. à	N° référence client	<input type="text" value="1"/>	<input type="text"/>
	Groupe clients	<input type="text" value="2"/>	<input type="text" value="3"/>
St pple	N° référence client	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Groupe clients	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Tous les clients		<input type="text" value="4"/>	<input type="text"/>

3. Dans l'écran Révision de la hiérarchie des préférences, entrez des chiffres consécutifs à l'intersection des lignes et des colonnes afin de définir la hiérarchie de tarification de base (51).
4. Cliquez sur OK.

Renseignements complémentaires

- ❑ Reportez-vous à *Définition de la hiérarchie de tarification* dans la documentation *Gestion des commandes clients*.

Création de groupes de tarification pour les articles et les clients

Les groupes de tarification constituent un niveau d'organisation supplémentaire des modèles de tarification. Vous pouvez définir des groupes de tarification clients qui permettent d'entrer et de mettre à jour, en une seule opération, les tarifs de plusieurs clients. Par exemple, vous pouvez créer le groupe de tarification PREFER pour les clients privilégiés qui peuvent bénéficier d'une remise de 100,00 EUR sur l'achat d'une bicyclette. Vous pouvez paramétrer des groupes de tarification d'articles pour entrer et mettre à jour les données de tarification de plusieurs articles en une seule opération. Ainsi, vous pouvez créer un groupe VELOS rassemblant les mêmes modèles de couleur différente et définir un prix pour ce groupe.

Vous pouvez paramétrer des groupes de tarification à la fois simples et complexes. Un groupe de tarification simple est identifié par un code défini par l'utilisateur. Pour les articles, paramétrez le nom du groupe de tarification comme code défini par l'utilisateur (système 40, type PI), et affectez l'article au groupe dans l'écran Données des articles par magasin/usine. Pour les clients, paramétrez le nom du groupe de tarification comme code défini par l'utilisateur (système 40, type PC), et affectez le client au groupe dans l'écran Instructions de facturation client.

Pour offrir une plus grande souplesse de tarification, vous pouvez définir des groupes complexes rassemblant clients et articles. Vous pouvez créer des sous-groupes basés sur des numéros de références et des codes de catégorie d'articles spécifiques. Dans les groupes complexes, les clients peuvent appartenir au même groupe et avoir des prix différents en fonction des codes de catégorie, comme l'emplacement géographique.

Renseignements complémentaires

- ☐ Reportez-vous à *Groupes complexes de tarification*.
- ☐ Reportez-vous à *Paramétrage des prix de base* dans la documentation *Gestion des commandes clients* pour obtenir de plus amples informations sur la définition de la structure utilisée par le système pour appliquer les prix de base aux commandes clients.

Définition des prix de base

Vous pouvez ajouter aux articles des prix libellés dans la monnaie nationale et dans d'autres devises. Par exemple, vous pouvez paramétrer le prix de base d'un article en euros et en dollars américains.

Le code monétaire et l'unité de mesure sont des éléments clés du fichier Prix de base (F4106). Si vous utilisez le traitement multidevise, le système recherche un prix dans l'ordre suivant :

- Monnaie du client et unité de mesure spécifiées par l'utilisateur
- Monnaie du client et unité de mesure principale de l'article
- Monnaie nationale et unité de mesure spécifiées par l'utilisateur
- Monnaie nationale et unité de mesure principale de l'article

Si le système ne trouve aucune correspondance, il passe au niveau suivant de la structure hiérarchique de tarification et reprend la recherche dans le même ordre.

Conditions préliminaires

- ☐ Vérifiez si la hiérarchie de tarification est définie. Reportez-vous à *Définition de la hiérarchie de tarification*.

- ❑ Vérifiez si la date de référence du prix de vente est spécifiée dans les constantes du système. Reportez-vous à *Paramétrage des constantes* dans la documentation *Gestion des stocks*.

► **Pour définir les prix de base**

Dans le menu *Gestion des prix (G4222)*, sélectionnez *Révision des prix de base*.

1. Dans l'écran *Accès aux préférences des prix de base*, cliquez sur *Ajouter*.
Les options disponibles varient en fonction du paramétrage de la hiérarchie des préférences du prix de base.
2. Dans l'écran *Sélection de la hiérarchie des préférences*, choisissez la hiérarchie pour laquelle vous souhaitez définir un prix, puis cliquez sur *Sélectionner*.

3. Dans l'écran *Révision des prix de base*, remplissez les champs suivants :
 - Code article
 - Magasin/ Usine
 - N° réf. Client
 - Grpe tarif clients
 - Grpe prix Articles
 - Date effet Du

- Date effet Au
 - Prix Unit.
 - Val. Avoir
4. Pour entrer la valeur des avoirs, sélectionnez l'option suivante :
- Val. Avoir
5. Cliquez sur OK.

Description des champs

Description	Glossaire
N° réf. Client	Ce numéro identifie une entrée dans le système Répertoire d'adresses, tel qu'un employé, un candidat, un adhérent, un client, un fournisseur, un locataire ou un emplacement.
Grpe tarif clients	Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type PC) identifie un groupe de clients. Vous pouvez regrouper les clients selon des caractéristiques similaires, par exemple, une tarification comparable.
Grpe prix Articles	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type PI) identifie un groupe de tarification pour un article.</p> <p>Les groupes de tarification des articles comportent des structures de prix uniques qui indiquent au système comment incorporer les remises ou les majorations des articles sur les commandes clients et fournisseurs. Les remises et les majorations sont fondées sur la quantité, le montant ou le poids de l'article commandé. Lorsque vous associez un groupe de tarification à un article, cet article hérite de la même structure de prix que celle définie pour le groupe. Vous devez affecter un groupe de tarification des articles au fournisseur ou au client, de même qu'à l'article, pour que le système calcule automatiquement les remises et les majorations pour les commandes fournisseurs.</p>
Prix unitaire	Entrez 1 dans ce champ pour mettre à jour la colonne du prix unitaire. Toute autre valeur empêche la mise à jour de cette colonne.

Approbation des prix

Vous pouvez définir une procédure automatique permettant d'informer vos collègues de tout changement de prix. Le destinataire doit alors contrôler et approuver ou refuser le nouveau prix. Ces nouveaux prix sont mis en attente et ne sont appliqués aux commandes que lorsque l'approbation est obtenue. Ces demandes transitent via le système Gestion du workflow de J.D. Edwards.

Les types de prix suivants sont intégrés dans la procédure d'approbation :

- Prix de base (ventes)
- Détail des remises
- Variables de prix
- Formules de prix
- Seuils de ristourne

La procédure d'approbation des prix est réservée à la tarification clients et aux accords clients et n'est pas disponible pour la tarification fournisseurs ou les fonctions de tarification avancée de la gestion des achats. Lorsque les nouveaux prix sont approuvés, ils sont disponibles dans les programmes de saisie des commandes clients. S'ils sont refusés, ils ne sont pas disponibles et ne peuvent donc pas être appliqués.

La procédure d'approbation des prix est une nouvelle fonction des systèmes Gestion des commandes clients et Tarification avancée. Elle doit être activée dans les Constantes du système et s'applique à l'échelle du système.

Remarque

Les programmes de traitement par lots assurant la mise à jour des prix n'activent pas le processus de workflow. Les prix créés par ces applications sont approuvés automatiquement.

Conditions préliminaires

- ☐ Activez l'option Approbation des prix obligatoire dans l'écran Constantes de tarification.
- ☐ Exécutez le programme Conversion des prix approuvés (R45210) pour vérifier si tous les prix existants sont conservés dans le système.

Activation des prix disponibles

Une fois l'option Approbation des prix obligatoire activée dans l'écran Constantes de tarification, vous devez convertir les prix et les remises disponibles en exécutant le programme Conversion des prix approuvés (R45210).

L'exécution du programme Conversion des prix approuvés met automatiquement tous les prix sélectionnés au statut Actif. J.D. Edwards recommande d'exécuter tout d'abord cet état en mode préliminaire pour valider le nombre de prix à convertir. Ensuite, lancez l'état en mode final pour procéder à la conversion des prix. Les champs de sélection des données doivent être vides pour convertir tous les prix.

Attention

Vous devez exécuter ce programme pour activer les prix. Si l'exécution du programme ne se déroule pas correctement, tous les prix existants sont considérés comme étant inactifs. En d'autres termes, ces prix ne peuvent pas être utilisés.

Prix en attente et prix actifs

A chaque prix entré dans le système correspond un statut d'approbation. Les codes de statut d'approbation figurent dans les fichiers Prix de base et Tarification avancée, ainsi que dans la table des codes définis par l'utilisateur (système 45, type AS).

Les codes disponibles sont les suivants :

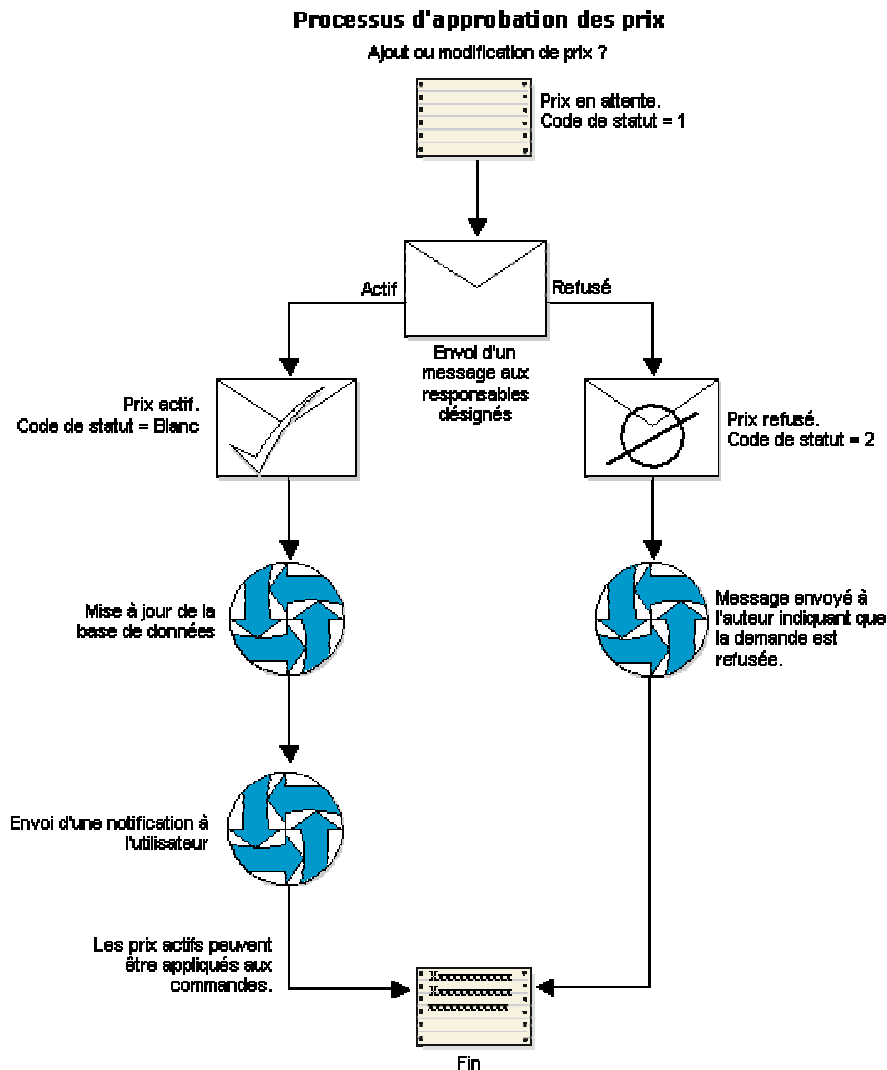
En attente	Un prix nouveau ou modifié a le statut En attente. Le code des prix en attente est 1.
Actif	Lorsque tous les responsables ont approuvé un prix nouveau ou modifié, le statut devient Actif. Une fois le statut à Actif, toutes les fonctions d'extraction de prix s'appliquent au nouveau prix. Seuls les prix dont le statut est Actif s'appliquent aux commandes. Les autres prix sont ignorés et ne sont pas utilisés lors du traitement des commandes. Un code de statut d'approbation laissé à blanc indique la modification d'un prix actif.
Refusé	Si un prix est refusé par au moins une personne, le statut devient Refusé et le prix n'est pas appliqué aux commandes. En outre, un message de workflow est envoyé à l'auteur de la modification pour l'informer du refus. Le code des tarifs refusés est 2.
Suppression en attente	Les prix peuvent être supprimés du système par une fonction de suppression. Les prix dont le statut est Suppression en attente demeurent actifs jusqu'à l'approbation de la suppression. Lorsque la suppression est approuvée, un repère indique que le prix est annulé.
Remplacé	Lorsqu'un prix devient actif et remplace directement un autre prix, le prix initial est indiqué par un repère comme étant remplacé et ne peut plus être utilisé lors de la saisie des commandes.

Procédure d'approbation des prix

Une fois la procédure d'approbation des prix activée, le système détecte toute modification apportée à un prix de base ou un à accord client. Lorsqu'un changement de prix est détecté, le processus de workflow envoie automatiquement un message aux personnes chargées de l'approbation.

Lorsqu'un utilisateur crée ou modifie un prix, le système affiche un message indiquant à l'utilisateur que les modifications ont été soumises pour accord. Le système n'applique pas le prix nouveau ou modifié aux commandes tant qu'il n'a pas été approuvé par toutes les parties.

Le schéma suivant illustre la procédure d'approbation des prix nouveaux ou modifiés :



Pendant le processus d'approbation des prix, le prix d'origine n'est pas remplacé par le prix nouveau ou modifié. Cette procédure permet d'utiliser le prix actuel en attendant l'approbation du prix.

A titre d'exemple, si un article doit être modifié pour la prochaine période promotionnelle, vous pouvez modifier le prix dans l'écran Révision des prix de base ou Révision du détail des remises et cliquer sur OK. Si vous consultez à nouveau le même prix, deux prix s'affichent : le prix d'origine actif de base et le nouveau prix en attente.

Plusieurs prix peuvent être définis pour une même période. Les prix existants dans le système lors de l'activation de la fonction Approbation des prix obligatoire sont automatiquement approuvés. Tous les codes de statut des prix disponibles sont paramétrés sur Actif et Blanc.

Renseignements complémentaires

- ❑ Reportez-vous à *Creating Workflow Processes* (création des processus de workflow) dans la documentation *Enterprise Workflow Management* (gestion du workflow) pour obtenir de plus amples informations sur le processus de workflow.

Vérification des demandes d'approbation

Le responsable de l'approbation des changements de prix reçoit un message via les écrans Gestion de la file d'attente des employés ou Approbation rapide des prix (P450303). Le message indique que le changement de prix est en attente d'approbation.

Gestion de la file d'attente des employés

Pour approuver ou refuser le changement dans l'écran Gestion de la file d'attente des employés, le responsable de l'approbation doit cliquer sur le message La remise de prix a été modifiée, puis sur l'icône Approbation du workflow. L'écran correspondant s'affiche et permet d'approuver ou de refuser le changement. Cet écran permet également d'ajouter des données sur l'approbation ou le refus à des fins de suivi.

Si le changement de prix est rejeté, le système supprime le message de la file d'attente, ce qui met fin à l'activité de workflow. Le système conserve les données sur le prix d'origine et envoie un message à l'expéditeur l'informant du refus. Si le nouveau tarif est accepté, le système met à jour la base de données en conséquence et désactive les tarifs antérieurs.

A ce stade, le système du workflow envoie un message à l'auteur du nouveau prix ou du prix modifié indiquant que le prix est accepté.

Approbation rapide des prix

Le programme Approbation rapide des prix représente l'équivalent du programme Gestion de la file d'attente des employés et permet de rationaliser le processus d'approbation. Utilisez le programme Approbation rapide des prix pour approuver simultanément plusieurs changements de prix. Lorsqu'un responsable accède à ce programme, tous les messages qui lui sont destinés s'affichent, ce qui lui permet d'approuver ou de refuser en bloc un nombre important de demandes de changements de prix.

Le programme Approbation rapide des prix est accessible dans le menu Fonctions techniques et avancées (G423114). Dans l'écran Approbation rapide des prix, vous pouvez approuver ou refuser chaque modification de prix. Pour ce faire, entrez directement le statut d'approbation dans le tableau ou mettez en surbrillance une ligne, puis sélectionnez Approuver ou Refuser dans le menu Ligne.

Vous avez également la possibilité d'afficher l'historique des prix et des données supplémentaires d'un changement de tarif en sélectionnant Détail dans le menu Ligne. En outre, vous pouvez définir une option de traitement permettant de charger les codes d'approbation lors de l'exécution du programme.

Révision du paramétrage du workflow

Le processus d'approbation des prix est paramétré pour envoyer tous les messages à une liste de distribution prédéfinie (4548 - Approbations des prix) dans l'écran Révision des groupes du système Gestion du workflow. Vous pouvez modifier cette liste de distribution et ajouter les numéros des employés responsables de l'approbation.

Les listes de distribution sont paramétrées pour classer les responsables de l'approbation par catégorie dans le cadre du routage des demandes d'approbation des tarifs. Dans le système Gestion du workflow, utilisez le programme Listes de Distribution (P02150) pour définir des listes de distribution principales (responsables de service) et secondaires (employés).

Lorsque vous utilisez les listes de distribution du workflow, gardez à l'esprit les points suivants :

- Assurez-vous que tous les membres à ajouter dans la liste de distribution existent dans le répertoire d'adresses. Vous devez également paramétrer le numéro de référence de la liste de distribution dans le répertoire d'adresses avant de configurer la liste de distribution.
- Familiarisez-vous avec les deux structures de paramétrage des listes de distribution.

Vous pouvez être amené à remplacer le message du traitement de l'approbation si un destinataire de priorité inférieure ne répond pas à un message.

Notez que l'option Personnalisation est activée si une ou plusieurs des conditions suivantes sont remplies :

- Le responsable de l'approbation est défini dans le Répertoire d'adresses.
- Le responsable de l'approbation est membre d'un groupe de niveau supérieur à celui du destinataire du message.
- Le message n'est pas ouvert.
- Le message est associé à un raccourci activé.

Remarque

L'identificateur de la procédure J.D. Edwards pour l'approbation des prix est JDEPRAPPR.

Renseignements complémentaires

Reportez-vous aux sections suivantes de la documentation *Gestion du workflow* pour obtenir de plus amples informations sur le suivi du traitement des activités, la vérification des annexes d'activité et sur les structures de paramétrage des listes de distribution.

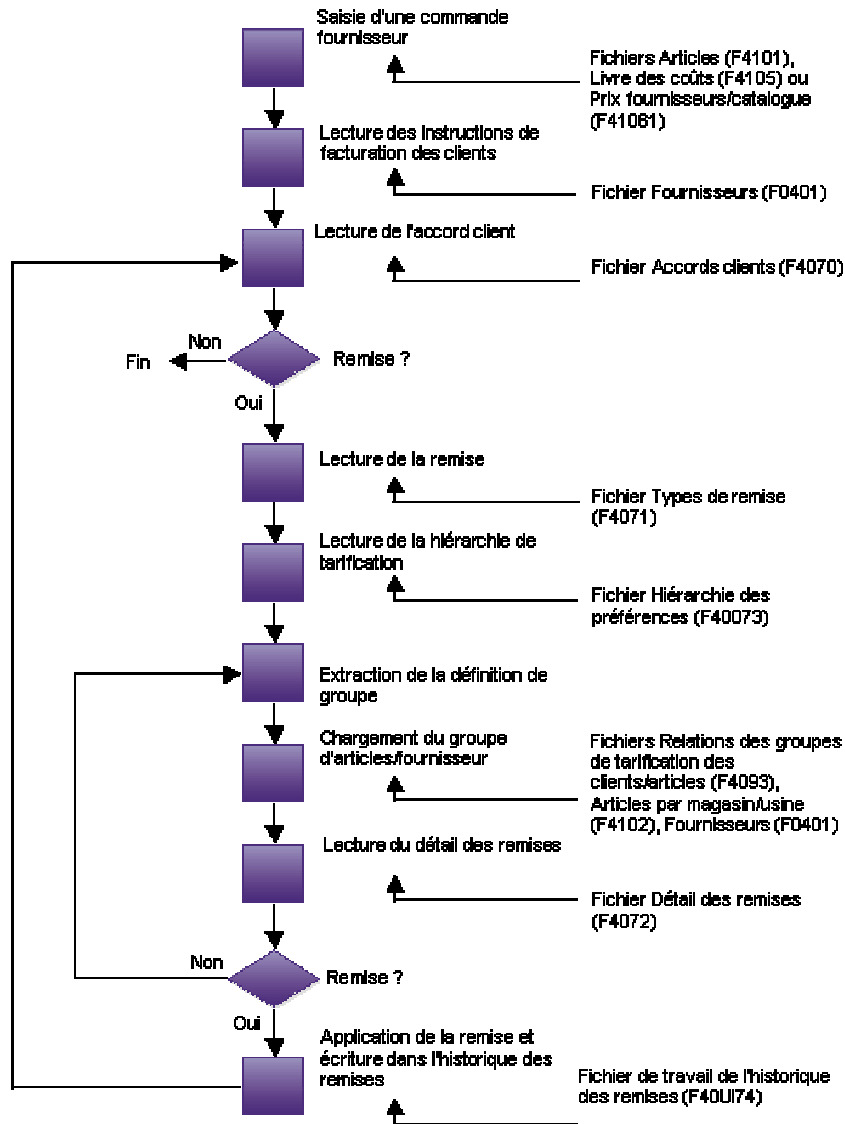
- ☐ *Monitoring Process Activity* (suivi du traitement)
- ☐ *Understanding Distribution Lists* (définition des listes de distribution)
- ☐ *Working with Distribution Lists* (utilisation des listes de distribution)

Tarification dans la gestion des achats

Lorsque vous enregistrez une commande fournisseur, le système recherche le coût unitaire de l'article en fonction de caractéristiques, telles que le magasin/usine, le fournisseur, la quantité ou l'article. Avant de traiter tout type de remise sur une commande fournisseur, le système doit d'abord extraire le coût unitaire. En fonction du niveau du prix d'achat de l'article, le système utilise le coût unitaire du fichier Prix fournisseurs par catalogue (F41061) ou du fichier Livre des coûts (F4105). Une fois le coût unitaire extrait, le système vérifie si la tarification avancée est activée. Si tel est le cas, le système ne tient pas compte des remises standard paramétrées dans le système Gestion des achats et recherche dans le système Tarification avancée les accords et remises applicables.

Le schéma ci-dessous illustre le mode de calcul des prix appliqué aux commandes fournisseurs.

Flux du système Tarification avancée dans le système Gestion des achats



Vérification des niveaux de prix d'achat

Lorsque vous entrez un article dans l'écran Révision du fichier Articles, vous devez entrer le niveau de prix d'achat. Ce niveau permet de définir le prix de base d'un article. Le prix de base correspond au coût unitaire sur une commande fournisseur. Vous pouvez définir le niveau de prix d'achat comme suit :

Fournisseur/Article	Permet de définir un prix global pour un article d'un fournisseur. Le système extrait le coût fournisseur du fichier Prix fournisseurs par catalogue (F41061).
Fournisseur/Article/ Magasin	Permet de paramétrer des prix différents pour chaque combinaison fournisseurs/articles/magasins. Le système extrait le coût fournisseur du fichier Prix fournisseurs par catalogue (F41061).
Mode de valorisation du stock	Permet de paramétrer le coût en fonction du mode de valorisation du stock et de la méthode du coût d'achat spécifiée pour l'article. Avant de traiter tout type de remise sur une commande fournisseur, le système doit d'abord extraire le coût unitaire. Si vous ne paramétrez pas de tarifs pour les fournisseurs, le système utilise par défaut le mode de valorisation du stock pour la commande fournisseur.

Renseignements complémentaires

- ❑ Reportez-vous à *Saisie des données du prix de vente* dans le manuel de référence *Gestion des stocks* pour obtenir de plus amples informations sur le paramétrage de la tarification au niveau article, article/magasin ou article/magasin/emplacement.

Vérification du coût des stocks

Vous devez spécifier la méthode de valorisation utilisée par le système afin de déterminer le coût d'un article pour les éléments suivants :

- Ventes et coûts des marchandises vendues
- Commandes fournisseurs

Par exemple, vous pouvez utiliser la méthode du coût moyen pondéré pour déterminer le coût des marchandises vendues et la méthode de coût du dernier entré pour déterminer le prix unitaire des articles pour les commandes fournisseurs.

Vous pouvez définir vos propres méthodes de valorisation à l'aide des codes définis par l'utilisateur. Notez cependant que les codes 01 à 19 sont réservés à J.D. Edwards. Le système propose les huit méthodes prédéfinies suivantes :

- Dernier entré
- Moyen pondéré
- Mémo
- Courant
- Futur
- Lot

- Standard
- Achat/prix de base sans ajout

Vous définissez les coûts d'un article en entrant un montant pour chaque méthode de valorisation. Lorsque vous vérifiez les coûts d'un article, le système affiche uniquement les méthodes pour lesquelles vous avez entré un montant.

Si vous n'entrez pas de coût d'article pour les méthodes affectées aux ventes, aux stocks ou aux achats, le système affiche un message d'avertissement. Si vous ignorez ce message, le système affecte un coût nul à la méthode de valorisation.

Renseignements complémentaires

- Reportez-vous à *Saisie des données du coût des articles* dans le manuel de référence *Gestion des stocks*.

Extraction des prix fournisseurs

Vous pouvez paramétrer les prix d'un article en fonction du fournisseur. Ensuite, lorsque vous entrez une commande fournisseur, le système extrait le coût unitaire de l'article pour le fournisseur concerné. Vous devez paramétrer le niveau du prix d'achat de sorte que le système utilise les coûts unitaires en fonction des fournisseurs lors de la création des commandes. Si vous effectuez la mise à jour des prix fournisseurs au niveau du magasin/usine, vous devez entrer un magasin/usine lorsque vous ajoutez un article à un catalogue. Vous pouvez entrer un magasin/usine différent pour chaque article de catalogue.

Un catalogue regroupe les articles et leurs prix. Chaque catalogue est spécifique à un fournisseur. Vous devez entrer les prix des fournisseurs par catalogue. Vous pouvez entrer dans un seul catalogue tous les articles que vous achetez à un fournisseur donné ou créer plusieurs catalogues dans lesquels vous classez les articles du fournisseur en fonction des changements saisonniers, des différentes lignes de produits, etc. Vous pouvez entrer le même article à un prix différent dans différents catalogues, avec des dates d'effet différentes. En outre, vous pouvez spécifier des paliers tarifaires en fonction de la quantité achetée.

Si vous entrez les prix d'un fournisseur sans spécifier de nom de catalogue, le système crée automatiquement un catalogue par défaut pour le fournisseur en question. Vous pouvez utiliser les catalogues par défaut si vous comptez n'employer qu'un catalogue par fournisseur. Lorsque vous entrez un article dans une commande fournisseur, le système effectue une recherche dans les catalogues du fournisseur pour y extraire le coût unitaire. Il recherche d'abord dans le catalogue par défaut (s'il existe), puis dans tous les autres catalogues, par ordre alphabétique. Si un coût unitaire existe, il vérifie les dates d'effet. Si la date du jour est comprise dans la fourchette des dates d'effet, le système entre le coût unitaire correspondant dans la commande fournisseur.

Renseignements complémentaires

- Reportez-vous à *Paramétrage des données articles et fournisseurs* dans la documentation *Gestion des achats* pour obtenir de plus amples informations sur les prix fournisseurs.

Recherche de plusieurs prix

Vous pouvez utiliser le programme Accès aux recherches de prix (P45501) pour afficher une variété de données tarifaires dans un seul écran. Vous pouvez y trouver tous les scénarios de tarification ainsi qu'une simplification de gestion des structures permettant de réduire le nombre de consultations relatives aux clients. Vous pouvez générer des recherches en fonction des structures de prix basées sur les éléments suivants :

- Client
- Groupe de clients
- Article
- Groupe d'articles
- Remise

Une fois votre choix effectué, vous pouvez générer une nouvelle recherche, afficher le détail d'une recherche existante, générer à nouveau une recherche existante ou la supprimer. Lorsque vous générez la recherche sur un jeu d'enregistrements, vous pouvez simplement entrer les modifications en accédant aux prix et aux remises, puis valider immédiatement les modifications apportées à la structure de tarification. Selon les critères de recherche, les options et programmes suivants sont disponibles :

- Définition des remises (P4071)
- Révision du détail des remises (P4072)
- Révision globale des remises (P45550)
- Révision des codes de catégorie
- Groupes de clients existants
- Groupes d'articles existants

Utilisez les codes définis par l'utilisateur de l'écran Gros plan (système 45, type FO) pour spécifier les types à afficher. Cette valeur détermine aussi le format et le contenu des colonnes et lignes de la zone-détails, ainsi que le fonctionnement du traitement de résolution des prix en cours.

Le système utilise les fichiers suivants lors du traitement des données de tarification multifournisseur :

- En-têtes des recherches de prix (F4510)
- Affichage des structures tarifaires (F4511W)

Génération d'une recherche de prix

Lorsque vous générez une recherche de prix, le système détermine si une recherche dotée des mêmes critères existe. Si tel est le cas, le système affiche une fenêtre vous demandant si vous souhaitez écraser la recherche existante. Si le système trouve une recherche dans la file de traitement, il génère un message d'erreur et il n'exécute pas le programme Résolution des prix en cours (R45502). Si le système détermine que la recherche de prix n'existe pas ou si vous écrasez la recherche existante, il exécute le programme Résolution des prix en cours (R45502) afin de générer la recherche de prix.

Vous pouvez cependant continuer à utiliser le programme Tarification multifournisseur (P45501). Les recherches peuvent prendre un certain temps selon le nombre d'enregistrements associés existants.

► Pour générer une recherche de prix

Dans le menu Consultation de la tarification (G423113), sélectionnez Tarification en cours.

1. Dans l'écran Accès aux recherches de prix, cliquez sur Ajouter.
2. Dans l'écran Panneau de configuration, remplissez le champ suivant :
 - Gros plan

Le système affiche différents champs selon la valeur spécifiée dans le champ Gros plan. Quittez ce champ pour rafraîchir l'affichage.
3. Si vous spécifiez 01 (Client) dans le champ Gros plan, remplissez les champs suivants :
 - Numéro de référence
4. Si vous spécifiez 03 (groupe de clients) dans le champ Gros plan, remplissez le champ suivant :
 - Groupe de tarification clients
5. Si vous spécifiez 05 (Article) dans le champ Gros plan, remplissez le champ suivant :
 - Code d'article
6. Si vous spécifiez 06 (Groupe d'articles) dans le champ Gros plan, remplissez le champ suivant :
 - Groupe de tarification des articles
7. Si vous spécifiez 08 (Remises) dans le champ Gros plan, remplissez le champ suivant :
 - Nom de la remise
8. Selon la valeur spécifiée dans le champ Gros plan, remplissez les champs facultatifs suivants lors de leur affichage :
 - Société

Si le traitement par secteur d'activité est activé pour le système, les clients peuvent alors avoir des jeux de codes de catégorie différents pour différentes sociétés. Si vous entrez une société dans ce champ, le système utilise les codes de catégorie de la société pour déterminer les correspondances par groupe clients. Si vous n'entrez pas de société, le système utilise la société par défaut 00000.
- Magasin/usine

Chaque enregistrement de magasin/usine peut avoir un jeu de codes de catégorie différent. Si vous entrez un magasin/usine, le système utilise les codes de catégorie d'article de ce magasin pour déterminer les correspondances par groupe d'articles. Si vous n'entrez pas de magasin/usine, le système effectue une recherche au sein de tous les magasins/usines. Ce type de recherche peut prendre beaucoup de temps, spécialement pour les recherches au sein de groupes d'articles. J.D. Edwards recommande d'entrer un magasin/usine.

Remarque

Utilisez les champs Société et Magasin/usine uniquement pour déterminer les codes de catégories à utiliser en vue de la recherche des correspondances groupes de clients/groupes d'articles. Ces champs ne sont pas des champs de critères utilisés pour les recherches.

9. Dans le menu Ecran, sélectionnez Générer.
10. Dans l'écran Destination en sortie de l'état, faites votre sélection, puis cliquez sur OK.

Description des champs

Description	Glossaire
Gros plan	Ce code défini par l'utilisateur (système 45, type FO) est utilisé par le système pour sélectionner les enregistrements de tarification. Par exemple, le système peut afficher des enregistrements de prix par client ou par groupe de clients.

Affichage des résultats d'une recherche de prix

Vous pouvez afficher les enregistrements de la recherche à l'aide du programme Recherche de prix (P45501). Le système affiche le détail des recherches en fonction de la valeur spécifiée dans le champ Gros plan. Par exemple, une recherche de type 01 (client) offre des options permettant l'affichage d'enregistrements dotés de numéros de référence client explicites uniquement, implicites uniquement ou les deux. Une recherche de type 03 (groupe de clients) ne dispose d'aucune de ces options. Les écrans de recherche disposent cependant tous d'une option de filtre des enregistrements basée sur la date d'effet.

Ils sont également dotés de menus permettant d'accéder aux applications de remises telles que Définition des remises ou Détail des remises, etc. dans le menu Ligne. Le menu Ligne permet la modification et la gestion des enregistrements de remise.

Remarque

Si vous sélectionnez une recherche en cours de traitement, vous risquez de ne pas consulter tous les enregistrements applicables à cette recherche.

Le système stocke les données des recherches générées dans le fichier En-têtes des recherches de prix (F4510). Il génère les enregistrements de détail lorsque la recherche est créée. Il stocke les enregistrements générés dans le fichier Affichage de la structure de tarification (F4511W).

► Pour consulter les résultats d'une recherche de tarification

Dans le menu Consultation de la tarification (G423113), sélectionnez Tarification en cours.

1. Dans l'écran Accès aux recherches de prix, choisissez une recherche de prix, puis cliquez sur Sélectionner.

Remarque

Le système affiche un écran différent selon la recherche sélectionnée. Par exemple, si vous sélectionnez une recherche de tarification basée sur les clients (01), le système affiche l'écran Gros plan client. Si vous sélectionnez une recherche basée sur les articles, l'écran Gros plan article s'affiche, etc. Une fois que vous avez sélectionné une recherche de prix, le système affiche les champs décrits ci-dessous :

2. Pour toute recherche de prix, remplissez le champ suivant pour afficher les enregistrements actifs à une certaine date, puis cliquez sur Rechercher :
 - Date Au
3. Pour les recherches de prix basées sur les clients (01) ou les articles (05), sélectionnez une des options suivantes afin de limiter votre recherche, puis cliquez sur OK :
 - Référence client détaillée
Cette option permet d'afficher uniquement les enregistrements qui ont le numéro de client spécifié dans le champ Numéro de référence.
 - Résumé/client/grpe clts/tous clts
Cette option permet d'afficher tous les enregistrements, y compris ceux sans numéro de référence client. Cet affichage inclut tous les enregistrements de détail paramétrés pour les groupes de clients, ainsi que tous les clients.
 - Les deux
Les enregistrements dotés d'une référence client sont affichés en couleur.
4. Pour les recherches basées sur les remises (08), remplissez le champ facultatif suivant :
 - Niveau hiérarchie
5. Cliquez sur Rechercher, puis vérifiez les données de la zone-détails si nécessaire.

Description des champs

Description	Glossaire
Date Au	Cette date est utilisée pour la vérification de l'applicabilité. Entrez une date spécifique pour l'affichage des documents (ordres de fabrication, nomenclatures, gammes, suivant le cas) en vigueur à la date spécifiée ou après celle-ci. La date système est la valeur par défaut, mais vous pouvez entrer toute autre date future ou passée.

Génération d'une recherche de prix

Vous pouvez générer à nouveau une recherche. Le système extrait alors les données de la recherche, supprime la recherche existante et exécute le programme Résolution de prix en cours (R45502) en traitement par lots. Cliquez sur Rechercher pour consulter la nouvelle recherche. Si vous régénérez une recherche avant qu'elle soit terminée, le système émet un message d'erreur.

► Pour générer une nouvelle recherche de prix

Dans le menu Consultation de la tarification (G423113), sélectionnez Tarification en cours.

1. Dans l'écran Accès aux recherches de prix, identifiez une recherche de prix existante.
2. Sélectionnez Régénérer dans le menu Ligne.

Remarque

Vous pouvez également sélectionner une recherche de prix et la générer à nouveau dans l'écran Gros plan en sélectionnant Régénérer dans le menu Ecran.

Suppression d'une recherche de prix

Vous pouvez supprimer une recherche de prix existante. Le programme de suppression des recherches de prix multifournisseurs (R45503) supprime alors tous les enregistrements correspondants à la recherche sélectionnée. Si vous supprimez une recherche de prix avant qu'elle soit terminée, des enregistrements orphelins peuvent subsister dans le fichier Affichage de la structure de tarification (F4511W).

► Pour supprimer une recherche de prix

Dans le menu Consultation de la tarification (G423113), sélectionnez Tarification en cours.

Dans l'écran Accès aux recherches de prix, cliquez sur Sélectionner, choisissez une recherche de prix, puis cliquez sur Supprimer.

Mise à jour globale des enregistrements de remise

Une fois que vous avez créé les filtres de recherche dans le programme Accès aux recherches de prix (P45501), vous pouvez simultanément gérer et mettre à jour plusieurs enregistrements de prix ainsi que modifier ou copier des enregistrements existants pour en créer de nouveaux.

Utilisez l'écran de révision des remises et ajustez les enregistrements de remise jusqu'à obtention des résultats souhaités. Par exemple, utilisez la ligne de remplacement située au-

dessus des colonnes pour appliquer de nouvelles valeurs à tous les enregistrements affichés dans la zone-détails et pour entrer d'autres paramètres permettant de modifier le mode de calcul utilisé par le système. Vous pouvez utiliser l'aide visuelle pour choisir une remise à appliquer à tous les enregistrements de la colonne ou modifier les données tels que les montants, les quantités, les volumes ou les pourcentages de l'écran de mise à jour globale.

Remarque

Le système n'affiche pas les remises à taux mobile ou les remises de groupe avancées lors d'une mise à jour globale des enregistrements de remise.

Il crée les enregistrements de remise dans le fichier Détail des remises (F4072).

Renseignements complémentaires

- ❑ Reportez-vous à *Tarification en cours* pour obtenir de plus amples informations sur la génération des recherches de prix.

► Pour effectuer une mise à jour globale des enregistrements de remise

Dans le menu Consultation de la tarification (G423113), sélectionnez Tarification en cours.

1. Effectuez les opérations de génération d'une recherche de prix.
2. Dans l'écran Accès aux recherches de prix, choisissez un enregistrement de recherche, puis cliquez sur Sélectionner.
3. Dans l'écran Gros plan, cliquez sur Rechercher.

Remarque

Le système appelle l'écran Gros plan correspondant à la valeur du code défini par l'utilisateur (système 45, type FO) sélectionnée dans le panneau de configuration lors de la création d'une recherche de prix. Cette valeur peut être un client, un groupe de clients, un article, un groupe d'articles ou une remise.

De même, selon la valeur sélectionnée pour l'écran de gros plan, le système affiche différents filtres dans l'en-tête, tels que Date Au, Date d'expiration, Niveau hiérarchique, etc.

4. Pour effectuer une mise à jour globale des enregistrements, sélectionnez Gestion globale dans le menu Ecran.

Remarque

Dans le menu Fonctions techniques et avancées (G423114), vous pouvez également sélectionner Gestion globale. Dans l'écran Tarification de base multifournisseur, identifiez une méthode de recherche et sélectionnez Gestion globale dans le menu Ecran.

PeopleSoft®

Gestion globale - Révision globale des remises

OK Rechercher Annuler Ecran Outils

MAJ grille seulement Nom méth. recherche

Rafraîchir grille Nom fichier

MAJ enr.
Copier enr.

Enregistrements 1 - 1 Personnaliser grille

	Nom Remise	N° art. Syst.	2e code Article	3e code Article	N° Réf.	Co Mon.	UM	Niveau Du	Date Effet	Date Expir
<input type="checkbox"/>										

5. Dans l'écran Révision du détail des remises, remplissez les champs suivants :

- Nom Remise
- N° art. Syst.
- 2e code Article
- N° Réf.
- Co Mon.
- UM
- Type MAJ Qté Du
- Date Effet
- Date Expir
- C B
- Méth. Coût
- Nom Formule
- Type MAJ Coefficient
- M G

- Grpe Art.
 - Groupe Clients
 - Ligne Cmde
 - Nbre Cmdes
 - UM R/V
 - Coeff UM
 - Tarif qtés Partielles
 - ID groupe Principal
 - M rem/vl
6. Pour spécifier le type de mise à jour à appliquer aux quantités et aux valeurs numériques, remplissez le champ suivant :
- Val. coeff Numérique
7. Dans l'écran de mise à jour globale, sélectionnez une des options suivantes :
- Remplacer montant
 - Ajouter %
 - Ajouter montant
8. Remplissez le champ suivant, puis cliquez sur OK :
- Valeur coeff.
9. Dans l'écran Révision globale des remises, cliquez sur Mettre à jour la grille pour mettre à jour l'écran à l'aide des nouvelles valeurs.

Remarque

Pour initialiser les valeurs de la grille, cliquez sur Rafraîchir la grille.

10. Pour mettre à jour les enregistrements, cliquez sur l'option suivante :
- MAJ enrg.
11. Pour copier les enregistrements, cliquez sur l'option suivante :
- Copier enrg.
12. Cliquez sur OK.

Description des champs

Description	Glossaire
Type MAJ Qté Du	<p>Ce code indique le type de mise à jour globale appliquée par le système aux prix du fichier Détail des remises (F4072). Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>A - Montant ajouté \$ - Montant de remplacement % - Pourcentage</p>
C B	<p>Ce code spécifie au système comment utiliser le coefficient pour calculer la remise ou la pénalité. Le champ Code de base fonctionne conjointement au champ Coefficient. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>1 - Multiplier le prix de base par le coefficient. Le prix ajusté est un pourcentage du prix de base.</p> <p>2 - Multiplier le prix net actuel par le coefficient. Le prix ajusté est un pourcentage du prix net actuel.</p> <p>3 - Multiplier le coût de l'article par le coefficient. Le prix ajusté est un pourcentage du coût de l'article. Vous ne pouvez pas utiliser ce code de base pour une remise au niveau d'une commande ou d'un groupe de commandes.</p> <p>4 - Ajouter le coefficient au coût de l'article. Vous ne pouvez pas utiliser ce code de base pour une remise au niveau d'une commande ou d'un groupe de commandes. Remarque : Si vous utilisez les codes de base 3 ou 4, spécifiez le coût de l'article à utiliser pour le calcul de la valeur du champ Méthode de coût (LEDG) dans la zone-détails de l'écran Détail des remises.</p> <p>5 - Multiplier le prix par le coefficient. Si la valeur est positive, il majore le prix de ce montant ; si la valeur est négative, il réduit le prix de ce montant.</p> <p>6 - Utiliser le montant du fichier des variables. Vous spécifiez le fichier des variables dans le champ Coefficient.</p> <p>7 - Utiliser une formule pour le calcul de la remise. Vous spécifiez le nom de la formule dans le champ Coefficient.</p> <p>8 - Utiliser un programme personnalisé pour le calcul de la remise. Vous spécifiez l'ID programme dans le champ Bibliothèque d'objets. Remarque : Si vous définissez un ajustement tarifaire qui utilise un programme personnalisé, ce dernier être développé à cet effet et vous devez être en mesure d'en assurer la gestion et le support technique. J.D. Edwards ne fournit aucun programme personnalisé et n'assure pas le support des programmes développés par votre société.</p> <p>9 - Calculer l'ajustement de telle sorte que le prix unitaire résultant ait une marge brute égale au coefficient. Vous ne pouvez pas utiliser ce code de base pour une remise au niveau d'une commande, d'un groupe de commandes ou dotée d'un taux mobile. Entrez 5 pour tous les barèmes de pénalités des échanges.</p>
Nom Formule	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type FM) identifie une formule de tarification. Toutes les formules de prix sont stockées dans le fichier Formule des prix (F4076).</p>

Type MAJ Coefficient	<p>Ce code indique le type de mise à jour globale appliquée par le système aux prix du fichier Détail des remises (F4072). Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>A - Montant ajouté \$ - Montant de remplacement % - Pourcentage</p>
M G	<p>Si une remise est associée à des données sur les marchandises gratuites, cet indicateur est sur Y. De plus, le champ Option de l'écran Révision du détail des remises est affiché en vidéo inverse pour indiquer que l'enregistrement est associé à des données de marchandises gratuites.</p>
Grpe Art.	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type PI) identifie un groupe de tarification pour un article.</p> <p>Les groupes de tarification des articles comportent des structures de prix uniques qui indiquent au système comment incorporer les remises ou les majorations des articles sur les commandes clients et fournisseurs. Les remises et les majorations sont fondées sur la quantité, le montant ou le poids de l'article commandé. Lorsque vous associez un groupe de tarification à un article, cet article hérite de la même structure de prix que celle définie pour le groupe. Vous devez affecter un groupe de tarification des articles au fournisseur ou au client, de même qu'à l'article, pour que le système calcule automatiquement les remises et les majorations pour les commandes fournisseurs.</p>
Groupe Clients	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type PC) identifie un groupe de clients. Vous pouvez regrouper les clients selon des caractéristiques similaires, par exemple, une tarification comparable.</p>
Ligne Cmde	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type SD) identifie un groupe de lignes de commande client. Vous utilisez ces groupes pour créer une tarification basée sur un champ du fichier Lignes de commande client (F4211).</p>
Coeff UM	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 00, type UM) spécifie l'unité de mesure associée au coefficient d'une remise de tarification avancée. Cette valeur n'est applicable qu'aux remises représentant un montant entier. Par exemple, vous pouvez définir un palier de 10 DZ (10 douzaines) et une remise correspondante de 1€ par unité (1€ par EA).</p>
Tarif qtés Partielles	<p>Cette option indique si le système affecte les remises aux valeurs partielles (quantités, poids ou montants). Cette option n'est applicable que si vous spécifiez une unité de mesure. Par exemple, si une remise donnée doit être affectée pour une quantité minimum de deux douzaines, la sélection de cette option autorise le système à affecter la remise à deux douzaines, à 24 unités ou à toute quantité supérieure. Si vous la laissez à blanc, le système n'affecte pas la remise aux quantités partielles. Par exemple, si un client commande 30 unités, la remise n'est affectée qu'à 24 unités. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>Blanc - Ne pas autoriser les valeurs partielles. 1 - Autoriser les valeurs partielles. Il s'agit de la valeur par défaut.</p>
ID groupe Principal	<p>Ce code permet de lier les enregistrements de groupe de tarification d'exception à un groupe de remises standard.</p>

Val. coeff Numérique	<p>Ce code indique la façon dont le système ajuste une ligne de commande. La valeur de ce champ fonctionne conjointement à celle du champ Base (BSCD). La définition du champ Base détermine si vous devez entrer un nombre ou un code dans ce champ.</p> <p>Dans WorldSoftware, si les codes de base sont les suivants :</p> <p>1 - 5 Entrez un nombre positif pour une majoration, par exemple 10. Entrez un nombre négatif pour une remise, par exemple -10.</p> <p>6 Vous souhaitez baser l'ajustement sur un fichier de variables. Entrez le code identifiant le fichier de variables.</p> <p>7 Vous souhaitez utiliser une formule pour calculer le prix. Entrez le code identifiant la formule.</p> <p>8 Vous souhaitez calculer l'ajustement à l'aide d'un programme personnalisé. Entrez l'ID programme.</p> <p>Barèmes de pénalités des échanges : Etant donné que le code de base des pénalités est 5, entrez un nombre en tant que facteur. La plupart des pénalités consistent en un montant. Le système multiplie le facteur entré par chaque unité de mesure pour calculer la pénalité.</p> <p>Dans OneWorld, si les codes de base sont les suivants :</p> <p>1 - 5 Entrez un nombre positif pour une majoration, par exemple 10. Entrez un nombre négatif pour une remise, par exemple -10.</p> <p>6 Vous souhaitez baser l'ajustement sur un fichier de variables. Entrez le code identifiant le fichier de variables dans la colonne Nom de la formule.</p> <p>7 Vous souhaitez utiliser une formule pour calculer le prix. Entrez le code identifiant la formule dans la colonne Nom de la formule.</p> <p>8 Vous souhaitez calculer l'ajustement à l'aide d'un programme personnalisé. Entrez l'ID programme dans la colonne Nom de la formule.</p>
Remplacer montant	<p>Ce code indique le type de mise à jour globale appliquée par le système aux prix du fichier Détail des remises (F4072). Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>A - Montant ajouté</p> <p>\$ - Montant de remplacement</p> <p>% - Pourcentage</p>
Ajouter %	<p>Ce code indique le type de mise à jour globale appliquée par le système aux prix du fichier Détail des remises (F4072). Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>A - Montant ajouté</p> <p>\$ - Montant de remplacement</p> <p>% - Pourcentage</p>
Ajouter montant	<p>Ce code indique le type de mise à jour globale appliquée par le système aux prix du fichier Détail des remises (F4072). Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>A - Montant ajouté</p> <p>\$ - Montant de remplacement</p> <p>% - Pourcentage</p>

Valeur coeff.

Ce code indique la façon dont le système ajuste une ligne de commande. La valeur de ce champ fonctionne conjointement à celle du champ Base (BSCD). La définition du champ Base détermine si vous devez entrer un nombre ou un code dans ce champ.

Dans WorldSoftware, si les codes de base sont les suivants :

1 - 5 Entrez un nombre positif pour une majoration, par exemple 10.

Entrez un nombre négatif pour une remise, par exemple -10.

6 Vous souhaitez baser l'ajustement sur un fichier de variables. Entrez le code identifiant le fichier de variables.

7 Vous souhaitez utiliser une formule pour calculer le prix. Entrez le code identifiant la formule.

8 Vous souhaitez calculer l'ajustement à l'aide d'un programme personnalisé. Entrez l'ID programme.

Barèmes de pénalités des échanges : Etant donné que le code de base des pénalités est 5, entrez un nombre en tant que facteur. La plupart des pénalités consistent en un montant. Le système multiplie le facteur entré par chaque unité de mesure pour calculer la pénalité.

Dans OneWorld, si les codes de base sont les suivants :

1 - 5 Entrez un nombre positif pour une majoration, par exemple 10.

Entrez un nombre négatif pour une remise, par exemple -10.

6 Vous souhaitez baser l'ajustement sur un fichier de variables. Entrez le code identifiant le fichier de variables dans la colonne Nom de la formule.

7 Vous souhaitez utiliser une formule pour calculer le prix. Entrez le code identifiant la formule dans la colonne Nom de la formule.

8 Vous souhaitez calculer l'ajustement à l'aide d'un programme personnalisé. Entrez l'ID programme dans la colonne Nom de la formule.

Tarifs clients

Vous pouvez créer et gérer des tarifs clients basés sur les données de tarification avancée, puis les envoyer à vos clients. Un tarif client affiche le prix de base et le prix net au client de chaque article pour une fourchette de dates d'effet, promotions et autres remises appliquées. Les remises provenant d'accords clients et les remises directes, le cas échéant, sont incluses dans le calcul du tarif.

Le système utilise les fichiers suivants lors du traitement des tarifs clients :

- En-têtes de tarif (F45520)
- Lignes de tarif (F45521)
- Modèle de palier tarifaire (F45522)
- Modèle de colonnes des tarifs (F45523)
- Sélection des articles des tarifs (F45524)
- Fichier de travail de l'historique des remises (F40UI74)

Création d'un tarif client

Vous pouvez créer plusieurs tarifs pour un même client à l'aide de différents critères tels que les dates, les articles ou les clients. Par exemple, vous pouvez générer des tarifs pour un même combinaison articles/client, mais avec des variantes de magasin/usine ou de dates. Lors de la création des tarifs, spécifiez les paliers quantitatifs et l'unité de mesure par défaut.

► Pour créer un tarif client

Dans le menu Fonctions avancées (G423114), sélectionnez Tarifs clients.

1. Dans l'écran Accès aux tarifs, cliquez sur Ajouter.
2. Dans l'écran Détail des tarifs, remplissez les champs suivants, puis cliquez sur OK :
 - Client
 - Nom tarif
 - Description
 - Mag./Usine
3. Pour spécifier les articles à inclure dans le tarif, choisissez Sélectionner l'article dans le menu Ecran.
4. Dans l'écran Sélection des articles, remplissez les champs suivants, puis cliquez sur OK :
 - Méthode recherche
 - 2e code Article
 - N° article Système
 - Autre Code article
5. Dans l'écran Détail des tarifs, sélectionnez Paliers par défaut dans le menu Ecran afin d'entrer les paliers quantitatifs et les unités de mesure.
6. Dans l'écran Modèles des paliers tarifaires, remplissez les champs suivants, puis cliquez sur OK :
 - Niveau Du
 - UM

Remarque

Vous pouvez remplacer les paliers par défaut en spécifiant des paliers spécifiques à chaque article.

7. Dans l'écran Détail des tarifs, pour indiquer des paliers spécifiques à des articles, sélectionnez Palier articles dans le menu Ligne.

8. Dans l'écran Modèles des paliers tarifaires, remplissez les champs suivants, puis cliquez sur OK :

- Niveau Du
- UM

9. Dans l'écran Détail des tarifs, cliquez sur OK.

Description des champs

Description	Glossaire
Nom tarif	Il s'agit de la description d'un tarif (par exemple DETAIL).
Méthode recherche	Il s'agit du numéro d'identification de la recherche. Le nom est stocké dans le fichier Détail des directives des méthodes de recherche (F45511).

► Pour créer un modèle de tarif

Dans le menu Fonctions avancées (G423114), sélectionnez Tarifs clients.

1. Dans l'écran Accès aux tarifs, recherchez un tarif, puis cliquez sur Sélectionner.

PeopleSoft

Détail des tarifs

OK Rechercher Supprimer Annuler Ecran Ligne Outils

Client 4242 Capital System

ID tarif 1000 SP 00001

Nom tarif BIKE

Description Bikes

Date effet 01/01/05

Date expiration 31/12/05

Accord NATIONAL National Pricing

Mag./Usine 30 Eastern Distribution Center

Délais pmnt Net 30 Days

Modes pmnt Default (A/R & A/P)

Monnaie USD U.S. Dollar

Prix UM de transaction

	Code Article	Description Article	Date Au	Niveau Du	UM	Tarif	Remises	Prix unitaire Net
<input checked="" type="checkbox"/>	210	Velo Montagne, Rouge	01/01/05	1	EA	798,00	15,96-	
<input type="checkbox"/>	210		01/01/05	25	EA	798,00	15,96-	
<input checked="" type="checkbox"/>	220	Velo Tourisme, Rouge	01/01/05	1	EA	650,00		
<input type="checkbox"/>	220		01/01/05	25	EA	650,00		
<input checked="" type="checkbox"/>	221	Velo Tourisme, Bleu	01/01/05	1	EA	650,00		
<input type="checkbox"/>	221		01/01/05	25	EA	650,00		
<input checked="" type="checkbox"/>	222	Velo Tourisme, Vert	01/01/05	1	EA	650,00		
<input type="checkbox"/>	222		01/01/05	25	EA	650,00		
<input checked="" type="checkbox"/>	230	Velo Sport Jeune	01/01/05	1	EA	145,00		
<input type="checkbox"/>	230		01/01/05	25	EA	145,00		

Personnaliser grille

2. Dans l'écran Détail des tarifs, sélectionnez Créer/reconstituer dans le menu écran.

Vous pouvez personnaliser le modèle en supprimant des lignes si nécessaire. Le système utilise des couleurs pour différencier les lignes et faciliter la lecture.

Renseignements complémentaires

- ❑ Reportez-vous à *Spécification des groupes de tarif pour les remises* pour obtenir de plus amples informations sur les modèles de colonnes des tarifs.

Spécification des groupes de tarifs pour les remises

Groupez les ajustements tarifaires par catégorie, telle que ristournes, promotions, taxes, fret, etc. Lors de la création des tarifs, spécifiez les paliers quantitatifs et l'unité de mesure par défaut. Vous pouvez spécifier des modèles de colonnes pour les groupes de remises et spécifier si les totaux doivent être calculés pour le groupe sélectionné lors de l'impression ou de l'affichage d'un tarif. Vous pouvez grouper et afficher les ajustements tarifaires dans un maximum de cinq colonnes.

► Pour spécifier des groupes de tarifs pour les remises

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Définition des remises.

1. Dans l'écran Accès aux types de remise, recherchez un type de remise, puis cliquez sur Sélectionner.
2. Dans l'écran Définition des remises, cliquez sur l'onglet Options supplémentaires.
3. Remplissez les champs suivants, puis cliquez sur OK :
 - Groupe tarifs
 - Exclure du tarif

Remarque

Si vous ne spécifiez pas de groupe de tarifs et que vous n'activez pas l'option Exclure du tarif, la remise est affichée dans la colonne de remise par défaut (colonne 1) du tarif.

Description des champs

Description	Glossaire
Groupe tarifs	Ce code identifie un groupe d'ajustements tarifaires au sein d'un tarif. Par exemple, ces ajustements peuvent être groupés en catégorie représentant des escomptes, des promotions, des taxes ou du fret. Lors du paramétrage d'un tarif, l'utilisateur peut définir les colonnes d'un tarif. L'écran Colonnes des tarifs (W45520E) permet de déterminer les noms des groupes de tarifs affichés dans les colonnes définies par l'utilisateur.
Exclure du tarif	Cette option spécifie si la remise doit être exclue du programme Tarif (P45520). Activée - Exclure la remise. Désactivée - Inclure la remise.

► Pour grouper les tarifs à l'aide des modèles de colonnes

Dans le menu Fonctions avancées (G423114), sélectionnez Tarifs clients.

1. Dans l'écran Accès aux tarifs, recherchez un tarif, puis cliquez sur Sélectionner.
2. Dans l'écran Détail des tarifs, sélectionnez Modèle de colonnes dans le menu Ecran afin de définir l'affichage des remises et des colonnes.

PeopleSoft®

Modèles de colonnes

OK Rechercher Supprimer Annuler Outils

Nom tarif: BIKEACC

ID tarif: 1001 SP

Titre colonne: Miscellaneous Discounts Promotions Other

Enregistrements 1 - 2

	Miscellaneous	Discounts	Promotions	Other
<input type="radio"/> <input checked="" type="checkbox"/>		DSC	PRO	OTH
<input type="radio"/> <input checked="" type="checkbox"/>				

Personnaliser grille

3. Dans l'écran Modèle de colonnes, remplissez les champs suivants, puis cliquez sur OK :

- Titre colonne
- Titre Colonne 2
- Titre Colonne 3
- Titre Colonne 4
- Titre Colonne 5

Si vous ne spécifiez aucun modèle de colonne, le système regroupe tous les montants d'ajustement tarifaire dans une colonne. Vous ne pouvez pas entrer de valeur dans le champ Colonne 1. Le système utilise ce champ comme colonne par défaut pour les ajustements tarifaires.

Description des champs

Description	Glossaire
Titre Colonne 1	Il s'agit du titre de la première colonne définie par l'utilisateur dans le tarif.

Génération des prix d'un tarif

Lorsque vous générez les prix d'un tarif, le système exécute le programme Génération des tarifs (R45522) et soumet chaque enregistrement type à tarifier. Le système remplit les colonnes de prix à l'aide des données de remise du fichier de travail Historique des remises (F40UI74) et crée les lignes de remise individuelles dans le fichier Lignes de tarif (F45521). Vous ne pouvez générer les prix qu'après avoir créé les enregistrements types et uniquement si le programme Génération des tarifs n'a pas été exécuté en mode final.

Remarque

Il est impossible de modifier manuellement les prix d'un tarif.

Le système ne génère aucun tarif si le champ Code monétaire est vide.

► Pour générer les prix d'un tarif

Dans le menu Fonctions avancées (G423114), sélectionnez Tarifs clients.

1. Dans l'écran Accès aux tarifs, recherchez un tarif, puis cliquez sur Sélectionner.
2. Dans l'écran Détail des tarifs, sélectionnez Générer les prix dans le menu écran.
3. Spécifiez les données de sélection d'imprimante, puis cliquez sur OK.

Impression d'un tarif client

Le système utilise le programme Impression des tarifs (R45524) pour imprimer un tarif. Si vous avez spécifié des modèles de colonnes, le système les affiche sur l'état. Si vous n'avez spécifié aucun modèle de colonne, le système imprime la somme de tous les ajustements tarifaires dans la colonne Total des ajustement de l'état.

► Pour imprimer un tarif

Dans le menu Fonctions avancées (G423114), sélectionnez Tarifs clients.

1. Dans l'écran Accès aux tarifs, recherchez un tarif, puis cliquez sur Sélectionner.
2. Dans l'écran Détail des tarifs, sélectionnez Imprimer le tarif dans le menu écran.
3. Spécifiez les données de sélection d'imprimante, puis cliquez sur OK.

Accords et remises clients

Une remise est un ensemble de données qui définit une tarification spéciale ou une promotion. Dans le système Gestion des commandes clients, les remises peuvent être utilisées pour gérer les promotions offertes aux clients. Dans le système Tarification avancée dans la gestion des achats, vous pouvez les utiliser pour gérer les promotions que vous accordent vos fournisseurs.

Après avoir créé des remises, vous pouvez les regrouper dans un accord client. Les accords clients contiennent les données utilisées pour calculer les prix. Chaque accord peut contenir un nombre illimité de remises. Définissez les remises et entrez le détail de chacune d'entre elles.

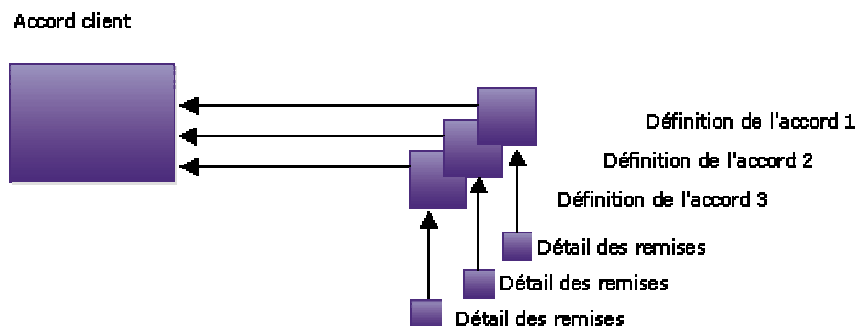
Vous pouvez ensuite vérifier le détail des remises. A partir du détail des remises, vous pouvez définir un traitement spécial, notamment des marchandises gratuites, des formules de tarification ou des tables de variables. La hiérarchie de la tarification définit l'ordre dans lequel le système utilise les remises répertoriées dans l'écran Détail des remises.

Avant d'ajouter une remise à un accord client, vous devez créer une définition en déterminant les éléments suivants :

- Hiérarchie de tarification qui détermine l'ordre dans lequel le système recherche les remises dans l'écran Détail des remises.
- Impression ou non de la remise sur les factures ; utilisation de la remise pour une retarification de groupe ou une retarification des commandes ; prix de remplacement basé sur la quantité, le montant ou le poids.
- Désignation du compte G/L de contrepartie à l'aide des instructions de comptabilisation automatique (ICA).

Le graphique suivant illustre le paramétrage d'un accord client comprenant plusieurs remises.

Accord client à partir de plusieurs remises



Remarque

Vous pouvez définir des remises obligatoires pour certaines composantes de prix requises, comme les surtaxes et taxes spéciales. Une remise peut être obligatoire pour des articles spécifiques lors d'une vente, d'un transfert, de la saisie d'une commande à livraison directe ou afin de prendre en compte une surtaxe ou une taxe spéciale. Si un accord client contient une remise obligatoire non définie pour la commande client et pour le client ou article spécifié, le système génère une erreur indiquant que vous ne pouvez pas traiter la ligne de commande.

Conditions préliminaires

- ❑ Vérifiez si les prix de base sont paramétrés correctement. Reportez-vous à *Définition des prix de base*.
- ❑ Vérifiez si les tarifs fournisseurs ou les coûts du stock sont paramétrés. Reportez-vous à *Définition des prix fournisseurs et des règles de ristourne* dans la documentation *Gestion des achats*.

Illustration : Flux du système Tarification avancée

L'utilisation de remises et d'accords clients sur les commandes clients est illustrée dans le graphique ci-dessous.

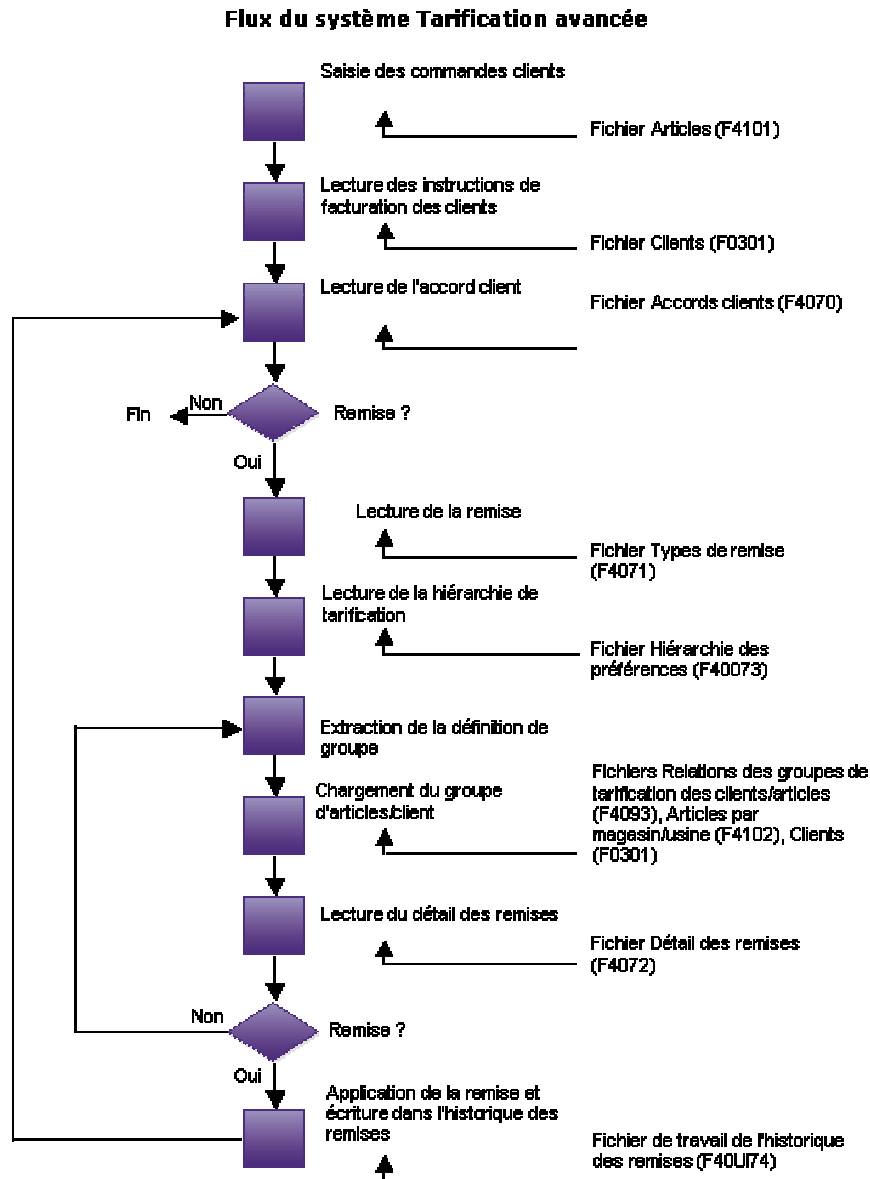
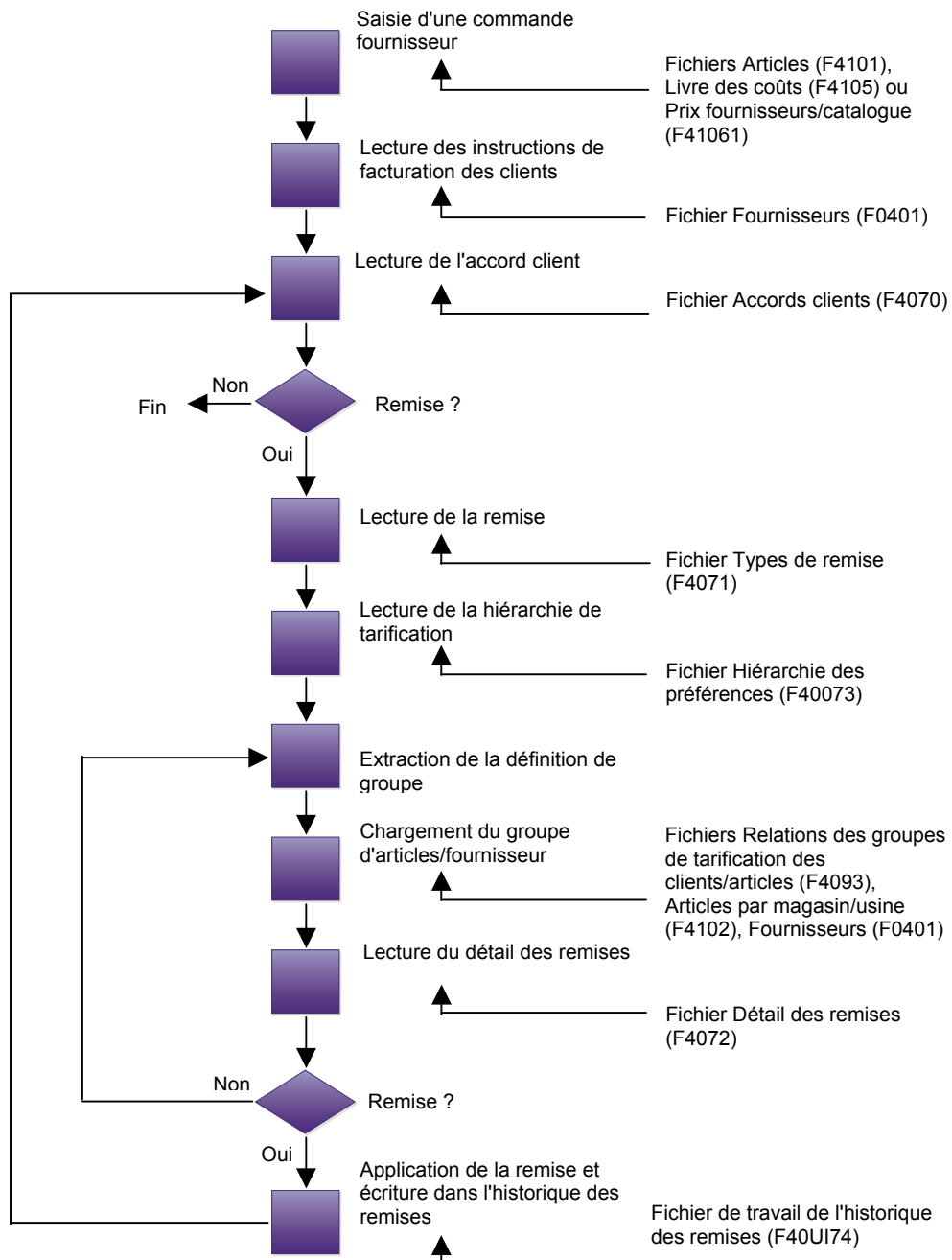


Illustration : Flux du système Tarification avancée dans le système Gestion des achats

L'utilisation de remises sur les commandes fournisseurs et des accords clients dans le système Gestion des achats est illustrée dans le graphique ci-dessous.

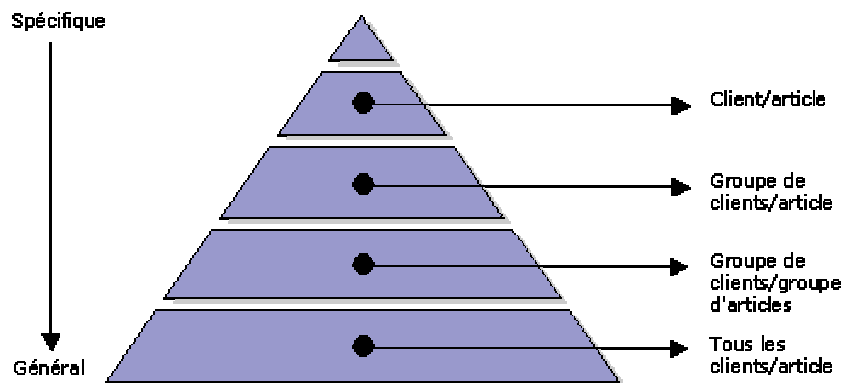
Flux du système Tarification avancée dans le système Gestion des achats



Paramétrage des hiérarchies de tarification avancée

Le système applique les remises aux commandes clients en fonction de la hiérarchie de tarification. Il utilise cette structure pour extraire les prix de base, recalculer les remises et procéder aux mises à jour. Par conséquent, il est recommandé de paramétrer les hiérarchies afin d'effectuer les recherches de combinaisons, des éléments les plus spécifiques aux éléments les plus généraux.

Hiérarchie de la tarification clients



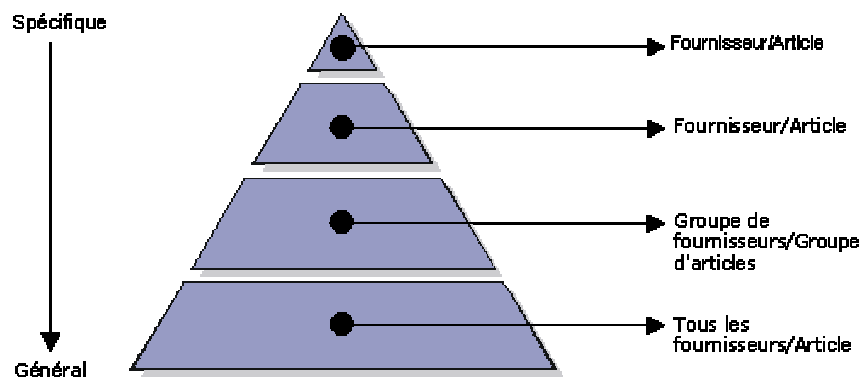
S'il s'agit de promotions saisonnières, paramétrez la séquence pour que les clients qui commandent cet article bénéficient de la remise. Cependant, si vous accordez une remise spéciale aux clients en fonction de leur emplacement géographique, vous pouvez paramétrer la hiérarchie pour que le système recherche d'abord ce type d'information spécifique. La séquence peut être la suivante :

- Groupe de clients/article
- Tous les clients/article

Tarification avancée dans la gestion des achats

En fonction de la hiérarchie des préférences, le système applique les remises au coût unitaire sur la commande fournisseur. Le système utilise cette structure pour extraire le coût unitaire, calculer les remises et procéder aux mises à jour. Par conséquent, il est recommandé de paramétrer les hiérarchies afin d'effectuer les recherches de combinaisons, des éléments les plus spécifiques aux éléments les plus généraux.

Hiérarchie de la tarification fournisseurs



Remarque

Si vous activez la tarification avancée dans la gestion des achats, entrez les remises appliquées aux commandes fournisseurs dans les mêmes écrans et de manière identique aux remises applicables aux commandes clients. Toutefois, le système traite les données des champs Client et Groupe de clients comme celles des champs Fournisseur et Groupe de fournisseurs.

Vous pouvez paramétrer la hiérarchie des préférences de sorte qu'à la saisie d'une commande fournisseur, le système recherche tout d'abord un fournisseur particulier pour cet article. Si le système trouve une remise pour le fournisseur et l'article, il l'applique au coût unitaire. Dans le cas contraire, le système recherche alors une remise pour ce fournisseur et le groupe d'articles auquel appartient l'article. Dans cet exemple, la séquence peut être la suivante :

- Fournisseur/Article
- Fournisseur/Groupe d'articles
- Tous les fournisseurs/Article

Paramétrage d'un fichier Préférences

Avant de définir une hiérarchie, vous devez créer un enregistrement principal appelé fichier Préférences. Dans la tarification de base, vous ne pouvez utiliser qu'une hiérarchie des préférences (hiérarchie 51). Dans le système Tarification avancée, en revanche, vous pouvez en créer autant que nécessaire.

Vous pouvez définir la hiérarchie, puis l'associer à une définition de remise. Vous pouvez créer une hiérarchie pour chaque définition de remise ou utiliser une seule hiérarchie pour toutes les définitions. J.D. Edwards recommande de ne paramétrer que quelques hiérarchies pouvant être utilisées pour la définition de plusieurs remises.

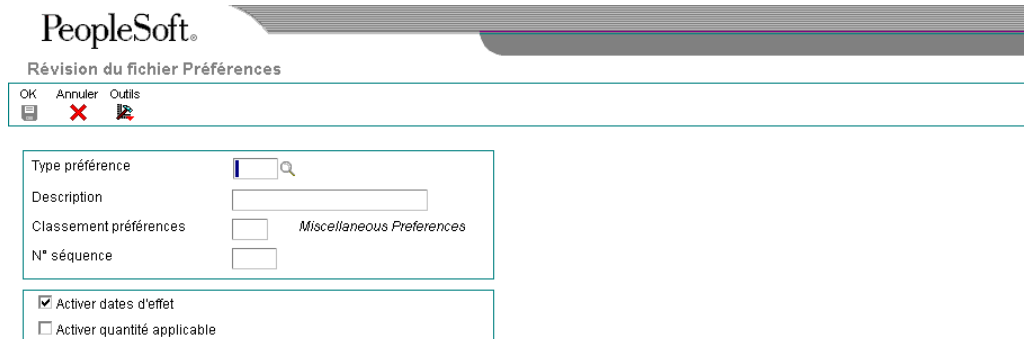
Lorsque vous utilisez le fichier Préférences pour définir l'enregistrement principal de la hiérarchie, les champs suivants ne s'appliquent pas à la tarification :

- Classement des préférences
- Numéro de séquence
- Activer les dates d'effet (Y/N)
- Activer les quantités d'effet (Y/N)

► Pour paramétrer un fichier Préférences

Dans le menu *Gestion des prix (G4222)*, sélectionnez *Hiérarchie des préférences*.

1. Dans l'écran *Accès à la hiérarchie des préférences*, cliquez sur *Ajouter* pour entrer une nouvelle hiérarchie de préférence.
2. Dans l'écran *Révision de la hiérarchie des préférences*, sélectionnez *Réviser le fichier Préférences* dans le menu *Ecran*.



PeopleSoft®

Révision du fichier Préférences

OK Annuler Outils

Type préférence

Description

Classement préférences Miscellaneous Preferences

N° séquence

☒ Activer dates d'effet

☐ Activer quantité applicable

3. Dans l'écran *Révision du fichier Préférences*, remplissez les champs suivants :
 - Type préférence
 - Description
 - Classement préférences
 - N° séquence
4. Sélectionnez les options suivantes :
 - Activer dates d'effet
 - Activer quantité applicable

5. Cliquez sur OK.

Description des champs

Description	Glossaire
Type préférence	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type PR) identifie un type de préférence ou une hiérarchie de remise de prix.</p> <p>Dans la table des codes définis par l'utilisateur (système 40, type PR), la valeur 1 dans le champ Code de traitement spécial identifie une préférence gérée par J.D. Edwards. Ce champ est codé programme pour chaque préférence.</p> <p>Pour les barèmes de pénalités des contrats d'échange, paramétrez tout d'abord un code PN défini par l'utilisateur pour les pénalités. Entrez-le ensuite dans ce champ.</p>
Description	<p>Il s'agit d'une remarque ou d'un nom défini par l'utilisateur.</p>
Classement préférences	<p>Il s'agit d'un classement ou d'un titre que le système utilise pour regrouper les préférences dans l'écran Profil des préférences (P4007).</p>
N° séquence	<p>Dans OneWorld, il s'agit de la séquence selon laquelle les utilisateurs peuvent paramétrer l'ordre d'affichage des environnements corrects.</p> <p>Dans WorldSoftware, il s'agit d'une séquence ou d'un numéro de tri utilisé par le système pour traiter des enregistrements dans un ordre défini par l'utilisateur.</p>
Activer dates d'effet	<p>Ce code indique si le système doit afficher les champs Date d'effet pour une préférence donnée. Par exemple, le système peut afficher les fourchettes de dates d'effet si vous entrez des quantités et des dates d'effet pour une préférence. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>Y - Afficher les champs Date d'effet dans l'écran Révision des profils de préférences pour cette préférence. N - Ne pas afficher les champs Date d'effet pour cette préférence.</p>
Activer quantité applicable	<p>Ce code indique si vous souhaitez utiliser une fourchette de quantités pour cette préférence. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>Y - Oui, afficher les champs Quantité Du et Quantité Au dans les écrans de révision des préférences (P40300 et P40300EC). N - Non, ne pas afficher les champs de la fourchette de quantités.</p> <p>Les champs des quantités en vigueur son facultatifs et peuvent être désactivés avant le paramétrage des enregistrements de préférence, mais pas après leur création. Si vous affectez une quantité à prendre en compte, vous devez également affecter une fourchette de dates d'effet.</p>

Définition d'une hiérarchie de tarification

Utilisez l'écran Révision de la hiérarchie des préférences pour spécifier l'ordre d'application des remises. Entrez l'ordre d'application des remises dans l'écran Révision de la hiérarchie des préférences. Cet écran contient des lignes permettant d'identifier les clients et les groupes de clients, ainsi que les colonnes se rapportant aux articles ou aux groupes d'articles. Pour identifier la séquence appropriée, entrez les numéros correspondant à l'intersection des lignes et des colonnes. Le système commence par l'intersection dans laquelle vous entrez 1 et recherche les enregistrements définis pour cette combinaison client/article. S'il ne trouve aucun enregistrement pour cette combinaison, il passe à la combinaison suivante dans la hiérarchie, identifiée par le chiffre 2 au niveau de l'intersection, etc.

Le système sélectionne automatiquement la première combinaison rencontrée lors de la recherche. Par conséquent, il est recommandé de paramétrer la méthode de tarification la plus spécifique en premier lieu et de continuer vers la définition de tarification la plus générale.

Même s'il est possible d'entrer jusqu'à 21 numéros, il est préférable de limiter la hiérarchie à trois ou quatre niveaux. Chaque chiffre représente une recherche et augmente la durée de traitement.

Conditions préliminaires

- ☐ Vérifiez si un enregistrement principal a été créé pour la hiérarchie des préférences.

► Pour définir une hiérarchie de tarification

Dans le menu *Gestion des prix (G4222)*, sélectionnez *Hiérarchie des préférences*.

1. Dans l'écran *Accès à la hiérarchie des préférences*, cliquez sur *Ajouter*.

Type préférence	Code Article	Groupe Art.	Tous Art.
Expéd. à N° référence client			
Groupe clients			
Fact. à N° référence client	1	3	
Groupe clients	2	4	
St pple N° référence client			
Groupe clients			
Tous les clients	5		

2. Dans l'écran *Révision de la hiérarchie des préférences*, remplissez le champ suivant :
 - Type préférence
3. Entrez des numéros aux intersections, en commençant par 1, pour indiquer au système l'ordre de recherche. Lors de la définition de la hiérarchie de tarification, commencez par 1 et n'oubliez aucun numéro.
4. Cliquez sur *OK*.

Description des champs

Description

Type préférence

Glossaire

Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type PR) identifie un type de préférence ou une hiérarchie de remise de prix.

Dans la table des codes définis par l'utilisateur (système 40, type PR), la valeur 1 dans le champ Code de traitement spécial identifie une préférence gérée par J.D. Edwards. Ce champ est codé programme pour chaque préférence.

Pour les barèmes de pénalités des contrats d'échange, paramétrez tout d'abord un code PN défini par l'utilisateur pour les pénalités. Entrez-le ensuite dans ce champ.

Paramétrage de la définition des remises

Une remise est un enregistrement qui décrit une situation spéciale de tarification, telle qu'une stratégie de prix ou une promotion. Avant d'ajouter une remise à un accord client, vous devez créer une définition afin d'en spécifier les caractéristiques. Ces caractéristiques permettent de définir les éléments suivants :

- Séquence de recherche des prix.
- Impression des remises sur les factures.
- Application des remises au niveau du groupe, d'une commande ou d'une ligne de commande.
- Remise applicable en fonction des quantités, du montant ou du poids.
- Remise en tant que prix de remplacement.
- Clé G/L spécifique permettant de ventiler les écritures du système Tarification avancée dans les comptes appropriés du Grand Livre en fonction des ICA.
- Remise obligatoire ou facultative.

Remarque

Les remises obligatoires sont définies pour les composantes de prix obligatoires, telles que les frais supplémentaires et les taxes spéciales. Une remise peut être obligatoire pour des articles spécifiques lors d'une vente, d'un transfert, de la saisie d'une commande à livraison directe ou afin de prendre en compte des taxes ou des frais spéciaux.

Si un accord client contient une remise obligatoire non définie dans la commande pour le client ou l'article spécifié, le système met en surbrillance la ligne de commande pour signaler une erreur et ne traite pas la commande. Si vous recevez un message d'erreur, vérifiez les données de la zone-détails. Pour que toutes les remises, y compris les remises obligatoires, s'appliquent au client, vous devez exclure la ligne de commande de l'accord client ou entrer des données.

► Pour paramétrer la définition des remises

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Définition des remises.

1. Dans l'écran Accès aux types de remise, cliquez sur Ajouter.
2. Dans l'écran Modification du contrôle des remises, remplissez les champs suivants, puis cliquez sur OK :
 - Nom remise
3. Dans l'écran Définition des remises, remplissez les champs suivants :
 - Hiérarchie préférences
 - Clé G/L

4. Pour n'appliquer la remise qu'à un groupe de tarification spécifique, remplissez les champs suivants :
 - Groupe prix articles
 - Groupe prix clients
 - Groupe lignes cmde

Ne remplissez pas ces champs si vous souhaitez paramétrer le détail d'autres groupes de prix :
5. Pour inclure dans la recherche les remises de vente incitatives basées sur le volume, cliquez sur l'option suivante :
 - Remise ventes incitatives
6. Pour paramétrer une remise obligatoire, cliquez sur l'option suivante :
 - Remise obligatoire
7. Pour créer un arrondi, cliquez sur l'option Arrondi de remise.
8. Vous pouvez renseigner les champs supplémentaires de l'écran Définition des remises, si nécessaire. Si vous les laissez à blanc, le système utilise les données par défaut.
9. Cliquez sur OK pour paramétrer la définition des remises.

Description des champs

Description	Glossaire
Nom remise	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type TY) identifie la définition des remises. Vous pouvez définir ces remises dans l'écran Nom des remises. Pour les barèmes de pénalités des contrats, vous devez associer une définition à chacun des quatre types de pénalité :</p> <ul style="list-style-type: none"> Quantité minimum Quantité maximum Sous-réservation Surréservation
Hiérarchie préférences	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type PR) identifie un type de préférence ou une hiérarchie de remise de prix.</p> <p>Lorsque vous définissez des hiérarchies tarifaires, vous identifiez chaque table avec ce code. Ensuite, lors de la création des remises, utilisez ce code pour identifier la hiérarchie devant être suivie par le système pour cette remise.</p>

Clé G/L	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 41, type 9) identifie la clé G/L utilisée par le système lors de la recherche du compte dans lequel il doit comptabiliser la transaction. Si vous ne souhaitez pas spécifier de code de catégorie, entrez quatre astérisques (****) dans ce champ.</p> <p>Vous pouvez utiliser les instructions de comptabilisation automatique (ICA) pour prédéfinir des classes de comptes de contrepartie automatique pour les systèmes Gestion des stocks, Gestion des achats et Gestion des commandes clients. Les codes de classe G/L peuvent être attribués comme suit :</p> <p>IN20 - Commandes à livraison directe IN60 - Ordres de transfert IN80 - Ventes du stock</p> <p>Le système peut générer des écritures comptables basées sur une seule transaction. Par exemple, la simple vente d'un article du stock peut générer des écritures comptables telles que :</p> <p>Ventes du stock (Débit) xxxxx.xx Ventes du stock - Comptabilité clients (Crédit) xxxxx.xx Catégorie de comptabilisation : IN80 Quantité en stock (Débit) xxxxx.xx CMV stock (coût des marchandises vendues) (Crédit) xxxxx.xx</p> <p>Le système utilise le code de classe et le type de document pour localiser l'ICA.</p>
Groupe prix articles	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type PI) identifie un groupe de tarification pour un article.</p> <p>Les groupes de tarification des articles comportent des structures de prix uniques qui indiquent au système comment incorporer les remises ou les majorations des articles sur les commandes clients et fournisseurs. Les remises et les majorations sont fondées sur la quantité, le montant ou le poids de l'article commandé. Lorsque vous associez un groupe de tarification à un article, cet article hérite de la même structure de prix que celle définie pour le groupe. Vous devez affecter un groupe de tarification des articles au fournisseur ou au client, de même qu'à l'article, pour que le système calcule automatiquement les remises et les majorations pour les commandes fournisseurs.</p>
Groupe prix clients	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type PC) identifie un groupe de clients. Vous pouvez regrouper les clients selon des caractéristiques similaires, par exemple, une tarification comparable.</p>
Groupe lignes cmdes	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type SD) identifie un groupe de lignes de commande client. Vous utilisez ces groupes pour créer une tarification basée sur un champ du fichier Lignes de commande client (F4211).</p> <p>--- AIDE SPECIFIQUE A L'ECRAN ---</p> <p>Si vous entrez un code dans ce champ, le système utilise cette remise uniquement pour les commandes dont les lignes correspondent aux critères du groupe de lignes de commande.</p> <p>Pour les barèmes de pénalités des contrats d'échange, paramétrez tout d'abord un code défini par l'utilisateur pour les pénalités, et définissez-le comme groupe de lignes de commande. Entrez Pénalité ou entrez le code défini par l'utilisateur identifiant le barème de pénalités.</p>

Code contrôle remise

Ce code spécifie les fonctions de traitement supplémentaires associées à une remise. Les valeurs correctes sont les suivantes :

1 - Ne pas imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

2 - Imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

3 - Mettre à jour le fichier Lignes de commande client (F4211) avec les données des lignes de remise. Le système n'inclut pas ce type de remise lors du calcul du prix net actuel. Utilisez ce code uniquement pour les remises au niveau des commandes.

4 - Créer une remise cumulée. Le système met à jour le fichier Historique des remises (F4074) et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors du traitement de la mise à jour des ventes.

5 - Créer une ristourne. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne (F4078) avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande.

6 - Imprimer la remise sur la facture. Le système inclut la remise au total de la commande, mais ne l'inclut pas au prix unitaire. Il comptabilise séparément les écritures du Grand Livre et de la comptabilité clients lors de la mise à jour des ventes.

7 - Créer une preuve fournisseur de ristourne sur vente. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors de la mise à jour des ventes.

8 - Créer une remise arrondie selon les règles paramétrées dans le programme Révision du détail des remises (P4072). Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

--- AIDE SPECIFIQUE A L'ECRAN ---
Dans OneWorld

3 - Le système n'accepte le code de contrôle 3 que pour les remises au niveau de la commande.

5 - Le code 5 n'est pas géré dans OneWorld.

6 - Le système traite le montant de la remise et le prix unitaire séparément lors de la mise à jour des ventes. Les montants sont enregistrés séparément dans le Grand Livre et dans la comptabilité clients. La remise est imprimée sur la facture.

Sous-livre dans G/L

Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type SI) identifie le type de donnée à utiliser par le système pour mettre à jour le champ Sous-livre du fichier Grand Livre (F0911).

Palier quantitatif	<p>Ce code défini par l'utilisateur indique la façon dont le palier intervient dans le fichier Détail des remises (F4072). Le système gère les quatre types de palier suivants :</p> <p>Quantité - Le système détermine la remise correcte en fonction de la quantité de la commande client. Vous pouvez paramétrer des paliers de remise différents par unité de mesure.</p> <p>Poids - Le système détermine le palier de remise correct en fonction du poids de l'article de la ligne de commande client.</p> <p>Montant - Le système détermine le palier de remise correct en fonction du montant total de la ligne de commande client. Lorsque le traitement multidevise est activé, tous les paliers de montant sont stockés et affichés en fonction de la décimale flottante du code monétaire.</p> <p>Aucun - Le système utilise les fonctions de préférences avancées pour déterminer le niveau de remise correct. Utilisez cette option uniquement si vous utilisez les préférences avancées.</p>
Prix remplacement	<p>Il s'agit d'un code indiquant la façon dont la remise affecte le prix d'une ligne de commande.</p> <p>Dans WorldSoftware, les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> Y Le prix net ajusté remplace le prix de base. N L'ajustement de prix est utilisé pour calculer la remise ou la majoration par rapport au prix de base. <p>Dans OneWorld, une coche indique que le prix net (comprenant la remise) remplace le prix de base. Aucune coche indique que l'ajustement est utilisé pour calculer la remise ou la majoration sur le prix de base. Pour les barèmes de pénalités des contrats :</p> <ul style="list-style-type: none"> o Dans WorldSoftware, entrez N. o Dans OneWorld, désactivez le remplacement de prix (pas de coche).
Ajout/modif. manuel	<p>Spécifiez si ce type de remise peut être ajouté manuellement ou modifié à partir de la fenêtre Historique des remises (P4074W) lors de la saisie des commandes clients.</p>
ID promotion	<p>Il s'agit d'un numéro d'identification qui permet d'effectuer le suivi des revenus, des coûts et des dépenses de chaque promotion.</p>
Ctrl affichage promotions	<p>Cette option spécifie si le système doit imprimer l'ID promotion de cette remise sur la facture ou sur les documents de commande fournisseur.</p>
Grp exclusifs	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 45, type AG) est utilisé pour associer la définition des remises aux groupes de remises. Vous pouvez définir des remises appartenant à un même groupe comme remises exclusives en activant l'option Mutuellement exclusives. Lorsque cette option est activée, le système émet un avertissement si plusieurs remises de ce groupes sont appliquées.</p>
Mutuellement exclusives	<p>Cette option spécifie si les remises sont mutuellement exclusives au sein du groupe de remises spécifié. Si vous utilisez cette option, le système génère un avertissement lorsque plusieurs remises appartenant au même groupe sont appliquées.</p>
Code cat. 1	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 45, type P2) est un des six codes de catégorie pouvant être associé à une définition de remise. Il permet de grouper les remises.</p>

Groupe tarifs	Ce code identifie un groupe d'ajustements tarifaires au sein d'un tarif. Par exemple, ces ajustements peuvent être groupés en catégorie représentant des escomptes, des promotions, des taxes ou du fret. Lors du paramétrage d'un tarif, l'utilisateur peut définir les colonnes d'un tarif. L'écran Colonnes des tarifs (W45520E) permet de déterminer les noms des groupes de tarifs affichés dans les colonnes définies par l'utilisateur.
Exclure du tarif	Cette option spécifie si la remise doit être exclue du programme Tarif (P45520). Activée - Exclure la remise. Désactivée - Inclure la remise.
Remise ventes incitatives	Cette option indique si une remise doit être prise en compte dans le traitement des ventes incitatives lors de la saisie des commandes clients. Si vous activez cette option, vous ne pouvez créer qu'une seule entrée dans la hiérarchie de la remise sélectionnée.
Remise obligatoire	Ce code détermine si une remise est obligatoire. Les valeurs correctes sont les suivantes : Y Oui N Non

Elaboration d'un accord client

Un accord client contient un ou plusieurs types de remise qui peuvent être affectés à un client ou à un article. Un accord client est composé de la définition de la remise et de son détail.

Vous affectez les clients aux accords pour permettre au système de calculer les prix. Spécifiez dans l'accord client l'ordre d'application des types de remise aux prix des commandes clients. Pour affecter des clients à un accord, utilisez les instructions de facturation. Lors de la saisie d'une commande client, le système copie l'accord associé au numéro de référence Facturé à dans l'en-tête de la commande.

Chaque accord peut contenir un nombre illimité de remises. Vous pouvez ajouter ou modifier des remises à tout moment. L'accord client peut être remplacé au niveau de la ligne de commande, si nécessaire.

Tarification avancée dans la gestion des achats

Vous devez affecter les fournisseurs aux accords pour permettre au système de calculer les prix. Spécifiez dans l'accord l'ordre d'application des types de remises aux prix des commandes fournisseurs. Vous pouvez affecter un accord à un fournisseur à l'aide des instructions fournisseurs. Lors de la saisie d'une commande fournisseur, le système copie l'accord associé au numéro de référence du fournisseur dans l'en-tête de la commande.

Conditions préliminaires

- ☐ Déterminez la solution la mieux adaptée à vos besoins : un accord client contenant de nombreuses remises ou plusieurs accords clients contenant un nombre limité de remises. N'affectez jamais plus d'un accord à un client.

Si vous utilisez le système de tarification avancée dans la gestion des achats, vous ne pouvez affecter qu'un seul accord à chaque fournisseur.

- Créez des remises.
- Paramétrez la définition des remises.

► Pour élaborer des accords

Dans le menu *Paramétrage des remises (G4231112)*, sélectionnez *Révision des accords clients et des prix*.

1. Dans l'écran *Accès aux accords clients*, cliquez sur *Ajouter*.

PeopleSoft®

Révision des accords clients

OK Supprimer Annuler Ecran Ligne Outils

Accord client NATIONAL Tarification nationale

N° référence

Enregistrements 1 - 10							
	N° Séq.	Nom Remise	Descr.	ID Promotion	Description ID promotion	Date Effet	Date Expir
<input checked="" type="checkbox"/>	10	NEWPROD	Promotion nouveau produit			01/01/00	31/12/10
<input type="checkbox"/>	20	PROMOTE	Promotion OEM			01/01/00	31/12/10
<input type="checkbox"/>	30	HOLIDAY	Offre limitée			01/01/00	31/12/10
<input type="checkbox"/>	40	REGIONAL	Concurrence régionale			01/01/00	31/12/10
<input type="checkbox"/>	50	VOLUME	Remise quantitative			01/01/00	31/12/10
<input type="checkbox"/>	60	FREEGOOD	Mrch assoc. dist. gratuitement			01/01/00	31/12/10
<input type="checkbox"/>	70	COMISION	Cumul commissions sur ventes			01/01/00	31/12/10
<input type="checkbox"/>	80	ORDRPRC	Retarification niveau commande			01/01/00	31/12/10
<input type="checkbox"/>	90	BSKTREPC	Retarif. niveau groupe			01/01/00	31/12/10
<input type="checkbox"/>	100	ENHBSKT	Groupe avancé			01/01/00	31/12/10

2. Dans l'écran *Révision des accords clients*, remplissez les champs suivants, puis cliquez sur *OK* pour générer un accord client :
 - Accord client
 - N° Séq.
 - Nom Remise
3. Modifiez le détail et la définition des remises selon vos besoins, en sélectionnant les options *Détails* dans le menu *Ligne*.

Description des champs

Description	Glossaire
Accord client	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type AS) identifie un prix et un accord client. Un accord client contient un ou plusieurs types de remise qui peuvent être affectés à un client ou à un article. Le système applique les remises dans l'ordre dans lequel elles sont spécifiées dans l'accord. Vous liez les clients à un accord via les instructions de facturation. Lors de la saisie d'une commande client, le système copie l'accord associé à l'adresse Facturé à dans l'en-tête de la commande. L'accord client peut être remplacé au niveau de la ligne de commande.</p> <p>Pour la gestion des échanges, il s'agit du barème de pénalités de l'échange. Les données du barème de pénalités de l'échange renseignent le système quant aux critères et conditions de pénalité d'un échange.</p>
N° Séq.	<p>La valeur de ce champ représente l'ordre du traitement des remises.</p> <p>--- AIDE SPECIFIQUE A L'ECRAN ---</p> <p>La valeur de ce champ représente l'ordre du traitement des remises. J.D. Edwards vous recommande de laisser des espaces vides dans la séquence de numérotation afin de permettre des ajouts à l'accord client.</p>
Nom Remise	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type TY) identifie la définition des remises. Vous pouvez définir ces remises dans l'écran Nom des remises. Pour les barèmes de pénalités des contrats, vous devez associer une définition à chacun des quatre types de pénalité :</p> <ul style="list-style-type: none">Quantité minimumQuantité maximumSous-réservationSurréservation

Paramétrage du détail des remises

Le détail des remises fournit les paramètres de calcul des remises. Ces données détaillées contiennent les codes de base qui donnent une plus grande flexibilité à la tarification. Vous pouvez définir ces détails lorsque vous ajoutez des définitions aux accords clients. A partir du détail des remises, vous pouvez définir un traitement spécial, notamment des marchandises gratuites, des formules de tarification ou des tables de variables. La hiérarchie de tarification définit l'ordre dans lequel le système utilise les remises répertoriées dans l'écran Détail des remises.

Pour toutes les remises utilisant les codes de base, vous devez remplir, dans l'écran Révision du détail des remises, les champs Code de base, Valeur de coefficient et Nom de la formule pour permettre au système de calculer les remises.

Renseignements complémentaires

- ☐ Reportez-vous à *Saisie des données du prix de vente* dans la documentation *Gestion des stocks*.
- ☐ Reportez-vous à *Création des remises de marchandises gratuites*.
- ☐ Reportez-vous à *Cumul des remises*.
- ☐ Reportez-vous à *Cumul des ristournes*.

Codes de base des remises clients

Pourcentage du prix de base	<p>Le système multiplie le prix de base par le coefficient.</p> <ul style="list-style-type: none">• Dans le champ Code de base, entrez 1.• Dans le champ Valeur du coefficient, entrez un chiffre positif pour les majorations ou un chiffre négatif pour les remises.
Pourcentage du prix net en vigueur	<p>Le système multiplie le prix net en vigueur par la valeur du coefficient.</p> <ul style="list-style-type: none">• Dans le champ Code de base, entrez 2.• Dans le champ Valeur du coefficient, entrez un chiffre positif pour les majorations ou un chiffre négatif pour les remises.
Pourcentage du coût	<p>Le système multiplie le coût des articles par le coefficient. Avant d'effectuer ce calcul, vous devez identifier le coût des articles dans le champ Méthode de coût de la zone-détails de l'écran Détail des remises.</p> <ul style="list-style-type: none">• Dans le champ Code de base, entrez 3.• Dans le champ Valeur du coefficient, entrez un chiffre positif pour les majorations ou un chiffre négatif pour les remises.
Coût majoré	<p>Le système ajoute le coefficient au coût des articles. Avant d'effectuer ce calcul, vous devez identifier le coût des articles dans la colonne Méthode de coût de la grille.</p> <ul style="list-style-type: none">• Dans le champ Code de base, entrez 4.• Dans le champ Valeur du coefficient, entrez un chiffre positif pour les majorations ou un chiffre négatif pour les remises.• Dans le champ Méthode de coût, entrez un code.
Ajout d'un montant	<p>Le système ajuste les prix de la valeur du coefficient.</p> <ul style="list-style-type: none">• Dans le champ Code de base, entrez 5.• Dans le champ Valeur du coefficient, entrez un chiffre positif ou négatif en fonction des paramètres de pénalité.
Ajout d'un montant variable	<p>Le système extrait le montant de la remise du fichier Prix. Utilisez la fonction de variables de prix pour les articles dont le prix varie fréquemment. Les tables des variables de prix permettent de paramétrer les prix et leur date d'effet.</p> <ul style="list-style-type: none">• Dans le champ Code de base, entrez 6.• Dans le champ Nom de la formule, entrez le code ou le nom de la table des variables à utiliser. <p>La sélection d'une ligne de remise et de la commande Variable dans le menu Ligne permet l'accès aux fichiers des variables de prix.</p> <p>Si vous avez l'intention d'utiliser le prix de la table des variables comme prix de base, assurez-vous que la remise à laquelle vous associez la table est une remise de remplacement. Ainsi, vous êtes sûr de remplacer tous les prix par le prix de la table des variables.</p>
Formules d'ajout des montants	<p>Le système calcule les remises à l'aide d'une formule. Un caractère spécial doit identifier chaque composante. Ces caractères sont définis lors du paramétrage du système, dans les constantes de tarification. Le système lit les formules en fonction des notations algébriques standard : calcul des valeurs entre</p>

parenthèses en premier lieu, puis multiplication, division, addition et soustraction. Par exemple, la formule .90*&GOLD indique que le prix de l'article est égal à 90 % du prix de l'or.

- Dans le champ Code de base, entrez 7.
- Dans le champ Nom de la formule, entrez le code ou le nom de la formule.

Pour utiliser un nom de champ dans une formule, vous devez inclure le champ du fichier Lignes de commande client (F4211) en accédant à l'écran Description des champs de fichiers. Lorsque vous effectuez cette opération, le système insère automatiquement le nom du champ. Celui-ci est précédé du caractère spécifié dans les constantes du système pour indiquer le nom des champs. Vous ne pouvez pas utiliser tous les champs du fichier Lignes de commandes clients (F4211) dans une formule.

Programme personnalisé (pour le montant)

Le système utilise un programme personnalisé pour calculer la remise.

- Dans le champ Code de base, entrez 8.
- Dans le champ Nom de la formule, entrez l'ID du programme personnalisé. Le nom de la fonction spécifiée pour le palier tarifaire ne doit pas dépasser huit caractères. En outre, le nom de la fonction de gestion doit être identique à celui indiqué dans le détail de la remise.

J.D. Edwards ne fournit ni ne prend en charge aucun programme personnalisé.

Codes de base dans le cadre des remises fournisseurs

Description des codes de base utilisés dans le détail des remises fournisseurs :

Pourcentage du prix fournisseur ou du coût du stock

Le système multiplie le prix fournisseur ou le coût du stock par le coefficient.

- Dans le champ Code de base, entrez 1.
- Dans le champ Valeur du coefficient, entrez un chiffre positif pour les majorations ou un chiffre négatif pour les remises.

Pourcentage du prix fournisseur net en vigueur ou du coût du stock

Le système multiplie le prix net en vigueur par la valeur du coefficient.

- Dans le champ Code de base, entrez 2.
- Dans le champ Valeur du coefficient, entrez un chiffre positif pour les majorations ou un chiffre négatif pour les remises.

Pourcentage du coût

Si vous entrez le code de base 3, le système affiche un message d'erreur. Dans le système Gestion des achats, vous devez utiliser le code de base 1 pour sélectionner un pourcentage du prix fournisseur ou du coût.

Coût majoré

Si vous entrez le code de base 4, le système affiche un message d'erreur. Dans le système Gestion des achats, vous devez utiliser le code de base 5 pour ajouter un montant au coût unitaire.

Ajout d'un montant	<p>Le système multiplie le prix fournisseur ou le coût du stock par la valeur du coefficient.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans le champ Code de base, entrez 5. • Dans le champ Valeur du coefficient, entrez un chiffre positif ou négatif en fonction des paramètres de pénalité.
Ajout d'un montant variable	<p>Le système extrait le montant de la remise de la table des variables. Utilisez la fonction de variables de prix pour les articles dont le prix fournisseur ou le coût varie fréquemment. Les tables des variables de prix permettent de paramétrer les prix et leur date d'effet.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans le champ Code de base, entrez 6. • Dans le champ Nom de la formule, entrez le code ou le nom de la table des variables à utiliser. <p>La sélection d'une ligne de remise et de la commande Variable dans le menu Ligne permet l'accès aux fichiers des variables de prix.</p> <p>Si vous avez l'intention d'utiliser le coût unitaire de la table comme prix de base, assurez-vous que la remise à laquelle vous associez la table est un prix de remplacement. Ainsi, vous êtes sûr de remplacer tous les prix par le prix de la table des variables.</p>
Formules d'ajout des montants	<p>Le système calcule les remises à l'aide d'une formule. Chaque élément doit être identifié par un caractère spécial. Ces caractères sont définis lors du paramétrage du système, dans les constantes de tarification. Le système lit les formules en fonction des notations algébriques standard : calcul des valeurs entre parenthèses en premier lieu, puis multiplication, division, addition et soustraction. Par exemple, la formule .90*&GOLD indique que le prix de l'article est égal à 90 % du prix de l'or.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans le champ Code de base, entrez 7. • Dans le champ Nom de la formule, entrez le code ou le nom de la formule. <p>Pour utiliser un nom de champ dans une formule, vous devez inclure le champ du fichier Lignes de commande fournisseur (F4311) en accédant à l'écran Description des champs de fichiers. Lorsque vous effectuez cette opération, le système insère automatiquement le nom du champ. Celui-ci est précédé du caractère spécifié dans les constantes du système pour indiquer le nom des champs. Vous ne pouvez pas utiliser tous les champs du fichier Lignes de commande fournisseur (F4311) dans une formule.</p>
Programme personnalisé (pour le montant)	<p>Le système utilise un programme personnalisé pour calculer la remise.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans le champ Code de base, entrez 8. • Dans le champ Nom de la formule, entrez l'ID du programme personnalisé. <p>J.D. Edwards ne fournit ni ne prend en charge aucun programme personnalisé.</p>

Remarque

Si vous utilisez le système Tarification avancée dans la gestion des achats, vous devez entrer le nom du groupe de fournisseurs à la place du groupe de clients.

► Pour paramétrer le détail des remises

Dans le menu *Paramétrage des remises (G4231112)*, sélectionnez *Révision du détail des remises et des prix*.

1. Dans l'écran *Accès au détail des remises*, entrez un nom de remise, puis cliquez sur *Rechercher*.
Le système affiche les remises.
2. Cliquez sur *Ajouter*.
3. Dans l'écran *Sélection de la hiérarchie des préférences*, choisissez une description, puis cliquez sur *Sélectionner*. Cette sélection détermine les champs qui s'affichent dans l'écran *Révision du détail des remises*.

PeopleSoft®

Révision du détail des remises

OK Supprimer Annuler Ligne Ecran Outils

Norm remise REGIONAL Regional Competition

Grpe tarif art. ACCESSORY Accessoires vélo

Groupe prix clients REGION Clients régionaux

	Niveau Du	UM	Val. coeff Numérique	C B	Code Base	Coeff UM	Tarif qtés Partielles	Co Mon.	Date Effet	Date Expir	Méth. Cout	Nom Formule	Tab Var
<input checked="" type="checkbox"/>	1,0000	EA	5,0000-	2	% of Curre		1	USD	01/05/05	31/08/05			
<input type="checkbox"/>	100,0000	EA	10,0000-	2	% of Curre		1	USD	01/05/05	31/08/05			

4. Dans l'écran *Détail des remises*, remplissez les champs suivants :

- Code article
- Grpe Art.
- Groupe prix clients

5. Si vous utilisez le code de base 3 ou 4, remplissez le champ suivant :
 - Méth. Coût
6. Si vous utilisez le code de base 6, sélectionnez Variables dans le menu Ligne, puis remplissez les champs suivants :
 - Co Mon.
 - UM
 - Table Variables
7. Si vous utilisez le code de base 7, sélectionnez Formules dans le menu Ligne, puis remplissez le champ suivant :
 - Nom Formule

Description des champs

Description	Glossaire
Nom remise	Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type TY) identifie la définition des remises. Vous pouvez définir ces remises dans l'écran Nom des remises. Pour les barèmes de pénalités des contrats, vous devez associer une définition à chacun des quatre types de pénalité : Quantité minimum Quantité maximum Sous-réservation Surréservation
Code article	Il s'agit du code attribué à un article. Il peut se présenter sous trois formats différents : numéro d'article système, code d'article (long) ou troisième code d'article.
Grpe Art.	Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type PI) identifie un groupe de tarification pour un article. Les groupes de tarification des articles comportent des structures de prix uniques qui indiquent au système comment incorporer les remises ou les majorations des articles sur les commandes clients et fournisseurs. Les remises et les majorations sont fondées sur la quantité, le montant ou le poids de l'article commandé. Lorsque vous associez un groupe de tarification à un article, cet article hérite de la même structure de prix que celle définie pour le groupe. Vous devez affecter un groupe de tarification des articles au fournisseur ou au client, de même qu'à l'article, pour que le système calcule automatiquement les remises et les majorations pour les commandes fournisseurs.
N° Client	Ce numéro identifie une entrée dans le système Répertoire d'adresses, tel qu'un employé, un candidat, un adhérent, un client, un fournisseur, un locataire ou un emplacement.
Groupe Clients	Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type PC) identifie un groupe de clients. Vous pouvez regrouper les clients selon des caractéristiques similaires, par exemple, une tarification comparable.

UM	Ce code défini par l'utilisateur (système 00, type UM) indique l'unité de mesure d'un article du stock, par exemple, CS (caisse) ou BX (boîte).
C B	<p>Ce code spécifie au système comment utiliser le coefficient pour calculer la remise ou la pénalité. Le champ Code de base fonctionne conjointement au champ Coefficient. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>1 - Multiplier le prix de base par le coefficient. Le prix ajusté est un pourcentage du prix de base.</p> <p>2 - Multiplier le prix net actuel par le coefficient. Le prix ajusté est un pourcentage du prix net actuel.</p> <p>3 - Multiplier le coût de l'article par le coefficient. Le prix ajusté est un pourcentage du coût de l'article. Vous ne pouvez pas utiliser ce code de base pour une remise au niveau d'une commande ou d'un groupe de commandes.</p> <p>4 - Ajouter le coefficient au coût de l'article. Vous ne pouvez pas utiliser ce code de base pour une remise au niveau d'une commande ou d'un groupe de commandes.</p> <p>Remarque : Si vous utilisez les codes de base 3 ou 4, spécifiez le coût de l'article à utiliser pour le calcul de la valeur du champ Méthode de coût (LEDG) dans la zone-détails de l'écran Détail des remises.</p> <p>5 - Multiplier le prix par le coefficient. Si la valeur est positive, il majore le prix de ce montant ; si la valeur est négative, il réduit le prix de ce montant.</p> <p>6 - Utiliser le montant du fichier des variables. Vous spécifiez le fichier des variables dans le champ Coefficient.</p> <p>7 - Utiliser une formule pour le calcul de la remise. Vous spécifiez le nom de la formule dans le champ Coefficient.</p> <p>8 - Utiliser un programme personnalisé pour le calcul de la remise. Vous spécifiez l'ID programme dans le champ Bibliothèque d'objets.</p> <p>Remarque : Si vous définissez un ajustement tarifaire qui utilise un programme personnalisé, ce dernier être développé à cet effet et vous devez être en mesure d'en assurer la gestion et le support technique. J.D. Edwards ne fournit aucun programme personnalisé et n'assure pas le support des programmes développés par votre société.</p> <p>9 - Calculer l'ajustement de telle sorte que le prix unitaire résultant ait une marge brute égale au coefficient. Vous ne pouvez pas utiliser ce code de base pour une remise au niveau d'une commande, d'un groupe de commandes ou dotée d'un taux mobile.</p> <p>Entrez 5 pour tous les barèmes de pénalités des échanges.</p>
Date Effet	Ce champ indique la date d'effet d'une transaction, d'un contrat, d'une obligation, d'une préférence ou d'une réglementation.
Méth. Coût	Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type CM) identifie une méthode de coûts. Sélectionnez une méthode de coûts pour indiquer au système celle à utiliser. Les méthodes de coûts 01 à 19 sont réservées à J.D. Edwards.

Nom Formule

Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type FM) identifie une formule de tarification. Toutes les formules de prix sont stockées dans le fichier Formule des prix (F4076).

Génération de nouvelles remises dans une autre monnaie

Dans le menu Traitement périodique (G4231122), sélectionnez Remises et prix avancés.

Vous pouvez créer de nouvelles remises dans une monnaie différente pour plusieurs enregistrements en exécutant le programme Remises et prix avancés (R407201). Ce programme génère de nouveaux prix, avec ou sans cumuls, en fonction des enregistrements existants.

Le programme Remises et prix avancés est particulièrement utile pour créer plusieurs enregistrements dans une monnaie différente. Par exemple, vous pouvez utiliser ce programme si votre société est sur le point de travailler avec un fournisseur qui utilise une monnaie différente de la vôtre et pour laquelle vous n'avez aucun enregistrement de remise. Si vous devez créer une nouvelle remise pour un enregistrement individuel, mettez simplement à jour l'enregistrement dans l'écran Révision du détail des remises ; il n'est pas nécessaire d'exécuter ce programme.

Lorsque vous exécutez le programme Remises et prix avancés, utilisez les options de traitement suivantes pour contrôler la monnaie et le taux de change des nouveaux prix :

- Date de création des nouveaux prix
Si la date d'expiration d'un prix est postérieure ou égale à cette date, un nouvel enregistrement de prix est créé.
- Monnaie des prix existants
Il s'agit de la monnaie d'origine sur laquelle baser la nouvelle remise.
- Monnaie de création des nouveaux enregistrements
- Taux de change utilisé pour le calcul des nouveaux montants
- Méthode (division ou multiplication) utilisée pour le calcul du taux de change

Le programme Remises/tarification avancée effectue les opérations suivantes :

- Il crée de nouveaux enregistrements de remise, monnaie par monnaie, afin d'assurer la génération des nouveaux enregistrements par rapport aux enregistrements de base corrects.
- Il crée un nouvel enregistrement de remise par unité de mesure. Il ne crée pas un enregistrement de prix par monnaie.

Supposons par exemple que le programme génère de nouveaux enregistrements de remise en yens (JPY) pour des enregistrements existants en dollars canadiens (CAD). Si un enregistrement a déjà un prix en yens, le programme ne génère aucun autre enregistrement dans cette monnaie car les deux enregistrements auraient alors la même clé. Une exception à cette règle existe cependant lorsque des codes monétaires associés à un enregistrement ont des dates d'effet différentes. Selon les dates, le programme peut créer plusieurs enregistrements de remise.
- Il classe les enregistrements de remise par ordre alphabétique avec les enregistrements existants.

Exécutez tout d'abord le programme Remises et prix avancés en mode préliminaire, puis en mode final, comme suit :

- Mode préliminaire. Vérifiez l'état pour vous assurer que les enregistrements générés par le programme sont corrects. Si l'état de vérification n'est pas suffisamment précis, modifiez l'option de traitement et la sélection des données, puis exécutez à nouveau le programme en mode préliminaire.
- Mode final. Lorsque l'état de vérification ne présente plus d'erreur, exécutez le programme en mode final. Vérifiez à nouveau les enregistrements de remise sur l'état. Vous pouvez également vérifier un nouvel enregistrement dans l'écran Révision du détail des remises. Notez que le nouvel enregistrement est classé alphabétiquement au sein des autres enregistrements dans l'écran et que les montants sont arrondis selon les décimales paramétrées dans le dictionnaire de données.

Si nécessaire, ajustez manuellement les nouveaux prix dans l'écran Révision du détail des remises. Par exemple, si le programme crée un nouvel enregistrement de 50 000 JPY sous la forme 675,1155 CAD, vous pouvez l'arrondir à 675 CAD.

Remises avec montant

Pour ce type de remise, le programme Remises et prix avancés (R407201) effectue les opérations suivantes :

- Il copie l'enregistrement de remise d'origine.
- Il calcule la nouvelle remise en fonction du code monétaire et du taux de change spécifiés dans les options de traitement.
- Il crée un enregistrement de remise avec la nouvelle devise et/ou le nouveau montant.

Vous pouvez générer de nouvelles remises pour les enregistrements qui représentent un montant réel, comme ceux dont le code de base est 4 (coût majoré) ou 5 (ajout). Vous pouvez également générer de nouvelles remises pour les montants créés selon des paliers tarifaires. Vous ne pouvez pas créer de remises pour les montants dont le code de base est 7 (formule).

Supposons par exemple une remise de 100 dollars canadiens (CAD) avec un code de base 5 (ajout) pour laquelle vous souhaitez créer une nouvelle remise en yens (JPY). Le taux de change est 1 CAD = 75,11881 JPY, avec la multiplication utilisée comme méthode de conversion en yens. Le nouveau prix est 75,119 JPY ($100 \text{ CAD} \times 75,11881 \text{ JPY} = 75\,118,81$).

Remises sans montant

Pour ce type de remise, le programme Remises et prix avancés (R407201) effectue les opérations suivantes :

- Il copie l'enregistrement de remise d'origine.
- Il conserve la valeur du coefficient et remplace le code monétaire par celui spécifié dans les options de traitement.
- Il crée un nouvel enregistrement de remise avec la nouvelle monnaie.

Vous pouvez générer de nouvelles remises pour les enregistrements de la tarification avancée sans montant réel, comme ceux dont le code de base est 1 (pourcentage du prix de base).

Exemple : Le code de base 1 est attribué à une remise de 90 % en dollars canadien (CAD) et vous souhaitez générer une remise en yens (JPY). Le nouvel enregistrement de prix sera de 90 % JPY. Notez que pour les remises sans montant, la valeur du coefficient d'origine (0,9) est conservée et seul le code monétaire est modifié.

Options de traitement : Remises et prix avancés (R407201)

Traitement

1. Entrez 1 pour exécuter ce programme en mode final. Si vous laissez ce champ à blanc, il est exécuté en mode préliminaire. Le mode final met à jour le fichier et génère un état de suivi. Le mode préliminaire génère un état de suivi seulement.
2. Entrez la date à utiliser pour la génération des enregistrements de prix. Si la date d'expiration d'un prix est > ou = à la date entrée, un nouvel enregistrement est créé. Si aucune date n'est entrée, la date système est utilisée.

Monnaie

1. Entrez le code monétaire de conversion (obligatoire).
 2. Entrez le code de monnaie à convertir. Les codes monétaires représentent le code monétaire de base ou le code monétaire du client (obligatoire).
 3. Entrez le taux de change (obligatoire).
 4. Entrez 1 pour multiplier le prix courant par le taux de change ou laissez à blanc (valeur par défaut) pour diviser le prix courant par le taux de change.
-

Sélection de données de la tarification avancée

En général, les sociétés créent de nouvelles remises par nom de remise. Toutefois, vous pouvez les générer en utilisant toute autre valeur dans la sélection de données.

Affichage des données de promotion sur les commandes fournisseurs et les factures

Vous pouvez entrer des informations relatives aux promotions associées aux remises. Vous pouvez spécifier si le système doit afficher l'ID promotion et la description en ligne à l'aide du programme Contrôle des prix et de la disponibilité (P4074) et s'il doit imprimer la description de la promotion lors de l'exécution des programmes Impression des factures (R42565), Impression des commandes fournisseurs (R43500) et Impression des bordereaux de prélèvement (R42520).

► Pour afficher les données de promotion sur les commandes fournisseurs et les factures

Dans le menu Remises et tarification avancée (G42311), sélectionnez Paramétrage de la tarification avancée. Dans le menu Paramétrage de la tarification avancée, sélectionnez Paramétrage des remises. Dans le menu Paramétrage des remises, sélectionnez Définition des remises.

1. Dans l'écran Accès aux types de remise, recherchez un type de remise, puis cliquez sur Sélectionner.
2. Dans l'écran Définition des remises, cliquez sur l'onglet Options supplémentaires.
3. Pour spécifier un ID promotion, remplissez le champ suivant :
 - ID promotion
4. Pour spécifier l'impression des ID promotion sur les factures et les commandes fournisseurs, sélectionnez l'option suivante, puis cliquez sur OK :
 - Ctrl affichage promotions

Description des champs

Description	Glossaire
ID promotion	Il s'agit d'un numéro d'identification qui permet d'effectuer le suivi des revenus, des coûts et des dépenses de chaque promotion.
Ctrl affichage promotions	Cette option spécifie si le système doit imprimer l'ID promotion de cette remise sur la facture ou sur les documents de commande fournisseur.

Renseignements complémentaires

- ☐ Paramétrage de la définition des remises

Remises mutuellement exclusives

Certains clients peuvent obtenir plusieurs promotions avec remises. Lorsque vous spécifiez que les remises sont mutuellement exclusives, aucune autre remise du même groupe ne peut être appliquée en même temps à une ligne de commande. Par exemple, si un client peut bénéficier de deux remises, par exemple une remise associée à une période de fêtes et une remise d'épicerie, vous pouvez spécifier si elles sont toutes deux applicables à l'article ou si une remise exclut l'autre. Il est à noter que certains ajustements tarifaires, tels les taxes, les commissions, etc., demeurent actifs pour les lignes de commande même en cas de remises mutuellement exclusives.

► Pour spécifier des remises mutuellement exclusives

Dans le menu Remises et tarification avancée (G42311), sélectionnez Paramétrage de la tarification avancée. Dans le menu Paramétrage de la tarification avancée, sélectionnez Paramétrage des remises. Dans le menu Paramétrage des remises, sélectionnez Définition des remises.

1. Dans l'écran Accès aux types de remise, recherchez un type de remise, puis cliquez sur Sélectionner.
2. Dans l'écran Définition des remises, cliquez sur l'onglet Options supplémentaires.
3. Pour spécifier le groupe d'exclusion, remplissez le champ suivant :
 - Grp exclusifs
4. Pour définir une remise comme étant exclusive, sélectionnez l'option suivante, puis cliquez sur OK :
 - Mutuellement exclusives

Description des champs

Description	Glossaire
Grp exclusifs	Ce code défini par l'utilisateur (système 45, type AG) est utilisé pour associer la définition des remises aux groupes de remises. Vous pouvez définir des remises appartenant à un même groupe comme remises exclusives en activant l'option Mutuellement exclusives. Lorsque cette option est activée, le système émet un avertissement si plusieurs remises de ce groupes sont appliquées.
Mutuellement exclusives	Cette option spécifie si les remises sont mutuellement exclusives au sein du groupe de remises spécifié. Si vous utilisez cette option, le système génère un avertissement lorsque plusieurs remises appartenant au même groupe sont appliquées.

Renseignements complémentaires

- ☐ Paramétrage de la définition des remises

Résolution des remises incompatibles

Si des remises mutuellement exclusives existent pour une ligne de commande en cours de saisie (P4210), le système génère un avertissement indiquant l'existence d'un conflit. Sélectionnez Historique des prix dans le menu Ligne pour vérifier les remises en conflit mises en surbrillance dans la zone-détails. Si vous ne résolvez pas ces conflits, le système envoie un dernier avertissement dans la commande client ou fournisseur avant son acceptation.

Deux méthodes de résolution des remises incompatibles existent :

- Annulation d'une remise. Dans l'écran Historique des prix, sélectionnez Annuler la remise dans le menu Ligne. Le système affiche une fenêtre permettant d'annuler une des remises mutuellement exclusives appartenant au même groupe.
- Acceptation des remises. Dans l'écran Historique des prix, sélectionnez Modifier l'indicateur de remise exclusive dans le menu Ligne pour désactiver la fonction de remises mutuellement exclusives, ce qui signifie que les remises ne sont plus incompatibles.

Si vous ne résolvez pas le conflit, le système bloque la commande. Utilisez l'option de traitement Blocage des remises exclusives sous l'onglet Blocage des commandes du programme Saisie des commandes clients (P4210) pour spécifier le code de blocage ou l'option de traitement Blocage des remises exclusives du programme Saisie des commandes fournisseurs (P4310) si des conflits demeurent. Les commandes sont ensuite débloquées par l'intermédiaire du programme Déblocage des commandes (P43070).

Structures clients

La structure client est la représentation logicielle de l'organisation des achats chez le client. Cette structure est composée de niveaux. Un niveau représente l'entité au sein de l'organisation pour laquelle des négociations tarifaires ont lieu. Les accords tarifaires et les remises sont appliqués à chaque niveau de la structure client et peuvent être affectés à des niveaux inférieurs de la structure.

Les structures clients permettent la gestion de tarifs clients spécifiques et complexes. Lorsque vous paramétrez une structure client, vous personnalisez un système de gestion de prix basé sur la structure organisationnelle du client. Par exemple, vous pouvez déterminer une tarification basée sur les entités d'une organisation qui ne commandent pas d'articles directement mais qui disposent d'une autorité de décision sur le prix de l'article, tel qu'un distributeur.

Les structures clients utilisent des remises directes, c'est-à-dire qu'elle associent un numéro de référence client spécifique à un jeu de remises spécifiques.

Lors du paramétrage d'une structure client, le système permet d'établir des relations parent/enfant pour les numéros de référence clients d'une organisation. Un enregistrement du répertoire d'adresses est le parent et un ou plusieurs autres enregistrements peuvent être définis comme enregistrements secondaires.

Vous pouvez créer une structure client dans laquelle le prix offert au distributeur est également offert aux enregistrements secondaires du distributeur (ses détaillants). Pour ce faire, vous devez activer l'indicateur Transmission de remise du programme Révision des accords clients (P4070).

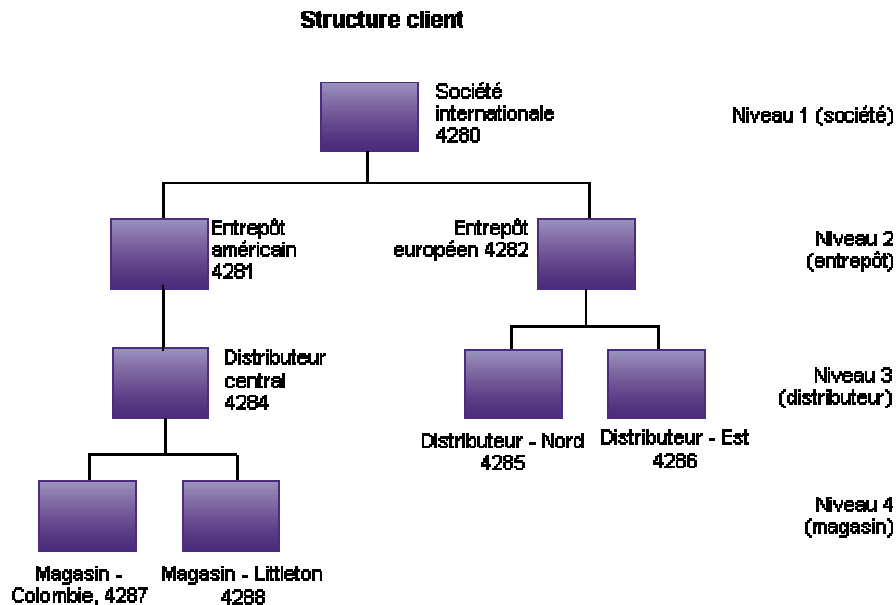
Si vous ajoutez une société ou si une société change de niveau dans la structure client, mettez à jour la structure.

Renseignements complémentaires

- ❑ Reportez-vous à *Relations parent/enfant* dans la documentation *Répertoire d'adresses* pour obtenir de plus amples informations sur les structures organisationnelles.
- ❑ Reportez-vous à *Description des niveaux des structures organisationnelles* dans la documentation *Répertoire d'adresses*.

Exemple : Structures clients

Le graphique ci-dessous illustre la structure client d'une société.



Exemple : Niveaux et transmission des remises dans les structures clients

Lorsque vous créez la structure client d'une société, vous spécifiez ses différents niveaux ainsi que la transmission des remises. Les niveaux sont paramétrés dans le système Répertoire d'adresses lors de la création de la structure organisationnelle. La transmission des remises (héritage) est définie lorsque vous créez des remises directes dans l'écran Révision des accords clients. Le système utilise l'indicateur de transmission des remises avec le niveau pour indiquer si une remise est héritée par un numéro de référence ayant un numéro de niveau supérieur au niveau que vous définissez.

Les tableaux ci-dessous illustrent des remises applicables à des entités spécifiques d'une structure client.

Entité	N° réf. R/A	Niveau	Transmissio n	Remise applicable
Société Internationale	4280	1	Oui	Tous les centres de distribution de la Société Internationale, par exemple le Distributeur Central (niveau 3), reçoivent une réduction de 3 % sur le prix de base de tous les articles. Il s'agit d'une remise société.
Entrepôt USA	4281	2	Oui	Les entrepôts américains reçoivent une ristourne régionale unitaire de 1,00 USD lorsque la quantité vendue de l'article A atteint 10 000 unités. (Remise de niveau)
Distributeur Central	4284	3	Oui	Le Distributeur Central reçoit une remise promotionnelle de 5 %.
Magasin Colombie	4287	4	Oui	Etant donné qu'il s'agit d'un des plus grands magasins de la Société Internationale, le Magasin Colombie reçoit une remise de 6 % sur le prix de base lorsqu'il commande une quantité minimum de 100 unités de l'article A.

Lorsque le Magasin Colombie commande 150 articles A, le système utilise la fonction de structure client pour appliquer la remise et calculer le prix net unitaire comme illustré ci-dessous :

Remise	Prix unitaire	Autre
Prix base	10,00	
Remise magasin (6 %) Magasin Colombie, 4287	- 0,60	
Remise promotionnelle (5 %)	- 0,47	
Ristourne régionale (remise de niveau)		1,00
Remise société (3 %)	- 0,30	
Prix net unitaire :	8,63	

Paramétrage de structures clients pour la tarification

Vous définissez les structures clients dans le programme Accès aux structures principales/secondaires (P0150). Lors de la définition de la structure, vous spécifiez les relations parent/enfant entre les différents numéros de références du client.

Le système établit le niveau de chaque enregistrement lors du paramétrage de la structure client. La description des niveaux permet de contrôler les relations de la structure organisationnelle. Lors du paramétrage de la description des niveaux, spécifiez les éléments suivants :

- Le numéro de référence principal de chaque numéro de référence secondaire
- Dates de début et de fin des relations entre numéros de référence
- Noms des différents niveaux de la structure

Pour permettre au système de traiter les remises d'une structure client, vous devez spécifier la méthode d'extraction dans les constantes de tarification. Etant donné que le système traite les remises directes dans les structures clients, la méthode d'extraction des remises doit être paramétrée à l'aide de la valeur 1 ou 2.

Vous devez aussi spécifier un type de structure pour la tarification des ventes dans les constantes de tarification. Vous pouvez également spécifier si le système doit utiliser le numéro de référence Expédié à lors du traitement des remises dans les structures clients.

Une fois que vous avez paramétré les grandes lignes de la structure client, définissez les remises directes pour chaque niveau et numéro de référence de la structure.

Conditions préliminaires

- ☐ Dans les options de traitement du programme Accès aux structures principales/secondaires (P0150), onglet Traitement, pour paramétrer l'option Description des niveaux utilisez la valeur 1 lors de la saisie des structures clients.

Renseignements complémentaires

- ☐ *Création de remises directes*
- ☐ *Création de ristournes de niveau*

► Pour créer une structure client à l'aide de niveaux

Dans le menu Structure organisationnelle du répertoire d'adresses (G01311), sélectionnez Révision des structures.

1. Dans l'écran Accès aux structures principales/secondaires, cliquez sur Ajouter.
2. Remplissez les champs suivants dans la zone d'en-tête :
 - Réf sté mère
 - Type structure
3. Remplissez les champs suivants dans la zone-détails :
 - N° Réf.
 - Début Effet
 - Fin Effet
4. Répétez l'étape 3 pour chaque parent ou enfant spécifié dans le champ Référence société mère.
5. Continuer l'élaboration de la structure.
6. Cliquez sur OK.

► Pour déterminer le parent dans une structure à partir d'une date spécifique

Dans le menu Structure organisationnelle du répertoire d'adresses (G01311), sélectionnez Révision des structures.

1. Dans l'écran Accès aux structures principales/secondaires, remplissez le champ suivant, puis cliquez sur Rechercher :
 - Type structure
 2. Dans la ligne de Query, remplissez le champs suivant, puis cliquez sur Rechercher.
 - N° Réf.
 3. Dans le menu Ligne, sélectionnez Description des niveaux.
 4. Dans l'écran Recherche d'entités principales par date, remplissez le champ suivant :
 - Date effet
 5. Cliquez sur l'option suivante :
 - Rechercher référence entité principale
- Le système affiche le numéro de référence principal.

► Pour entrer la description des niveaux dans la structure organisationnelle

Dans le menu Structure organisationnelle du répertoire d'adresses (G01311), sélectionnez Révision des structures.

1. Dans l'écran Accès aux structures principales/secondaires, remplissez le champ suivant, puis cliquez sur Rechercher :
 - Type structure
2. Sélectionnez un enregistrement dans la zone-détails.
3. Dans le menu Ligne, sélectionnez Description du niveau.
4. Dans l'écran Recherche des entités principales par date, vérifiez la date du champ suivant et modifiez-la si nécessaire :

- Date effet

La valeur de ce champ est paramétrée dans une option de traitement du programme Révision des structures (P0150).

5. Cliquez sur l'option suivante :
 - Rechercher référence entité principale
6. Cliquez sur OK.
7. Dans l'écran Révision des descriptions de niveau, remplissez les champs suivants pour chaque niveau de la structure organisationnelle, puis cliquez sur OK :

- N° Niveau
- Description
- Date Effet
- Date Expiration

Ne remplissez ces champs que pour l'entité principale sélectionnée et non pour toutes les entités principales.

Options de traitement : Révision des structures (P0150)

Onglet Traitement

1. Données de workflow

Blanc = Ne pas afficher les données de workflow.

1 = Afficher les données de workflow.

Cette option permet de spécifier si les données de traitement de workflow doivent être affichées. Les valeurs correctes sont les suivantes :

Blanc - Ne pas afficher les données de workflow.

1 - Afficher les données de workflow.

2. Description des niveaux

Blanc = Ne pas activer la description des niveaux

1 = Activer la description des niveaux et interdire plusieurs parents avec des dates d'effet se chevauchant.

Cette option de traitement permet d'indiquer si la définition d'une structure de niveaux doit être basée sur les dates d'effet d'une référence d'entité principale. L'entité principale est le niveau le plus élevé d'une structure hiérarchique ; elle ne peut dépendre d'aucune autre entité. Les valeurs correctes sont les suivantes :

Blanc - Ne pas autoriser la définition d'une structure de niveaux.

1 - Autoriser la définition d'une structure de niveaux.

Onglet Valeurs par défaut

1. Date par défaut

Blanc = Ne pas indiquer de date par défaut

1 = Indiquez des dates par défaut dans les champs de dates d'effet

Cette option de traitement permet d'indiquer si le système fournit les dates par défaut dans l'écran de révision des entité principale/entités secondaires (P0150) lorsque les dates de début et de fin sont absentes. Les valeurs correctes sont les suivantes :

Blanc - Le système ne fournit pas les dates par défaut.

1 - Le système fournit les dates par défaut.

2. Type de structure organisationnelle par défaut

Blanc = Ne pas indiquer de type de structure organisationnelle par défaut.

Cette option de traitement permet d'indiquer la valeur entrée dans le champ Structure organisationnelle lorsque le programme Répertoire d'adresses - Survol des structures organisationnelles (P0150) est exécuté.

Vérification et révision d'une structure client

Vous pouvez vérifier et réviser les structures clients dans le programme Survol de la structure client (P450150). Lorsque vous entrez un numéro de référence client, le système affiche la structure client contenant ce numéro.

Vous pouvez vérifier ou réviser les données des remises dans l'écran Survol de la structure client. Vous pouvez également vérifier le numéro de référence de l'entité principale ou l'entité du niveau le plus haut de la structure client.

Paramétrez une option de traitement pour afficher un type de structure client par défaut. Si vous laissez cette option de traitement à blanc, le système utilise le type de structure spécifié dans les constantes du système.

Renseignements complémentaires

Reportez-vous aux sections suivantes de la documentation *Tarification avancée*.

- ☐ *Création de remises directes*
- ☐ *Pour créer des remises directes*
- ☐ *Paramétrage du détail des remises*
- ☐ *Pour paramétrer le détail des remises*
- ☐ *Elaboration d'un accord client*
- ☐ *Pour élaborer un accord client*

► Pour vérifier et réviser une structure client

Dans le menu Consultation de la tarification (G423113), sélectionnez Survol des structures clients.

1. Dans l'écran Survol des structures clients, remplissez le champ suivant, puis cliquez sur Rechercher :

- N° référence

Le système affiche le numéro de référence associé et toutes les entités secondaires appartenant au numéro de référence principal de la structure client.

PeopleSoft®

Survol de la structure client

Sélectionner Rechercher Fermer Ecran Ligne Outils

N° référence

Type structure

Date d'effet

Faire glisser Copier Déplacer Annuler

	Nom Destinataire	N° Réf.	Nom Destinataire	N° sté Mère	Nom Composé	Niveau	Description	N° Réf.	Accord Client	Nom structure Client
+	Atlantic Corporation	3002	Atlantic Corporation	3001		1		3002		
○	CSC Corporation	3003	CSC Corporation	3001		1		3003		
○	Pacific Company, The	3004	Pacific Company, The	3001		1		3004		
○	Technology Systems	3005	Technology Systems	3003		1		3005		
○	Continental Incorporated	3333	Continental Incorporated	3004		1		3333		
○	Lewis Enterprises	3334	Lewis Enterprises	3333		1		3334		
○	RoadMax, Inc.	420101	RoadMax, Inc.	4201		1		420101		
○	AutoAcoustics Co.	420102	AutoAcoustics Co.	4201		1		420102		
○	Mainframe Auto Supply	420103	Mainframe Auto Supply	4201		1		420103		
○	Traxion Tire & Wheel	420201	Traxion Tire & Wheel	4202		1		420201		

- Pour vérifier le numéro de référence de l'entité principale ou celui du niveau le plus élevé de la structure client, sélectionnez Haut dans le menu Ecran.

Le système affiche le numéro de référence principal de la structure. Vous pouvez vérifier le numéro de référence de l'entité secondaire ou principale en développant le dossier de la colonne Nom de l'adresse.

- Pour vérifier la tarification associée à la structure client, sélectionnez Règles de tarification dans le menu Ligne.

PeopleSoft®

Survol des règles de tarification

Sélectionner Rechercher Fermer Ligne Outils

N° référence 4200

Accord client

Date effet

Aucun enregistrement extrait

Personnaliser grille

N° Séq.	Nom Remise	Description	N° Réf.	Accord Client	Niveau

4. Dans l'écran Survol des règles de tarification, vérifiez les remises associées au client.
Le système affiche toutes les remises applicables au client, qu'il s'agisse de remises directes ou liées à des accords clients.
5. Pour réviser le détail d'une remise, sélectionnez-la, puis dans le menu Ligne, choisissez Détail des remises.
6. Dans l'écran Accès au détail des remises, effectuez les opérations de révision des données des remises, puis cliquez sur OK.
7. Dans l'écran Règles de tarification, cliquez sur Fermer.
8. Dans l'écran Survol des structures clients, effectuez les vérifications supplémentaires souhaitées, puis cliquez sur Fermer.

Groupes de remplacement

Pour simplifier le paramétrage et la gestion des prix de base, vous pouvez paramétrer des groupes de tarification pour les clients et les articles présentant des caractéristiques similaires. Un groupe complexe de tarification contient des sous-groupes définis d'après des codes de catégorie, comme les types d'article, l'emplacement géographique des clients, le secteur d'activité ou le volume des ventes. Les groupes de remplacement permettent d'extraire les prix d'après les codes de catégorie spécifiques à la définition d'une remise.

Indiquez les catégories à utiliser en définissant les groupes de tarification de remplacement. Vous avez le choix entre quatre codes de catégories. Une fois le groupe de tarification de remplacement défini, vous devez l'associer à la définition d'une remise. En utilisant ces champs pour regrouper les clients, vous disposez d'une autre méthode de définition de la tarification pour un groupe particulier.

Si vous définissez un groupe de tarification de remplacement comme remise, il s'agit du seul groupe tarifaire que vous pouvez utiliser pour cette remise. Vous pouvez définir des prix selon l'appartenance des articles ou des clients à un groupe.

- Pour les articles, utilisez les codes de catégorie dans les données des articles par magasin.
- Pour les clients, utilisez les codes de catégorie du fichier Clients.
- Pour les commandes clients, utilisez certains champs de détail et certaines valeurs par défaut des commandes clients extraits des préférences.

Lorsque le système utilise la définition de la remise, il recherche dans les enregistrements de l'article ou du client les codes de catégorie qui correspondent au groupe de remplacement. S'il trouve un code qui correspond, il utilise la remise définie. Cette recherche s'appuie uniquement sur les codes de catégorie.

Utilisez les groupes de lignes de commande client pour créer des remises qui permettent de définir la tarification des lignes de commande à partir des données de certains champs. Il n'est pas nécessaire d'affecter des groupes de tarification de clients ou d'articles, étant donné que le système n'effectue ses recherches que par codes de catégorie. Cette section présente le paramétrage des groupes de lignes de commande.

Dans le système Gestion des commandes clients, vous pouvez utiliser les groupes aussi bien pour la tarification de base que pour la tarification avancée. Toutefois, les différences sont les suivantes :

Tarification de base

- Vous pouvez utiliser des groupes de tarification simples ou complexes.
- Chaque groupe de tarification doit être associé à un article et un client dans l'enregistrement du magasin/usine de l'écran Instructions de facturation des clients.

Tarification avancée

- Vous ne pouvez utiliser que des groupes complexes.
- Vous pouvez associer des groupes complexes de tarification dans la définition des remises.

Exemple : Utilisation de groupes de tarification pour les remises sur vente

Vous envisagez de mettre en place une opération promotionnelle pour réduire le stock de vélos tout terrain (VTT) du modèle de l'an dernier, identifié par deux codes de catégorie - type et année du modèle. Vous avez défini des groupes d'articles complexes permettant d'identifier les VTT par type, fabricant, couleur et année du modèle.

Vous avez également paramétré des groupes de tarification complexes pour vos clients d'après l'emplacement géographique, la division, l'ingénieur commercial, et le volume. Les clients qui vendent des VTT, définis comme division dans vos codes de catégorie, peuvent bénéficier de cette remise.

Vous pouvez paramétrer des groupes de tarification de remplacement pour le groupe d'articles et de clients, et associer ces deux groupes de tarification de remplacement à la remise SAISON. Ainsi, lorsque qu'un client passe une commande pour un VTT ancien modèle, le système applique la remise de prix définie.

Tarification avancée dans la gestion des achats

Si vous associez un groupe de tarification de remplacement à une remise, le groupe tarifaire est le seul que vous pouvez utiliser pour cette remise. Vous pouvez définir des prix selon l'appartenance des articles ou des fournisseurs à un groupe.

- Pour les articles, utilisez les codes de catégorie dans les données des articles par magasin.
- Pour les commandes fournisseurs, utilisez certains champs de détail.
- Pour les fournisseurs, utilisez les codes de catégorie dans le fichier Fournisseurs.
- Pour les commandes fournisseurs, les groupes complexes ne sont pas pris en compte dans la définition du prix de base. Le système Tarification avancée pour les commandes fournisseurs prend en charge les groupes complexes d'articles et de fournisseurs.

Indiquez les catégories à utiliser en définissant des groupes de tarification de remplacement. Vous pouvez utiliser jusqu'à quatre catégories. Une fois le groupe de tarification de remplacement défini, vous devez l'associer à la définition d'une remise.

Quand le système utilise cette remise, il recherche dans les enregistrements de l'article ou du fournisseur les codes de catégorie qui correspondent au groupe de remplacement. S'il trouve un code qui correspond, il utilise la remise définie. Cette recherche s'appuie uniquement sur les codes de catégorie.

Lors de la saisie des commandes fournisseurs, la plupart des données détaillées proviennent des valeurs par défaut du système, du fichier Fournisseurs, des instructions fournisseurs et des articles. En utilisant ces champs pour regrouper les fournisseurs, vous disposez d'une autre méthode de définition de la tarification pour un groupe particulier.

Conditions préliminaires

- ❑ Paramétrez les groupes de tarification des clients. Reportez-vous à *Paramétrage des groupes de tarification client complexes*.

- ❑ Paramétrez les groupes de tarification des articles. Reportez-vous à *Paramétrage des groupes de tarification article complexes*.

Groupes complexes de tarification

Pour simplifier le paramétrage et la gestion des prix de base, vous pouvez paramétrer des groupes de tarification pour les clients et les articles présentant des caractéristiques similaires. Un groupe complexe de tarification contient les mêmes combinaisons de données qu'un groupe simple de tarification, mais les sous-groupes s'appuient sur des codes de catégorie, comme les types spécifiques d'article, l'emplacement géographique des clients, le secteur d'activité ou le volume des ventes. Vous pouvez paramétrer des groupes complexes de tarification pour les clients et des groupes complexes de tarification pour les articles.

Vous pouvez utiliser les groupes complexes de tarification comme groupes de tarification de remplacement. Etablissez les groupes complexes et définissez-les comme groupes de tarification de remplacement en entrant le nom du groupe dans l'écran Détail des définitions.

Attention

Alors que vous pouvez utiliser des groupes complexes de tarification pour les remises standard des commandes clients, vous ne pouvez en revanche utiliser les groupes complexes de tarification que si vous utilisez la tarification avancée en gestion des achats, sauf si vous paramétrez les remises sur commandes fournisseurs dans le système Tarification avancée.

Codes de catégorie des dates d'effet

Les codes de catégorie des dates d'effet permettent d'affecter des nouvelles valeurs à appliquer à une date ultérieure. Si vous utilisez le système Tarification avancée (45), les codes de catégorie des dates d'effet permettent de créer des groupes clients auxquels des tarifications peuvent être affectées. Vous pouvez automatiquement mettre à jour vos groupes clients en fonction des nouvelles valeurs de code de catégorie lors de changements de prix.

Vous activez ces codes de catégorie de dates d'effet en paramétrant une constante de comptabilité clients. Dans ce cas, vous ne pouvez pas utiliser le menu Sélection des codes de catégorie du menu Ecran de l'écran Révision du fichier Clients pour ajouter les nouveaux codes de catégorie. Vous devez utiliser la sélection Codes de catégorie des dates d'effet. Vous mettez à jour les codes de catégorie du fichier Clients avec les valeurs des codes de catégorie des dates d'effet en exécutant le programme Mise à jour des codes de catégorie de dates d'effet (R03012A).

Le système stocke les codes de catégorie des dates d'effet dans le fichier Codes de catégorie des dates d'effet clients (F03012A). Les codes de catégorie obsolètes peuvent être purgés grâce au programme Purge des codes de catégorie de dates d'effet (R03012B).

Ajout des codes de catégorie de dates d'effet

Lorsque vous ajoutez des codes de catégorie de dates d'effet, vous créez des enregistrements dans le fichier Codes de catégorie de dates d'effet clients (F03012A). Vous pouvez créer simultanément plusieurs enregistrements avec différentes dates d'effet dans l'écran Révision des codes de catégorie de dates d'effet. Lors de l'ajout d'enregistrements de

codes de catégorie, le système met à jour le champ d'utilisation des dates d'effet à l'aide de la valeur N pour indiquer que ces enregistrements ne sont pas utilisés. Lorsque vous exécutez le programme Mise à jour des codes de catégorie de dates d'effet, le programme copie les valeurs de l'enregistrement de codes de catégorie de dates d'effet dans les codes de catégorie du fichier Clients dans le fichier Clients par secteur industriel (F03012) et modifie la valeur du champ d'utilisation des dates d'effet à Y.

Attention

Chaque enregistrement de codes de catégorie de dates d'effet créé est indépendant des enregistrements précédents. En conséquence, vous devez renseigner toutes les valeurs sur lesquelles le système doit effectuer des recherches pour chaque enregistrement. Par exemple, si vous avez un code de catégorie 1 et que vous ajoutez un nouvel enregistrement avec un code de catégorie 2, vous devez entrer à nouveau la valeur du code de catégorie 1 dans le nouvel enregistrement, faute de quoi le système le met à blanc.

Renseignements complémentaires

Reportez-vous aux sections suivantes dans la documentation *Comptabilité clients* :

- ☐ Mise à jour des enregistrements du fichier Clients avec les codes de catégorie de dates d'effet
- ☐ Révision des codes de catégorie de dates d'effet
- ☐ Purge des codes de catégorie des dates d'effet
- ☐ Pour activer les constantes de la comptabilité clients

Paramétrage de groupes complexes de tarification des clients

Vous pouvez utiliser jusqu'à dix codes de catégorie (ou sous-groupes) pour définir des groupes complexes de tarification pour les clients. Utilisez les codes de catégorie pour créer des sous-groupes à l'intérieur des groupes de tarification afin de facturer un prix différent. Par exemple, à l'intérieur du groupe de clients DETAIL, vous pouvez créer des sous-groupes à l'aide des codes de catégorie afin de facturer aux clients un prix différent en fonction de leur secteur d'activité, situation géographique ou chiffre d'affaires.

Un client peut faire partie d'un groupe de clients sans y être associé dans l'écran Instructions de facturation. Un client peut appartenir à plusieurs groupes, selon les codes de catégorie qui lui sont attribués.

La séquence des codes de catégorie détermine l'affichage des champs correspondants dans les écrans associés. L'ordre de sélection des codes de catégorie n'affecte pas la façon dont le système recherche les prix.

Conditions préliminaires

- ☐ Vérifiez si le nom des groupes de tarification est paramétré dans la table des codes définis par l'utilisateur (système 40, type PC).

► Pour paramétrer les groupes complexes de tarification des clients

Dans le menu *Gestion des prix (G4222)*, sélectionnez *Définition des groupes de tarification de clients*.

1. Dans l'écran Accès à la définition des groupes de tarification, cliquez sur Ajouter.

PeopleSoft®

Définition des groupes de tarification des clients

OK Annuler Ecran Outils

Grpe tarif. RETAIL Retail Customers

Co catégorie 01	<input type="checkbox"/>	Région ventes	<input type="checkbox"/>	Co catégorie 21	<input type="checkbox"/>
Ingénieur d'affaires	<input type="checkbox"/>	Co catégorie 12	<input type="checkbox"/>	Co catégorie 22	<input type="checkbox"/>
Secteur de vente	<input type="checkbox"/>	Secteur d'activité	1	Co catégorie 23	<input type="checkbox"/>
Région géographique	<input type="checkbox"/>	Volume ventes	2	Co catégorie 24	<input type="checkbox"/>
Co catégorie 05	<input type="checkbox"/>	Co catégorie 15	<input type="checkbox"/>	Co catégorie 25	<input type="checkbox"/>
Co catégorie 06	<input type="checkbox"/>	Co catégorie 16	<input type="checkbox"/>	Co catégorie 26	<input type="checkbox"/>
Etats financiers 1099	<input type="checkbox"/>	Co catégorie 17	<input type="checkbox"/>	Co catégorie 27	<input type="checkbox"/>
Co catégorie 08	<input type="checkbox"/>	Co catégorie 18	<input type="checkbox"/>	Co catégorie 28	<input type="checkbox"/>
Co catégorie 09	<input type="checkbox"/>	Co catégorie 19	<input type="checkbox"/>	Co catégorie 29	<input type="checkbox"/>
Co catégorie 10	<input type="checkbox"/>	Co catégorie 20	<input type="checkbox"/>	Co catégorie 30	<input type="checkbox"/>

2. Dans l'écran Définition des groupes de tarification des clients, remplissez le champ suivant :
 - Grpe tarif.
3. Pour identifier les sous-groupes utilisés dans un groupe de tarification clients, remplissez les dix champs de code de catégorie, puis sélectionnez Accepter dans le menu Ecran.

Après avoir créé des groupes complexes de tarification clients, vous devez générer des combinaisons de groupes de tarification.

Description des champs

Description	Glossaire
Grpe tarif.	Cette valeur numérique indique la séquence des codes de catégorie définis dans les groupes. Les valeurs acceptées sont 1, 2, 3 ou 4. Vous ne devez pas sauter de valeurs dans la séquence. Par exemple, ne tentez pas d'entrer la valeur 3 si vous n'avez pas entré les valeurs 1 et 2.

Paramétrage des groupes complexes de tarification des articles

Vous pouvez également paramétrer des groupes complexes d'articles pour assouplir les structures de tarification. Pour définir ces groupes, vous pouvez utiliser jusqu'à dix codes de catégorie.

Par exemple, si vous disposez de deux types de stylo (feutres et stylos à bille) à l'intérieur du groupe FEUTRES, vous pouvez spécifier un prix pour chaque type de stylo. Lors de la saisie d'une commande de stylos, le système contrôle les codes de catégorie de l'article pour déterminer si le stylo est un feutre ou un stylo à bille, puis il extrait le prix approprié.

La séquence de codes de catégorie entrée détermine l'affichage des champs de code de catégorie dans les écrans correspondants. L'ordre de sélection des codes de catégorie n'affecte pas la façon dont le système recherche les prix.

► Pour paramétrer les groupes complexes de tarification des articles

Dans le menu *Gestion des prix (G4222)*, sélectionnez *Définition des groupes de tarification des articles*.

1. Dans l'écran *Accès à la définition des groupes de tarification*, cliquez sur *Ajouter*.

PeopleSoft.

Définition des groupes de prix des articles

OK Annuler Ecran Outils

Grpe tarif. BICYCLE Bicycles

Ventes	Code ristourne fms	Groupe trmt entrepôt 2
Famille produits 1	Famille planification	Groupe trmt entrepôt 3
Sous-famille 2	Rgle ct approche	Code pool articles
Code cat ventes 3	Autres codes	Code cat 6
Code cat ventes 4	Code conditions expéd.	Code cat 7
Code cat ventes 5	Classe march. expéd.	Code cat 8
Achats	Cat. inventaire tournant	Code cat 9
Classe march.	Grpe dimensions art.	Code cat 10
Sous-classe march.	Groupe trmt entrepôt 1	

2. Dans l'écran *Définition des groupes de prix des articles*, remplissez le champ suivant :
 - Grpe tarif.
3. Pour définir les sous-groupes d'un groupe de tarification des articles, remplissez les dix champs suivants selon vos besoins :
 - Codes de catégorie des ventes 1 à 5
 - Codes de catégorie des achats 1 à 5
 - Autres codes de catégorie 1 à 10
4. Sélectionnez *Accepter* dans le menu *Ecran* pour paramétrer le groupe complexe de tarification des articles.

Après avoir créé des groupes complexes de tarification d'articles, vous devez générer des combinaisons de groupes de tarification.

Génération des combinaisons de groupes de tarification

Dans le menu Gestion des prix (G4222), sélectionnez Définition des groupes de tarification des articles ou Définition des groupes de tarification des clients.

Après avoir établi les groupes de tarification et leur avoir affecté des clients et des articles, vous devez générer des relations entre ces groupes. Générez des relations entre les groupes de tarification afin de définir les combinaisons possibles de clients et d'articles pouvant être utilisées pour la tarification. Générez les combinaisons de groupes de tarification pour utiliser les données des groupes articles et clients lors de la tarification.

Les programmes de traitement par lots suivants génèrent les combinaisons de groupes de tarification :

- Génération des groupes de tarification des clients (R40932)
- Génération des groupes de tarification des articles (R40931)

Ces programmes génèrent des enregistrements dans le fichier Relations des groupes de tarification des clients/articles (F4093). Ce fichier contient les relations autorisées pour les groupes d'articles ou de clients et les codes de catégorie. Vous pouvez utiliser la sélection des données pour spécifier jusqu'à cinq codes de groupe pour lesquels les enregistrements détaillés doivent être créés. Si vous ne spécifiez aucun code, le système génère les combinaisons pour tous les groupes.

Définition de groupes de lignes de commande

Utilisez les groupes de lignes de commande pour créer des remises qui permettent de baser la tarification des lignes sur les données de certains champs. Lors de la saisie de commandes clients, les données proviennent des valeurs par défaut du système, du fichier Clients, des instructions de facturation des clients, des articles et des préférences.

L'écran Définition du groupe de tarification des lignes de commande comporte plusieurs champs qui ne s'affichent pas lors de la saisie des commandes. Les données de ces champs sont extraites par défaut de l'écran Profils des préférences et varient selon que vous utilisez le module Tarification avancée pour la gestion des commandes clients, pour la gestion des achats ou pour la gestion du service client.

- Secteur d'activité
- Utilisation finale
- Code de tarification 1
- Code de tarification 2
- Code de tarification 3
- Classe Du
- Classe Au
- Titrage Du
- Titrage Au

En utilisant ces champs pour définir les groupes de lignes de commande, vous disposez d'une autre méthode de définition de la tarification pour un groupe spécifique.

Conditions préliminaires

- ❑ Paramétrez l'option de traitement pour sélectionner un des formats suivants : Groupes de lignes de commande, Groupes de commandes fournisseurs ou Groupe de lignes de commande du système Gestion du service client.

Tarification avancée dans la gestion des achats

Utilisez les groupes de lignes de commande pour créer des remises qui permettent de baser la tarification des lignes sur les données de certains champs des commandes fournisseurs. Lors de la saisie des commandes fournisseurs, le système fournit les données détaillées provenant des valeurs par défaut du système, du fichier Fournisseurs, des instructions fournisseurs et des articles.

► Pour définir les groupes de lignes de commande

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Groupes de lignes de commande.

1. Dans l'écran Accès à la définition des groupes de tarification, sélectionnez un groupe.

Le système importe le code du type de groupe de tarification en fonction de l'option de traitement sélectionnée. Lorsque vous cliquez sur Rechercher, le système affiche uniquement les groupes associés à ce code de catégorie. Pour remplacer les valeurs par défaut, entrez un nouveau code dans le champ et cliquez sur Rechercher. Le système affiche l'écran approprié en fonction de ce code de type.
2. Cliquez sur Ajouter.

Il affiche l'écran de définition du groupe de tarification sélectionné dans l'écran Accès à la définition du groupe de tarification.
3. Spécifiez les codes de catégorie à grouper en entrant les chiffres 1 et 8 en regard des huit noms de champ.

Vous pouvez utiliser huit champs maximum.

Description des champs

Description	Glossaire
Grpe tarif.	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type PI) identifie un groupe de tarification pour un article.</p> <p>Les groupes de tarification des articles comportent des structures de prix uniques qui indiquent au système comment incorporer les remises ou les majorations des articles sur les commandes clients et fournisseurs. Les remises et les majorations sont fondées sur la quantité, le montant ou le poids de l'article commandé. Lorsque vous associez un groupe de tarification à un article, cet article hérite de la même structure de prix que celle définie pour le groupe. Vous devez affecter un groupe de tarification des articles au fournisseur ou au client, de même qu'à l'article, pour que le système calcule automatiquement les remises et les majorations pour les commandes fournisseurs.</p>

Remises supplémentaires

Vous pouvez créer des remises supplémentaires destinées à des ventes promotionnelles, différentes des remises classiques sur le prix des articles. Pour stimuler les ventes, vous pouvez, par exemple, joindre des marchandises gratuites aux achats ou accorder une remise sur le montant total de la commande (retarification). Vous pouvez également cumuler les commissions sur ventes en créant des provisions.

Les marchandises gratuites servent à la promotion, à la présentation ou à l'accompagnement du produit commandé. Par exemple, pour certains produits, il peut s'agir d'un présentoir, d'affiches publicitaires ou d'autres articles destinés à mettre en valeur une promotion : des badges, des casquettes, des T-shirts, etc.

Les provisions permettent de cumuler les montants, à l'aide d'écritures de journal, pour des postes tels que les commissions et les remises. Vous pouvez effectuer le suivi de ces montants, mais les prix des articles commandés restent identiques.

Attention

Les provisions, les remises Expédier et débiter et la retarification sont réservées à la tarification avancée des commandes clients.

Renseignements complémentaires

- ❑ Reportez-vous à *Traitement des ristournes* dans la documentation *Gestion des achats*.

Création de remises directes

Les remises et la tarification sont souvent négociées avec des clients spécifiques, pour un produit ou un groupe de produits. Afin de répondre aux besoins en matière de relations client, vous pouvez paramétrer des remises directes.

Une remise directe associe des prix et des ristournes directement à un client et élimine le besoin d'associer des prix à des accords. Le système utilise le numéro du client pour associer la remise directe au client en question.

Vous pouvez paramétrer des dates d'effet spécifiques pour des remises directes afin de gérer les périodes d'application des remises. Par exemple, si votre société offre un prix promotionnel à tous les clients pour le mois de mai et que vous souhaitez étendre cette promotion à un client spécifique pour le mois de juin, vous pouvez entrer le mois de juin comme date d'expiration dans le champ Révision des accords clients. Le système utilise la valeur du champ Prix de vente basé sur la date des constantes système pour traiter les dates d'effet des prix.

Le système peut traiter un grand nombre de remises simultanément. Vous avez le choix entre trois types de traitement des remises : par numéro de référence client comme dans les remises directes, par accord client ou les deux.

Il en est de même pour la tarification que le système peut traiter par remise directe, par accord client ou les deux. Si vous choisissez l'application des remises à la fois par numéro de

référence client et remise directe, il est recommandé de prêter particulièrement attention à la séquence des remises. Le système traite d'abord les remises directes (c'est-à-dire celles associées à des numéros de référence client), puis celles associées aux accords clients. La séquence choisie pour la combinaison des remises doit refléter le mode d'application des remises, en s'assurant qu'aucune d'entre elles n'est appliquée deux fois.

Remarque

Les remises directes sont obligatoires et constituent un élément clé de la fonction de structures clients et de ristournes à niveaux du système Tarification avancée. Vous devez paramétrer des remises pour chaque niveau d'une structure client.

Renseignements complémentaires

- ❑ Reportez-vous à *Structures clients* pour obtenir de plus amples informations sur les remises directes et leur application à une structure client.
- ❑ Reportez-vous à *Saisie des données du fichier Clients* dans la documentation *Comptabilité clients* pour obtenir de plus amples informations sur la saisie des données client.

Conditions préliminaires

- ❑ Vérifiez si l'option d'utilisation d'un numéro de référence Facturé à pour la tarification est activée dans les constantes de tarification.

► Pour créer des remises directes

Dans le menu Paramétrage de la gestion des commandes clients (G4241), sélectionnez Instructions de facturation des clients.

1. Dans l'écran Accès au fichier Clients, recherchez le client auquel vous souhaitez affecter des remises directes.
2. Dans le menu Ligne, sélectionnez Accord client.
3. Dans l'écran Révision des accords clients, remplissez les champs suivants :
 - N° Séq.
 - Nom Remise
 - Date Effet
 - Date Expir
4. Si vous créez des remises directes pour des structures clients et des ristournes à niveaux, remplissez les champs suivants :
 - Niveau
 - Niveau Cumul
 - Niveau Bénéf.
 - Adresse Bénéficiaire
 - Transmission Remise

5. Une fois la saisie des données de remise terminée, cliquez sur OK.

Description des champs

Description	Glossaire
N° Séq.	<p>La valeur de ce champ représente l'ordre du traitement des remises.</p> <p>--- AIDE SPECIFIQUE A L'ECRAN ---</p> <p>La valeur de ce champ représente l'ordre du traitement des remises. J.D. Edwards vous recommande de laisser des espaces vides dans la séquence de numérotation afin de permettre des ajouts à l'accord client.</p>
Nom Remise	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type TY) identifie la définition des remises. Vous pouvez définir ces remises dans l'écran Nom des remises. Pour les barèmes de pénalités des contrats, vous devez associer une définition à chacun des quatre types de pénalité :</p> <ul style="list-style-type: none">Quantité minimumQuantité maximumSous-réservationSurréservation
Date Effet	<p>Ce champ indique la date d'effet d'une transaction, d'un contrat, d'une obligation, d'une préférence ou d'une réglementation.</p>
Date Expir	<p>Il s'agit de la date d'expiration ou de réalisation d'une transaction, d'un message, d'un accord, d'une obligation ou d'une préférence.</p>
Niveau	<p>Cette valeur représente le niveau de la structure auquel et en-dessous duquel le système doit appliquer cette remise. Ce numéro doit être égal ou inférieur à la valeur spécifiée dans le champ Niveau de cumul. Dans une structure d'achat, une valeur de niveau égale à 1 représente le niveau le plus haut ou le plus élevé. Un niveau doté d'une valeur numérique supérieure à 1 représente un niveau inférieur dans la structure d'achat.</p>
Niveau Cumul	<p>Ce numéro spécifie le niveau de cumul des montants ou des ristournes dans la structure d'achat. Vous devez spécifier la valeur du niveau de cumul à l'aide d'un niveau égal ou inférieur à la valeur du niveau du bénéficiaire. Dans une structure d'achat, une valeur de niveau égale à 1 représente le niveau le plus haut ou le plus élevé. Un niveau doté d'une valeur numérique supérieure à 1 représente un niveau inférieur dans la structure d'achat.</p>
Niveau Bénéf.	<p>Ce numéro spécifie le niveau du bénéficiaire dans la structure d'achat. Le bénéficiaire est l'entité recevant le montant de ristourne cumulé. Dans une structure d'achat, une valeur de niveau égale à 1 représente le niveau le plus haut ou le plus élevé. Un niveau doté d'une valeur numérique supérieure à 1 représente un niveau inférieur dans la structure d'achat.</p>
Adresse Bénéficiaire	<p>Il s'agit du numéro de référence utilisé par le système lors de la génération d'une demande de ristourne. En cas de ristourne sur vente, le numéro de référence du bénéficiaire spécifie le client à qui la ristourne doit être payée. S'il s'agit d'une ristourne sur achat ou d'une ristourne sur vente avec preuve d'achat auprès du fournisseur, la référence du bénéficiaire spécifie le fournisseur comme source du paiement de la ristourne.</p>

Transmission Remise

Il s'agit d'un code utilisé conjointement avec le niveau pour indiquer si une remise est transmise (héritée) par une adresse dotée d'un niveau numérique supérieur. Dans une structure client, une valeur de niveau égale à 1 représente le niveau le plus haut. Un niveau doté d'une valeur numérique supérieure à 1 représente un niveau inférieur dans la structure client.

Les valeurs correctes sont les suivantes :

0 - Les remises ne doivent pas être transmises.

1 - Les remises doivent être transmises.

Création de remises sous forme de marchandises gratuites

Les marchandises gratuites sont en général des articles promotionnels. Par exemple, votre société offre un bidon d'huile aux clients qui achètent dix bidons. Les marchandises gratuites permettent la promotion, la mise en valeur ou l'accompagnement du produit commandé. Elles peuvent également être utilisées pour encourager la vente telle qu'un présentoir, des affiches ou des articles promotionnels supplémentaires tels que des pins ou des casquettes.

Vous devez créer une remise à laquelle vous associez les marchandises gratuites. Lors du paramétrage des critères des marchandises gratuites, définissez le mode d'application du prix et de la quantité de ces marchandises. Vous devez aussi déterminer comment intégrer le prix des marchandises gratuites dans celui des marchandises vendues.

Plusieurs marchandises gratuites peuvent être définies dans un catalogue. Cela permet aux clients de choisir les marchandises gratuites offertes pour un article ou une commande spécifique. Lorsqu'une commande ou un article répond aux critères de sélection des marchandises gratuites, l'utilisateur est informé qu'il doit consulter le catalogue des marchandises gratuites associées à sa commande.

Toute remise peut être assortie de marchandises gratuites. Vous devez définir les éléments suivants :

- Quantité de marchandises gratuites à inclure.
- Choix d'articles du stock ou d'articles hors stock en tant que marchandises gratuites.
- Prix unitaire des marchandises gratuites, si nécessaire. Le plus souvent, ce prix est nul. Vous pouvez toutefois spécifier un prix réduit sur l'achat d'un deuxième article.

Si vous entrez un groupe de tarification dans la définition d'une remise sous forme de marchandises gratuites, ce groupe est utilisé par défaut dans le détail de la remise et ne peut plus être modifié.

Utilisation de marchandises gratuites comme remises de tarification avancée dans la gestion des achats

Pour les commandes fournisseurs, vous pouvez prendre en compte les articles offerts par le fournisseur pour promouvoir, mettre en valeur ou accompagner le produit que vous commandez. La saisie des marchandises gratuites sur les commandes fournisseurs en tant que remise s'effectue de la même manière que pour les remises clients.

Vous pouvez paramétrer des catalogues pour les marchandises gratuites commandées. Ils vous permettent d'effectuer le suivi des promotions offertes par vos fournisseurs. Lorsque vous êtes autorisé à recevoir un produit gratuit avec la commande d'un article ou d'une

quantité minimum d'articles, le système demande la sélection d'une marchandise gratuite à l'aide du programme Catalogue des marchandises gratuites (P4502) lors de la saisie.

Remarque

Le programme Catalogue des marchandises gratuites gère les remises à la ligne dans le système Gestion des achats (43). Il ne gère cependant pas les remises au niveau des commandes ou des groupes de commandes fournisseurs dans le catalogue.

Conditions préliminaires

- Définissez une remise. Reportez-vous à *Paramétrage du détail des remises*

► Pour créer des remises sous forme de marchandises gratuites

Dans le menu *Paramétrage des remises (G4231112)*, sélectionnez *Révision du détail des remises et des prix*.

1. Dans l'écran *Accès au détail des remises*, cliquez sur *Ajouter* pour créer une remise ou recherchez une remise avec marchandises gratuites, puis cliquez sur *Sélectionner*.
2. Dans l'écran *Révision du détail des remises*, vérifiez les données relatives aux remises :
3. Sélectionnez la ligne, puis choisissez *Marchandises gratuites* dans le menu *Ligne*.

PeopleSoft

Révision des marchandises gratuites

OK Supprimer Annuler Ligne Outils

Quantité Du 1,0000 EA Code mon. USD

Date effet 18/04/97 Date expiration 31/12/10

	Code Article	Quantité Cndée	UM	Prix Associé	Ty	L	T	Par quantité Commandée	Nom Catalogue
<input checked="" type="radio"/>	2435	1	EA	0,00	S	1	1,00		<input checked="" type="checkbox"/>

Personnaliser grille

4. Dans l'écran Révision des marchandises gratuites, remplissez les champs suivants :
- Code Article
Lors de la création d'un catalogue de marchandises gratuites, il est à noter que le système considère d'abord le premier article spécifié dans ce champ de la zone-détails comme produit par défaut pour le catalogue en question.
 - Quantité Cmdée
 - UM
 - Prix Associé
 - Ty Ln
 - T T
 - Par quantité Commandée
5. Cliquez sur OK.
6. Dans l'écran Révision du détail des remises, cliquez sur OK.
Les remises liées aux marchandises gratuites sont créées.

Description des champs

Description	Glossaire
Code Article	Il s'agit du code attribué à un article. Il peut se présenter sous trois formats différents : numéro d'article système, code d'article (long) ou troisième code d'article.
Quantité Cmdée	Il s'agit de la quantité affectée par cette transaction.
UM	Ce code défini par l'utilisateur (système 00, type UM) indique l'unité de mesure d'un article du stock, par exemple, CS (caisse) ou BX (boîte).
Prix Associé	Si votre politique de tarification/remise prévoit l'emploi d'un article associé, ce champ doit être utilisé pour spécifier le prix de vente de cet article. Entrez ce prix dans l'unité de mesure de quantité de l'article associé.

Ty Ln	<p>Ce code contrôle le mode de traitement des lignes d'une transaction par le système. Il contrôle les systèmes avec lesquels la transaction interface : Comptabilité générale, Suivi analytique de projets, Comptabilité fournisseurs, Comptabilité clients et Gestion des stocks. Il spécifie également les conditions dans lesquelles une ligne s'imprime dans les états et est incluse dans les calculs. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>S - Article du stock</p> <p>J - Suivi de projets</p> <p>N - Article hors stock</p> <p>F - Fret</p> <p>T - Texte explicatif</p> <p>M - Frais et crédits divers</p> <p>W - Ordre de fabrication</p>
Par quantité Commandée	<p>Cette valeur spécifie le nombre d'articles que le client doit acheter au-delà du niveau Du entré dans l'écran Détail des remises pour recevoir les marchandises gratuites.</p> <p>Par exemple, si le niveau Du est 10 et que la quantité Par quantité commandée est 3, le client reçoit les marchandises gratuites lorsque la quantité commandée est supérieure ou égale à 13.</p> <p>Le client reçoit les marchandises gratuites lorsque sa commande atteint la valeur définie dans le palier. De plus, le client reçoit des marchandises gratuites pour chaque multiple de la valeur du champ Par quantité commandée dépassant le niveau Du. Dans notre exemple, le client reçoit des marchandises gratuites pour une commande minimum de 10 unités et également pour chaque multiple de 3 unités commandées au-delà de 10. Le niveau Du est 10 et les marchandises gratuites supplémentaires sont attribuées pour les quantités suivantes : 13, 16, 19, 22 et 25.</p> <p>Les calculs effectués par le système sont les suivants :</p> <p>Coefficient de Quantité standard de commande = (Quantité commandée - Niveau Du (ADMNQ) divisé Par quantité commandée (FGFQTY))</p> <p>Quantité totale de marchandises gratuites = Valeur de la quantité de marchandises gratuites (FGUORG) + (Valeur de la quantité de marchandises gratuites * Coefficient Par quantité commandée)</p>

Catalogue de marchandises gratuites

Plusieurs marchandises gratuites peuvent être définies dans un catalogue. Cela permet aux clients de choisir les marchandises gratuites qu'ils souhaitent recevoir avec une commande répondant aux critères appropriés. Par exemple, un client peut commander 10 caisses d'huile et en recevoir une gratuite. Il peut choisir le type d'huile qu'il souhaite recevoir dans le catalogue des marchandises gratuites.

Le catalogue de marchandises gratuites est activé par la commande d'un article ou d'une quantité spécifique ou les deux. Lorsqu'un article ou une quantité sont inclus dans une commande, la personne qui saisit la commande reçoit une invite de consultation du catalogue de marchandises gratuites.

Paramétrez la tarification des marchandises gratuites du catalogue dans le programme Révision des marchandises gratuites (P4073). Vous pouvez aussi spécifier les dates d'effets des marchandises gratuites.

Une combinaison de marchandises gratuites provenant de remises au niveau de commandes ou de groupes de commande client est également possible. Si le système octroie une remise de marchandises gratuites, cette remise est associée à la première ligne du groupe.

Remarque

Si plusieurs marchandises gratuites sont offertes pour un même article (par exemple pour l'achat de 10 articles associés à une promotion Achetez un article, recevez un article gratuit), le même article gratuit est offert 10 fois. Le système ne fractionne pas un même article gratuit sur plusieurs lignes.

► Pour créer un catalogue de marchandises gratuites

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Catalogue de marchandises gratuites.

1. Dans l'écran Accès aux catalogues de marchandises gratuites, cliquez sur Ajouter.

PeopleSoft®

Révision du catalogue des marchandises gratuites

OK Supprimer Annuler Outils

Nom catalogue

	Code Article	Description	Date Effet	Date Expir
<input checked="" type="checkbox"/>	4100	Boisson Sport, Cit	25/02/03	31/12/10
<input type="checkbox"/>	4111	Sport Drink, Grape	25/02/03	31/12/10
<input type="checkbox"/>	4112	Sport Drink, Lemc	25/02/03	31/12/10
<input type="checkbox"/>	4113	Sport Drink, Cherr	25/02/03	31/12/10
<input type="checkbox"/>	4114	Sport Drink, Orang	25/02/03	31/12/10
<input type="checkbox"/>	4115	Sport Drink, Straw	25/02/03	31/12/10

2. Dans l'écran Révision du catalogue des marchandises gratuites, remplissez les champs suivants :

- Nom catalogue
- Description

Le nom et la description entrés ici pour le catalogue créent un nouvel enregistrement dans la table des codes définis par l'utilisateur (système 45, type FG).

3. Pour chaque marchandise gratuite à inclure dans le catalogue, remplissez les champs suivants :

- Code Article
- Date Effet
- Date Expir

4. Pour créer le catalogue, cliquez sur OK.

Description des champs

Description	Glossaire
Nom catalogue	Il s'agit d'un groupe d'articles dans lequel les clients peuvent sélectionner un produit gratuit lorsqu'ils remplissent les conditions requises.
Description	Il s'agit d'une remarque ou d'un nom défini par l'utilisateur.
Code Article	Il s'agit du code attribué à un article. Il peut se présenter sous trois formats différents : numéro d'article système, code d'article (long) ou troisième code d'article.
Date Effet	Ce champ indique la date d'effet d'une transaction, d'un contrat, d'une obligation, d'une préférence ou d'une réglementation.
Date Expir	Il s'agit de la date d'expiration ou de réalisation d'une transaction, d'un message, d'un accord, d'une obligation ou d'une préférence.

Affectation d'une marchandise gratuite provenant du catalogue

Le système vous informe lors de la saisie d'une commande si cette dernière répond aux critères d'affectation d'une remise. Si vous cliquez sur OK pour la commande en question, le système génère un message vous informant que des marchandises gratuites peuvent être octroyées. Vous accédez ensuite au programme Attribution de marchandises gratuites (P45731) pour effectuer votre sélection.

Remarque

Pour être notifié en cas de commande donnant droit à des marchandises gratuites, vous devez activer l'option de traitement d'émission d'avertissement du programme Saisie des commandes clients (P4210) ou Saisie des commandes fournisseurs (P4310).

Conditions préliminaires

- ☐ Paramétrez l'option de traitement d'avertissement relative aux marchandises gratuites par défaut, sous l'onglet Traitement du programme Saisie des commandes clients (P4210), afin d'être notifié lorsqu'une commande client répond aux critères d'attribution de marchandises gratuites.
- ☐ Paramétrez l'option de traitement Catalogue des marchandises gratuites, sous l'onglet Affichage du programme Saisie des commandes fournisseurs (P4310), pour être informé lorsque vous passez une commande fournisseur répondant aux critères d'attribution de marchandises gratuites.
- ☐ Vérifiez si le catalogue des marchandises gratuites et les marchandises gratuites par défaut sont paramétrés dans le programme Catalogue des marchandises gratuites (P4573).

► Pour affecter une marchandise gratuite provenant du catalogue

Dans le menu Traitement des commandes clients (G4211), sélectionnez Lignes des commandes clients.

1. Dans l'écran Consultation des encours clients, cliquez sur Ajouter.
2. Dans l'écran Révision des lignes de commande client, entrez les données de la commande et cliquez sur OK.

Si vous entrez un article qualifié pour des marchandises gratuites et que l'option de traitement d'avertissement est activée, le système affiche un message vous informant que des marchandises gratuites sont applicables.

3. Dans le menu Ecran, sélectionnez Catalogue de marchandises gratuites..
4. Dans l'écran Attribution de marchandises gratuites, choisissez Sélection de marchandises gratuites dans le menu Ligne.
5. Dans l'écran Sélection des articles du catalogue de marchandises gratuites, choisissez un article, puis cliquez sur Sélectionner.
6. Dans l'écran Attribution des marchandises gratuites, cliquez sur OK.
7. Dans l'écran Révision des lignes de commande client, cliquez sur OK.

Lors de la consultation d'une commande, le système affiche les marchandises gratuites dans la zone-détails.

Activation de message pour les ventes incitatives

Si vous souhaitez recommander aux clients une quantité d'achat plus importante pour les faire bénéficier d'un prix plus intéressant, spécifiez des remises et un pourcentage de tolérance déterminant quand le système doit générer un avis indiquant qu'une ligne de commande est associée à une vente incitative.

Pour activer les messages liés à la vente incitative, entrez un pourcentage de tolérance dans l'option de traitement d'alerte de la tolérance des ventes incitatives sur volume sous l'onglet Vente incitative/volume du programme Saisie des commandes clients (P4210). Ce pourcentage de tolérance permet de spécifier une fourchette relative à l'émission des avertissements. Le système vérifie si des opportunités de vente incitative existent, si la quantité de la ligne de commande client est augmentée du pourcentage incitatif spécifié, puis il détermine si un autre palier est atteint une fois la quantité augmentée.

Par exemple, supposons une remise de vente incitative associée à un palier quantitatif de 10 unités avec un pourcentage de tolérance de 15 %. Si vous entrez une commande de 9 articles, le système affiche l'alerte de vente incitative car $9 \text{ unités} + 15 \% = 10,35 \text{ unités}$, quantité qualifiée pour le niveau de remise suivant. Dans ce cas, si vous paramétrez un pourcentage de tolérance de 10 %, le système n'affiche pas l'alerte de vente incitative car $9 \text{ unités} + 10 \% = 9,9 \text{ unités}$. Dans cet exemple, le calcul suivant est utilisé :

$(\text{Quantité commandée} \times \% \text{ de tolérance}) + \text{Quantité commandée}$

$(9 \times 15 \%) + 9 = 10,35$

Le système utilise le fichier Types de remise (F4071) pour traiter les données de vente incitative basée sur le volume.

Conditions préliminaires

- ❑ Spécifiez un pourcentage de tolérance dans l'option de traitement d'alerte de la tolérance des ventes incitatives sur volume sous l'onglet Vente incitative/volume du programme Saisie des commandes clients (P4210).
- ❑ Spécifiez, dans l'écran Définition des remises, si la remise doit être incluse dans la recherche des opportunités de vente incitative lors de la saisie des commandes clients.

Renseignements complémentaires

- ❑ Reportez-vous à *Saisie des commandes clients* dans la documentation *Gestion des commandes clients*.
- ❑ Reportez-vous à *Options de traitement : Saisie des commandes clients* (P4210) dans la documentation *Gestion des commandes clients*.
- ❑ Reportez-vous à *Paramétrage de la définition des remises*.

► Pour créer des prix de vente incitative basés sur le volume

Dans le menu Traitement des commandes clients (G4211), sélectionnez Lignes des commandes clients.

1. Effectuez les opérations de saisie d'une commande client.

Une fois que vous avez quitté la ligne de commande, le système affiche un avertissement si la ligne est associée à des opportunités de vente incitative en cochant le champ Vente incitative existe (UPEX), puis il active la sélection Vente incitative/volume dans le menu Ligne.

2. Dans l'écran Révision des lignes de commande client, sélectionnez Vente incitative/volume dans le menu Ligne.

Si plusieurs remises avec opportunité de vente incitative existent pour la ligne de commande, le système les affiche toutes. Dans ce cas, sélectionnez l'opportunité souhaitée.

3. Dans l'écran Palier quantitatif des types de remise, remplissez le champ suivant, puis cliquez sur Rechercher :

- Code motif

4. Choisissez le palier, puis cliquez sur Sélectionner.

Le système retourne la quantité sélectionnée dans l'écran Révision des lignes de commande client, met à jour le prix de la commande client lorsque vous quittez la ligne et affiche les données du programme Historique des prix (P4074).

Paramétrage des règles d'arrondi

Vous pouvez paramétrer des règles d'arrondi pour le calcul des prix unitaires. Par exemple, vous pouvez spécifier des arrondis au cent, à la cinquantaine ou spécifier le retrait des cents si le montant total est supérieur à 1 0000,00. Ces règles d'arrondi peuvent être établies pour un client, un article, un code monétaire, etc.

Le point d'arrondi dépend de la séquence d'ajustements des arrondis dans l'accord client. Le tableau suivant illustre deux accords clients utilisant les règles d'arrondi :

Accord	Séquence
Accord A	Remise sur prix de base de 10 Remise promotionnelle de 20 Arrondi de 30 Dans cet exemple, l'arrondi est le dernier ajustement traité par le système. Cette séquence garantit l'arrondi avant le calcul du prix unitaire final.
Accord B	Remise sur prix de base de 10 Arrondi de 20 Ajustement du cumul de 30 Dans cet exemple, le système traite l'arrondi avant le cumul.

Pour utiliser les règles d'arrondi, vous devez spécifier le code de contrôle d'ajustement en tant qu'ajustement d'arrondi dans le programme Définition des remises (P4071). Le système affiche les données d'arrondi dans l'écran Détail des remises et effectue le calcul pour l'application cible de gestion des commandes clients ou des achats.

Il utilise les fichiers suivants lors du traitement des règles d'arrondi :

- Détail des remises (F4072)
- Historique des remises (F4074)
- Fichier de travail de l'historique des remises (F40UI74)
- Types de remise (F4071)
- Accords clients (F4070)

Conditions préliminaires

- ☐ Paramétrez le code d'ajustement d'arrondi à l'aide de la valeur 8 dans la table des codes définis par l'utilisateur (système 40, type CO).

► Pour paramétrer les règles d'arrondi

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Règles d'arrondi.

1. Dans l'écran Accès aux règles d'arrondi, cliquez sur Ajouter.

	Numéro Séquence	Opérateur 1	Opérateur Relationnel	Opérateur 2	Opérateur Booléen	Opérateur Valeur remplacement	Valeur Remplacement	Position Remplacement
<input checked="" type="checkbox"/>	10	1	<	9			9	-1
<input type="checkbox"/>	20	-2	<	9				9
<input type="checkbox"/>								

2. Dans l'écran Révision des règles d'arrondi, remplissez les champs suivants :

- Nom règle arrondi
- Description règle d'arrondi

3. Dans la zone-détails, remplissez les champs suivants :

- Numéro Séquence
- Opérateur 1
- Opérateur Relationnel
- Opérateur 2
- Opérateur Booléen
- Opérateur Valeur remplacement
- Valeur Remplacement
- Position Remplacement
- Aller A

4. Pour tester la nouvelle règle, remplissez le champ suivant, puis sélectionnez Tester dans le menu Ecran.

- Val. test entrée

Le système affiche les résultats du test dans le champ correspondant.

5. Cliquez sur OK.

► Pour spécifier le code d'ajustement des règles d'arrondi

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Définition des remises.

1. Dans l'écran Accès aux types de remise, cliquez sur Ajouter.
2. Dans l'écran Modification des contrôles d'ajustement, remplissez le champ suivant :

- Nom remise

3. Sélectionnez les options suivantes :

- Arrondir remise
- Remise niveau ligne

Remarque

Les règles d'arrondi ne sont applicables qu'aux ajustements au niveau des lignes.

4. Pour spécifier l'application cible, sélectionnez une des options suivantes :

- Gestion des commandes clients
- Gestion des achats
- Gestion du service clients
- Expédier et débiter
- Cmdes clts/Achats/Service clients

5. Cliquez sur OK.

6. Dans l'écran Définition des remises, cliquez sur OK.

► Pour associer des règles d'arrondi aux remises

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Révision du détail des remises et des prix.

1. Dans l'écran Accès au détail des remises, remplissez le champ suivant :

- Nom remise

2. Cliquez sur Ajouter.

3. Dans l'écran Sélection de la hiérarchie des préférences, choisissez une hiérarchie, puis cliquez sur Sélectionner.
4. Dans l'écran Révision du détail des remises, remplissez un des champs suivants, selon les délais de paiement sélectionnés :
 - Grpe Art.
 - Groupe prix clients
5. Dans la zone-détails, remplissez les champs suivants :
 - UM
 - N° Client
 - Co Mon.
 - Nom règle Arrondi

Remarque

Les règles d'arrondi paramétrées peuvent être vérifiées et modifiées. Pour ce faire, sélectionnez Règles d'arrondi dans le menu Ligne.

6. Cliquez sur OK pour enregistrer les données de remise.
7. Cliquez sur Annuler lorsque vous avez annexé les règles d'arrondi aux remises.
8. Dans l'écran Sélection de la hiérarchie des préférences, cliquez sur Fermer.
9. Dans l'écran Accès au détail des remises, cliquez sur Rechercher afin d'identifier les règles d'arrondi.

Remarque

Le code de base est codé programme avec la valeur 5 (ajout de montant) pour les règles d'arrondi de remise.

Description des champs

Description	Glossaire
Nom règle arrondi	Le nom du jeu d'instructions caractérise une règle d'arrondi spécifique.
Description règle d'arrondi	Il s'agit de la description de la règle d'arrondi.
Numéro Séquence	Cette séquence d'exécution définie par l'utilisateur est utilisée par le programme d'arrondi lors des calculs.

Opérateur 1	<p>Il s'agit de la position du nombre Valeur de test entrée à évaluer. La position est relative au séparateur décimal. Ainsi, la valeur -2 indique la seconde position à droite du séparateur et la valeur 2 la seconde position à gauche de celui-ci. Par exemple, si le nombre Valeur de test entrée est 123,45 et que vous paramétrez cette valeur sur -1, le système évalue la première position à droite de la virgule, soit le chiffre 4 dans le cas présent.</p>
Opérateur Relationnel	<p>Le code de catégorie (01 à 30) du fichier F0006 identifie le centre de coûts à consolider.</p> <p>--- AIDE SPECIFIQUE A L'ECRAN --- Ce symbole relationnel associe les valeurs des champs Opérateur 1 et Opérateur 2. Les valeurs correctes sont les suivantes : >, <, =, >=, <= et <>.</p>
Opérateur 2	<p>Il s'agit de la valeur d'évaluation. La règle de remplacement que vous créez sera appliquée si le chiffre à la position indiquée répond aux critères spécifiés par l'opérateur relationnel et la présente valeur.</p>
Opérateur Booléen	<p>Il s'agit d'une remarque ou d'un nom défini par l'utilisateur.</p> <p>--- AIDE SPECIFIQUE A L'ECRAN --- Cette valeur établit le lien logique entre des lignes. Les valeurs correctes sont les suivantes : ou, et et blanc.</p>
Opérateur Valeur remplacement	<p>Il s'agit d'un texte supplémentaire décrivant plus en détail un champ des systèmes J.D. Edwards.</p>
Valeur Remplacement	<p>Il s'agit de la valeur à remplacer en fonction de la position indiquée.</p>
Position Remplacement	<p>Il s'agit de la position de la valeur de remplacement.</p>
Aller A	<p>Cette option indique la possibilité de dévier du flux établi. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>END Interrompre le calcul.</p> <p>Blanc Aucune modification requise.</p>
Val. test entrée	<p>Il s'agit d'une remarque ou d'un nom défini par l'utilisateur.</p> <p>--- AIDE SPECIFIQUE A L'ECRAN --- Cette valeur établit le lien logique entre des lignes. Les valeurs correctes sont les suivantes : ou, et et blanc.</p>

Création du cumul des remises

Les provisions permettent au système de cumuler le montant des remises plutôt que de les appliquer aux lignes de commande. Vous pouvez utiliser cette fonction pour calculer et entrer une ristourne notamment pour les commissions et les redevances à payer.

Spécifiez une provision en entrant le code de contrôle de remise dans l'écran Définition des remises. Le système n'inclut pas la remise au prix unitaire et ne l'imprime pas sur la facture. En revanche, il l'enregistre dans l'historique et la comptabilise dans le Grand Livre lors de la mise à jour suivante des ventes.

Utilisez le champ Clé G/L pour désigner le compte dans lequel la transaction doit être enregistrée. Le compte G/L peut être différent pour chaque remise. Lorsque vous utilisez les clés G/L pour sélectionner les comptes, vous pouvez spécifier un livre.

Vous pouvez également spécifier un sous-livre dans le même champ. Le code entré dans le champ Sous-livre du G/L indique si cette division a lieu. Vous pouvez diviser le solde du compte G/L entre les éléments suivants : adresse de société mère, de livraison, de facturation ou de référence du client, code article, remise ou ingénieur commercial.

Attention

L'utilisation des remises sous forme de provisions est limitée aux commandes clients. Dans le système Tarification avancée de la gestion des achats, les provisions ne sont pas applicables aux remises fournisseurs.

Conditions préliminaires

- ❑ Vérifiez si les ICA 4270 et 4280 sont paramétrées pour les provisions.

Reportez-vous à *Instructions de comptabilisation automatique* dans la documentation *Gestion des commandes clients* pour obtenir de plus amples informations sur le paramétrage des ICA pour les comptes de remises.

Exemple : Enregistrement du cumul des commissions et des redevances à payer

Vous pouvez utiliser les provisions pour enregistrer le cumul des montants des commissions ou des redevances à payer. Supposons que le directeur régional des ventes touche une commission sur chaque vente effectuée dans le secteur. La saisie d'une commande pour un client s'accompagne nécessairement d'écritures de journal. Une d'entre elles concerne le montant de la commission gagnée et cumulée par le directeur des ventes. La commission à payer n'apparaît sur aucun formulaire de commande client.

Exemple : Comptabilisation des provisions

La différence entre une écriture de journal standard et une écriture de provisions est illustrée dans cet exemple de comptabilisation au débit et au crédit. Le poste de comptabilisation est composé d'un prix de base de 100 et d'une remise de 10.

L'entrée standard comporte trois écritures :

- Comptes clients 90
- Remises 10
 - Revenu 100

La provision est composée de quatre écritures :

- Comptes clients 100
- Remises (commissions) 10
 - Revenu 100
 - Provision (commissions à payer) 10

► Pour créer des provisions

Dans le menu *Paramétrage des remises (G4231112)*, sélectionnez *Définition des remises*.

1. Dans l'écran *Accès aux types de remise*, recherchez un type de remise, puis cliquez sur *Sélectionner*.

Pour créer un nouvel ajustement, cliquez sur *Ajouter*.

PeopleSoft®

Définition des remises

OK Annuler Ecran Outils

Contrôles remises

Nom remise: ROYALTY Cumul frais licence production

Application cible: Gestion des commandes clients

Code contrôle remise: 4 Constaté GL

Niveau de remise

☒ Remise niveau ligne

☐ Remise niveau groupe

☐ Remise niveau commande

☐ Remise niveau volume

Options Options supplémentaires

Groupes

Groupe prix articles:

Groupe prix clients:

Groupe lignes cm des:

Spécifications remise

Hiérarchie préférences: AG Sold To Cust. Grp/ All Address

Sous-livre dans GL: Clé GL: IN30

Options remise

☐ Activ. fonction grpe

☐ Ind. taux mobile

☐ Remise ventes incitatives

☐ Prix remplacement

☒ Ajout/modif. manuel

☐ Remise obligatoire

☐ Valeur absolue

Type de palier

☒ Palier quantitatif

☐ Palier poids

☐ Palier monétaire

Remise dissociée uniquement

☐ Exclure des remises clients

2. Dans l'écran Définition des remises, remplissez les champs suivants :
 - Nom remise
 - Historique des préférences
 - Code contrôle remise
 - Clé G/L
3. Cliquez sur OK.
4. Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Révision du détail des remises et des prix.
5. Dans l'écran Accès au détail des remises, recherchez une ligne de remise, puis cliquez sur Sélectionner.

PeopleSoft®

Révision du détail des remises

OK Supprimer Annuler Ligne Ecran Outils

Nom remise ROYALTY Accrue Manuf. License Fee

Code art. 3000 Compteur a Velo

Groupe prix clients RETAIL Clients détaillants

Personnaliser grille

	Niveau Du	UM	Val. coeff Numérique	C B	Code Base	Coeff UM	Tarif qtés Partielles	Co Mon.	Date Effet	Date Expir	Méth. Coût	Nom Formule	Tab Var
<input checked="" type="checkbox"/>	1,0000	EA	2,0000-	3	% of Cost		1	USD	18/04/97	31/12/10	01		

6. Dans l'écran Révision du détail des remises, remplissez les champs suivants :
 - Niveau Du
 - Code Base
 - Val. coeff Numérique
7. Cliquez sur OK pour créer des provisions.

Description des champs

Description

Glossaire

Nom remise

Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type TY) identifie la définition des remises. Vous pouvez définir ces remises dans l'écran Nom des remises. Pour les barèmes de pénalités des contrats, vous devez associer une définition à chacun des quatre types de pénalité :

- Quantité minimum
- Quantité maximum
- Sous-réservation
- Surréservation

Clé G/L

Ce code défini par l'utilisateur (système 41, type 9) identifie la clé G/L utilisée par le système lors de la recherche du compte dans lequel il doit comptabiliser la transaction. Si vous ne souhaitez pas spécifier de code de catégorie, entrez quatre astérisques (****) dans ce champ.

Vous pouvez utiliser les instructions de comptabilisation automatique (ICA) pour prédéfinir des classes de comptes de contrepartie automatique pour les systèmes Gestion des stocks, Gestion des achats et Gestion des commandes clients. Les codes de classe G/L peuvent être attribués comme suit :

- IN20 - Commandes à livraison directe
- IN60 - Ordres de transfert
- IN80 - Ventes du stock

Le système peut générer des écritures comptables basées sur une seule transaction. Par exemple, la simple vente d'un article du stock peut générer des écritures comptables telles que :

Ventes du stock (Débit) xxxxx.xx
Ventes du stock - Comptabilité clients (Crédit) xxxxx.xx
Catégorie de comptabilisation : IN80
Quantité en stock (Débit) xxxxx.xx
CMV stock (coût des marchandises vendues) (Crédit) xxxxx.xx

Le système utilise le code de classe et le type de document pour localiser l'ICA.

Code contrôle remise

Ce code spécifie les fonctions de traitement supplémentaires associées à une remise. Les valeurs correctes sont les suivantes :

1 - Ne pas imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

2 - Imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

3 - Mettre à jour le fichier Lignes de commande client (F4211) avec les données des lignes de remise. Le système n'inclut pas ce type de remise lors du calcul du prix net actuel. Utilisez ce code uniquement pour les remises au niveau des commandes.

4 - Créer une remise cumulée. Le système met à jour le fichier Historique des remises (F4074) et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors du traitement de la mise à jour des ventes.

5 - Créer une ristourne. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne (F4078) avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande.

6 - Imprimer la remise sur la facture. Le système inclut la remise au total de la commande, mais ne l'inclut pas au prix unitaire. Il comptabilise séparément les écritures du Grand Livre et de la comptabilité clients lors de la mise à jour des ventes.

7 - Créer une preuve fournisseur de ristourne sur vente. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors de la mise à jour des ventes.

8 - Créer une remise arrondie selon les règles paramétrées dans le programme Révision du détail des remises (P4072). Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

--- AIDE SPECIFIQUE A L'ECRAN ---
Dans OneWorld

3 - Le système n'accepte le code de contrôle 3 que pour les remises au niveau de la commande.

5 - Le code 5 n'est pas géré dans OneWorld.

6 - Le système traite le montant de la remise et le prix unitaire séparément lors de la mise à jour des ventes. Les montants sont enregistrés séparément dans le Grand Livre et dans la comptabilité clients. La remise est imprimée sur la facture.

Code Base

Il s'agit d'une remarque ou d'un nom défini par l'utilisateur.

Val. coeff Numérique

Ce code indique la façon dont le système ajuste une ligne de commande. La valeur de ce champ fonctionne conjointement à celle du champ Base (BSCD). La définition du champ Base détermine si vous devez entrer un nombre ou un code dans ce champ.

Dans WorldSoftware, si les codes de base sont les suivants :

1 - 5 Entrez un nombre positif pour une majoration, par exemple 10.

Entrez un nombre négatif pour une remise, par exemple -10.

6 Vous souhaitez baser l'ajustement sur un fichier de variables. Entrez le code identifiant le fichier de variables.

7 Vous souhaitez utiliser une formule pour calculer le prix. Entrez le code identifiant la formule.

8 Vous souhaitez calculer l'ajustement à l'aide d'un programme personnalisé. Entrez l'ID programme.

Barèmes de pénalités des échanges : Etant donné que le code de base des pénalités est 5, entrez un nombre en tant que facteur. La plupart des pénalités consistent en un montant. Le système multiplie le facteur entré par chaque unité de mesure pour calculer la pénalité.

Dans OneWorld, si les codes de base sont les suivants :

1 - 5 Entrez un nombre positif pour une majoration, par exemple 10.

Entrez un nombre négatif pour une remise, par exemple -10.

6 Vous souhaitez baser l'ajustement sur un fichier de variables. Entrez le code identifiant le fichier de variables dans la colonne Nom de la formule.

7 Vous souhaitez utiliser une formule pour calculer le prix. Entrez le code identifiant la formule dans la colonne Nom de la formule.

8 Vous souhaitez calculer l'ajustement à l'aide d'un programme personnalisé. Entrez l'ID programme dans la colonne Nom de la formule.

Paramétrage des ventes basées sur le volume

Les ventes incitatives permettent d'offrir une ristourne lors de la saisie d'un produit ou d'un groupe de produits. Vous pouvez baser les ristournes sur des pourcentages ou des prix de remplacement et paramétrer des remises sur volume à l'aide d'une tarification à taux fixe ou à taux mobile. Si vous utilisez les structures clients, vous pouvez spécifier une valeur dans le champ Niveau de cumul de l'écran Définition des remises afin de spécifier le niveau de cumul des remises ou ristournes dans la structure client.

Ces promotions peuvent avoir une durée déterminée ou être applicables pour un nombre spécifique de commandes ou d'achats. Le système utilise le volume des commandes précédentes conjointement au volume actuel pour déterminer le palier de tarification à utiliser. Vous pouvez consulter les promotions sur volume par l'intermédiaire du programme Consultation de l'historique des remises sur volume (P45200).

Remarque

Vous ne pouvez pas utiliser les remises sur volume avec le programme des catalogues de marchandises gratuites (P4502).

De même, le système affiche les remises sur volume lors de la saisie de toute modification de commande. Cependant, lors de la modification d'une commande éligible pour une remise sur volume, le système ne retarifie pas la commande au moment de la saisie. Vous devez exécuter l'état Retarification au niveau du volume (R45900) pour mettre à jour la modification de commande ainsi que les commandes suivantes.

Lorsqu'une ligne de commande est fractionnée, le système crée les données suivantes dans les fichiers Résumé des transactions de ristourne (F4078) et Détail des transactions de ristourne (F4079). Il utilise également les fichiers suivants lors du traitement des promotions sur volume :

- Détail des remises (F4072)
- Historique des remises (F4074)
- Fichier de travail de l'historique des remises (F40UI74)
- Lignes de commandes clients (F4211)

Conditions préliminaires

- ☐ Spécifiez une valeur dans l'option de traitement *Valeur de cumul des remises sur volume* sous l'onglet Traitement du programme Saisie des commandes clients (P4210).

Renseignements complémentaires

- ☐ Reportez-vous à *Options de traitement : Saisie des commandes clients* (P4210) dans la documentation *Gestion des commandes clients*.
- ☐ Reportez-vous à *Paramétrage des ristournes à taux mobile*.
- ☐ Reportez-vous à *Structures clients*.
- ☐ Reportez-vous à *Création de ristournes à niveaux*.

► Pour activer une remise sur volume

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Définition des remises.

1. Dans l'écran Accès aux types de remise, recherchez une remise, puis cliquez sur Sélectionner.
2. Dans l'écran Définition des remises, sélectionnez Modifier le contrôle des remises.
3. Dans l'écran Modification du contrôle des remises, activez l'option suivante et cliquez sur OK :
 - Remise sur volume
4. Dans l'écran Définition des remises, activez l'option suivante pour spécifier un taux mobile :
 - Ind. taux mobile

5. Pour spécifier le cumul à un certain niveau, cliquez sur l'onglet Options supplémentaires, remplissez le champ facultatif suivant, puis cliquez sur OK :

- Niveau de cumul

Remarque

Le système affiche le champ Niveau de cumul si vous paramétrez un type de structure client dans le programme Constantes de tarification (P41001). Le système utilise ce champ pour cumuler des ristournes sur volume au niveau de l'adresse définie pour le niveau spécifié.

6. Dans l'écran Accès aux types de remise, cliquez sur Fermer.

Description des champs

Description	Glossaire
Remise niveau volume	<p>Ce code spécifie le niveau de calcul des remises par le système. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>1 - Niveau ligne - Le système calcule la remise en fonction des données de la ligne de commande client.</p> <p>2 - Niveau groupe - Le système calcule la remise en fonction des données cumulées de toutes les lignes de commande client définies et identifiées comme faisant partie d'un groupe de tarification. Vous définissez un groupe de retarification sous l'onglet Données supplémentaires de l'écran Articles par magasin/usine du programme Magasins (P41026). Si vous définissez une remise au niveau d'un groupe ou au niveau d'une commande, laissez les champs Groupe de lignes de commande et Groupes d'articles vides.</p> <p>3 - Niveau commande - Le système calcule la remise en fonction des données cumulées de toutes les lignes de commande client identifiées comme faisant partie d'un groupe de tarification de commande. Vous définissez un groupe de retarification de commande sous l'onglet Données supplémentaires de l'écran Articles par magasin/usine du programme Magasins (P41026). Si vous définissez une remise au niveau d'un groupe ou au niveau d'une commande, laissez les champs Groupe de lignes de commande et Groupes d'articles vides.</p> <p>4 - Niveau volume - Le système calcule la remise en fonction de la valeur du cumul de commandes clients. La valeur cumulée est basée sur la définition de la remise dans le programme Types de remise (P4071).</p> <p>Si vous utilisez le système Gestion des échanges, entrez 1 afin calculer la pénalité au niveau de la ligne de commande pour appliquer le barème de pénalité des échanges.</p>

Ind. taux mobile

Cette option spécifie au système le mode d'application des remises aux prix unitaires. Les valeurs correctes sont les suivantes :

Activée - Appliquer une remise à taux mobile. Ce type de remise est basé sur un ensemble de taux applicables selon des seuils.

Désactivée - Appliquer une remise à taux unique. Ce type de remise est basé sur un seuil.

Remarque : Si vous choisissez le taux mobile, vous ne pouvez pas ajouter d'ajustement de marge nette (code de base 9) à cette remise.

Niveau de cumul

Ce numéro spécifie le niveau de cumul des montants ou des ristournes dans la structure d'achat. Vous devez spécifier la valeur du niveau de cumul à l'aide d'un niveau égal ou inférieur à la valeur du niveau du bénéficiaire. Dans une structure d'achat, une valeur de niveau égale à 1 représente le niveau le plus haut ou le plus élevé. Un niveau doté d'une valeur numérique supérieure à 1 représente un niveau inférieur dans la structure d'achat.

► **Pour paramétrer les données des ristournes sur volume**

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Révision du détail des remises et des prix.

1. Dans l'écran Accès au détail des remises, recherchez la remise sur volume souhaitée.
2. Choisissez-la, puis cliquez sur Sélectionner.
3. Dans l'écran Révision du détail des remises, remplissez les champs suivants :
 - Niveau Du
 - UM
 - Val. coeff Numérique
 - C B
 - Co Mon.
 - Date Effet
 - Date Expir
 - UM R/V
 - M rem/vl
 - Nbre Cmdes
4. Cliquez sur OK.

Description des champs

Description

Glossaire

Niveau Du

Cette donnée spécifie la valeur à laquelle le système doit appliquer une remise ou une préférence. Il peut s'agir d'une quantité, d'un poids ou d'un montant, selon la définition des paliers.

Pour les remises à taux non mobile, le système applique les remises lorsque la valeur est égale au niveau du palier. Par exemple, si la quantité est 10, le système applique la remise lorsqu'une quantité de 10 ou plus est commandée.

Pour les remises à taux mobile, le système n'applique la remise que lorsque la quantité commandée est supérieure à celle du palier. Par exemple, si la quantité est 10, le système applique la remise lorsqu'une quantité de 11 ou plus est commandée.

UM

Ce code défini par l'utilisateur (système 00, type UM) indique l'unité de mesure d'un article du stock, par exemple, CS (caisse) ou BX (boîte).

Val. coeff Numérique

Ce code indique la façon dont le système ajuste une ligne de commande. La valeur de ce champ fonctionne conjointement à celle du champ Base (BSCD). La définition du champ Base détermine si vous devez entrer un nombre ou un code dans ce champ.

Dans WorldSoftware, si les codes de base sont les suivants :

1 - 5 Entrez un nombre positif pour une majoration, par exemple 10.

Entrez un nombre négatif pour une remise, par exemple -10.

6 Vous souhaitez baser l'ajustement sur un fichier de variables. Entrez le code identifiant le fichier de variables.

7 Vous souhaitez utiliser une formule pour calculer le prix. Entrez le code identifiant la formule.

8 Vous souhaitez calculer l'ajustement à l'aide d'un programme personnalisé. Entrez l'ID programme.

Barèmes de pénalités des échanges : Etant donné que le code de base des pénalités est 5, entrez un nombre en tant que facteur. La plupart des pénalités consistent en un montant. Le système multiplie le facteur entré par chaque unité de mesure pour calculer la pénalité.

Dans OneWorld, si les codes de base sont les suivants :

1 - 5 Entrez un nombre positif pour une majoration, par exemple 10.

Entrez un nombre négatif pour une remise, par exemple -10.

6 Vous souhaitez baser l'ajustement sur un fichier de variables. Entrez le code identifiant le fichier de variables dans la colonne Nom de la formule.

7 Vous souhaitez utiliser une formule pour calculer le prix. Entrez le code identifiant la formule dans la colonne Nom de la formule.

8 Vous souhaitez calculer l'ajustement à l'aide d'un programme personnalisé. Entrez l'ID programme dans la colonne Nom de la formule.

C B	<p>Ce code spécifie au système comment utiliser le coefficient pour calculer la remise ou la pénalité. Le champ Code de base fonctionne conjointement au champ Coefficient. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>1 - Multiplier le prix de base par le coefficient. Le prix ajusté est un pourcentage du prix de base.</p> <p>2 - Multiplier le prix net actuel par le coefficient. Le prix ajusté est un pourcentage du prix net actuel.</p> <p>3 - Multiplier le coût de l'article par le coefficient. Le prix ajusté est un pourcentage du coût de l'article. Vous ne pouvez pas utiliser ce code de base pour une remise au niveau d'une commande ou d'un groupe de commandes.</p> <p>4 - Ajouter le coefficient au coût de l'article. Vous ne pouvez pas utiliser ce code de base pour une remise au niveau d'une commande ou d'un groupe de commandes.</p> <p>Remarque : Si vous utilisez les codes de base 3 ou 4, spécifiez le coût de l'article à utiliser pour le calcul de la valeur du champ Méthode de coût (LEDG) dans la zone-détails de l'écran Détail des remises.</p> <p>5 - Multiplier le prix par le coefficient. Si la valeur est positive, il majore le prix de ce montant ; si la valeur est négative, il réduit le prix de ce montant.</p> <p>6 - Utiliser le montant du fichier des variables. Vous spécifiez le fichier des variables dans le champ Coefficient.</p> <p>7 - Utiliser une formule pour le calcul de la remise. Vous spécifiez le nom de la formule dans le champ Coefficient.</p> <p>8 - Utiliser un programme personnalisé pour le calcul de la remise. Vous spécifiez l'ID programme dans le champ Bibliothèque d'objets.</p> <p>Remarque : Si vous définissez un ajustement tarifaire qui utilise un programme personnalisé, ce dernier être développé à cet effet et vous devez être en mesure d'en assurer la gestion et le support technique. J.D. Edwards ne fournit aucun programme personnalisé et n'assure pas le support des programmes développés par votre société.</p> <p>9 - Calculer l'ajustement de telle sorte que le prix unitaire résultant ait une marge brute égale au coefficient. Vous ne pouvez pas utiliser ce code de base pour une remise au niveau d'une commande, d'un groupe de commandes ou dotée d'un taux mobile.</p> <p>Entrez 5 pour tous les barèmes de pénalités des échanges.</p>
Date Effet	Ce champ indique la date d'effet d'une transaction, d'un contrat, d'une obligation, d'une préférence ou d'une réglementation.
Date Expir	Il s'agit de la date d'expiration ou de réalisation d'une transaction, d'un message, d'un accord, d'une obligation ou d'une préférence.
UM R/V	Il s'agit de l'unité de mesure (par exemple EA pour unité ou BX pour boîte) d'enregistrement des quantités par le système en vue des remises sur volume.
M rem/vl	Il s'agit du code monétaire de la remise sur volume.
Nbre Cmdes	Il s'agit du nombre de commande définies pour une remise sur volume.

Création de ristournes

Les ristournes sont destinées à inciter les clients à acheter un volume de marchandises ou de services plus important sur une période donnée. Si le total de leurs achats atteint un certain niveau, ils bénéficient d'une ristourne.

Les ristournes sont calculées à partir du montant total, de la quantité ou du poids cumulé sur plusieurs commandes. Ce total est cumulé dans un fichier historique. Le montant de la ristourne est également cumulé dans le Grand Livre afin de prendre en compte la dette.

Lorsque le total des ventes pour un client donné atteint un certain seuil, le système calcule le montant de la ristourne accordée. Vous pouvez alors générer un avoir pour le bénéficiaire de la ristourne.

Définissez la ristourne afin de spécifier la portion de chaque commande client à cumuler dans le Grand Livre.

Remarque

Pour utiliser les ristournes dans le système Gestion des achats, reportez-vous à *Mise à jour des données de ristourne* dans la documentation *Gestion des achats*.

Exemple : Création de provisions pour ristournes

Définissez une ristourne sur volume pour le client 4183 et l'article CLRD100 comme suit :

- Définissez la ristourne pour cumuler les données relatives aux ristournes dans le Grand Livre. Indiquez un coefficient de 4 %, ce qui signifie que vous souhaitez cumuler 4 % de chaque ligne de commande dans le Grand Livre.
- Définissez les seuils de ristourne. Cette ristourne est payée en dollar américain (USD) comme suit : 2 % au-delà de 100 000 et 3 % au-delà de 300 000, avec une période de validité allant du 20 juin au 31 décembre 2005.

Le 30 juin 2005, vous entrez une commande d'un montant de 50 000 pour le client 4183 et l'article CLRD100.

Au cours de la mise à jour des ventes, le système ajoute la quantité et le montant dans l'historique du volume des ventes. Il compare le total des ventes aux seuils de ristourne afin de déterminer s'il doit calculer un montant de ristourne. Il crée également les écritures de journal du Grand Livre pour faire état du passif de la ristourne.

Dans notre exemple, le total de la commande est inférieur au premier seuil de ristourne, donc aucune ristourne n'est calculée. Les données suivantes sont ajoutées à l'historique du volume :

- Total de l'historique des commandes = 50 000
- Montant de la ristourne = 0

Le système crée des écritures de journal avec un type de lot I pour enregistrer la vente des marchandises :

- Débit du compte client = 50 000
- Crédit du compte des ventes = 50 000

Il crée aussi des écritures pour faire état du passif relatif à la ristourne (4 % du montant de la commande) :

- Débit : provision pour remise ($4 \% \times 50\,000$) = 2 000
- Crédit : ristourne à payer = 2 000

Définissez l'ICA 4280 dans la table des instructions de comptabilisation automatique pour imputer le montant au compte de ristourne de l'historique du volume.

Le client 4183 passe d'autres commandes pour l'article CLRD100 :

- 100 000 le 15. juillet 2005
- 100 000 le 30 juillet 2005

Au cours de la mise à jour des ventes, le système effectue la mise à jour de l'historique du volume des ventes :

- Total de l'historique des commandes = 250 000
- Montant de la ristourne = 7 500

Puisque le client a atteint le second seuil de ristourne, le système calcule une ristourne de 3 % du total commandé ($250\,000 \times 0,03 = 7\,500$). Malgré la création des écritures de journal dans le Grand Livre, l'utilisateur doit soumettre une note de crédit pour créer un avoir.

Pour créer les écritures de journal, le système utilise encore les 4 % définis pour la provision. Au cours de la mise à jour des ventes, les écritures suivantes sont créées pour ces deux commandes :

- Débit : compte client 200 000
- Crédit : compte des ventes 200 000
- Débit : provision pour ristourne 8 000
- Crédit : ristourne à payer 8 000

Notez que le montant total de la ristourne à payer dans le Grand Livre est 10 000 (2 000 + 8 000), alors que le montant de la ristourne dans l'historique du volume est 7 500.

Le 1er août, vous générez les avoirs clients. Malgré la création des écritures de journal dans le Grand Livre, l'utilisateur doit soumettre une note de crédit pour créer un avoir. Les avoirs clients sont basés sur les notes de crédit soumises. Le système extrait de la ristourne la clé G/L générale pour l'avoir client afin de déterminer les ICA à utiliser. Le bénéficiaire de la ristourne correspond à la référence Facturé à.

Exécutez ensuite une mise à jour des ventes pour créer les écritures de journal de l'avoir client à l'aide des données suivantes :

- Débit : compte de revenu 7 500
- Crédit : compte client 7 500

Si vous définissez les seuils de ristourne pour réinitialiser le champ Montant de la ristourne, le système met à jour le fichier de l'historique du volume des ventes comme suit :

- Montant de la ristourne 0
- Ristourne payée 7 500

Création des cumuls de ristourne

Définissez la ristourne afin de spécifier la portion de chaque commande client à cumuler dans le Grand Livre.

Lorsque vous paramétrez une remise, vous devez préciser qu'il s'agit d'une provision/cumul pour ristourne et spécifier le bénéficiaire. Si vous ne paramétrez pas le détail d'une ristourne, vous ne pouvez pas accéder aux données supplémentaires des ristournes.

La définition du détail de chaque ristourne est effectué lors du paramétrage de l'accord client. Le détail des ristournes permet de déterminer le taux d'enregistrement de ces dernières dans un compte d'attente, regroupant les montants des remises clients ayant atteint le seuil. Dans l'écran Détail des remises et de la tarification, les données entrées dans les champs Facteur et Base déterminent le mode de calcul et d'enregistrement dans le Grand Livre des montants de ristourne sur lignes de commande.

Les seuils de ristourne permettent d'établir la limite à partir de laquelle un client bénéficie d'une ristourne. Les totaux de ventes cumulés dans l'historique du volume sont comparés aux seuils. Vous pouvez ainsi vérifier si une ristourne doit être accordée et, le cas échéant, à quel niveau.

► Pour créer des provisions pour remises

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Révision des accords clients et des prix.

1. Dans l'écran Accès aux accords clients, cliquez sur Rechercher.
2. Choisissez le type d'accord client souhaité, puis cliquez sur Sélectionner.
3. Dans l'écran Révision des accords clients, sélectionnez la remise, puis cliquez sur Nom des remises dans le menu Ligne.
4. Dans l'écran Définition des remises, remplissez le champ suivant :
 - Code contrôle remise

PeopleSoft®

Définition des remises

OK Annuler Ecran Outils

Contrôles remises

Nom remise

Application cible *Gestion des commandes clients*

Code contrôle remise *Ristourne*

Niveau de remise

☒ Remise niveau ligne

☐ Remise niveau groupe

☐ Remise niveau commande

☐ Remise niveau volume

Options **Options supplémentaires**

Promotions

ID promotion

☐ Ctri affichage promotions

Mutuellement exclusives

Orpe exclusif

☐ Mutuellement exclusives

Bénéficiaire ristourne

Bénéf. ristourne *N° référence 1*

Adresse bénéficiaire

Type ristourne fournisseur

Codes élab. états

Code cat. 1

Code cat. 2

Code cat. 3

Code cat. 4

Code cat. 5

Code cat. 6

Tarif

Groupe tarifs

☐ Exclure du tarif

5. Cliquez sur l'onglet Options supplémentaires et remplissez le champ obligatoire suivant :
 - Bénéf. ristourne
 6. Remplissez les autres champs de définition des remises selon vos besoins.
 7. Cliquez sur OK.
 8. Dans l'écran Révision des accords clients, sélectionnez la remise, puis cliquez sur Détail des remises dans le menu Ligne.
 9. Dans l'écran Accès au détail des remises, cliquez sur Rechercher et choisissez le nom de la remise ou cliquez sur Ajouter pour en créer une.
 10. Dans l'écran Révision du détail des remises, sélectionnez une ligne pour appliquer une ristourne à un article, puis cliquez sur OK.
 11. Dans l'écran Accès au détail des remises, sélectionnez Ristournes dans le menu Ligne.
- Vous devez préalablement indiquer qu'il s'agit d'une provision pour ristourne dans l'écran Définition des remises pour accéder à cet écran.
12. Dans l'écran Accès aux ristournes, recherchez la ristourne souhaitée, puis cliquez sur Sélectionner.
- Pour créer une nouvelle ristourne pour l'article, cliquez sur Ajouter.

OK Supprimer Annuler Ecran Outils

Nom remise	REBATE	Code article	210
N° référence	4242	Centre coûts	30
Date effet	16/10/98	Type rist.	1 <i>Percentage</i>
Date expiration	30/12/20	Méthode taux	1 <i>Single Rate</i>
Code mon.	USD		
UM	EA		

Personnaliser grille

	Valeur Seuil	Coefficient Ristourne	Réinit. Histo.
<input checked="" type="checkbox"/>	5000	1,0000	0
<input type="checkbox"/>	10000	2,0000	0
<input type="checkbox"/>			

13. Dans l'écran Révision du seuil des ristournes, remplissez les champs suivants :

- Date effet
- Date Expir
- Centre coûts
- Type rist.
- Code mon.
- UM

14. Pour paramétrer les seuils, remplissez les champs facultatifs suivants :

- Valeur Seuil
- Coefficient Ristourne
- Réinit. Histo.

15. Cliquez sur OK.

Description des champs

Description	Glossaire
Code contrôle remise	<p>Ce code spécifie les fonctions de traitement supplémentaires associées à une remise. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>1 - Ne pas imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.</p> <p>2 - Imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.</p> <p>3 - Mettre à jour le fichier Lignes de commande client (F4211) avec les données des lignes de remise. Le système n'inclut pas ce type de remise lors du calcul du prix net actuel. Utilisez ce code uniquement pour les remises au niveau des commandes.</p> <p>4 - Créer une remise cumulée. Le système met à jour le fichier Historique des remises (F4074) et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors du traitement de la mise à jour des ventes.</p> <p>5 - Créer une ristourne. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne (F4078) avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande.</p> <p>6 - Imprimer la remise sur la facture. Le système inclut la remise au total de la commande, mais ne l'inclut pas au prix unitaire. Il comptabilise séparément les écritures du Grand Livre et de la comptabilité clients lors de la mise à jour des ventes.</p> <p>7 - Créer une preuve fournisseur de ristourne sur vente. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors de la mise à jour des ventes.</p> <p>8 - Créer une remise arrondie selon les règles paramétrées dans le programme Révision du détail des remises (P4072). Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.</p> <p>--- AIDE SPECIFIQUE A L'ECRAN --- Dans OneWorld</p> <p>3 - Le système n'accepte le code de contrôle 3 que pour les remises au niveau de la commande.</p> <p>5 - Le code 5 n'est pas géré dans OneWorld.</p> <p>6 - Le système traite le montant de la remise et le prix unitaire séparément lors de la mise à jour des ventes. Les montants sont enregistrés séparément dans le Grand Livre et dans la comptabilité clients. La remise est imprimée sur la facture.</p>

Palier quantitatif	<p>Ce code défini par l'utilisateur indique la façon dont le palier intervient dans le fichier Détail des remises (F4072). Le système gère les quatre types de palier suivants :</p> <p>Quantité - Le système détermine la remise correcte en fonction de la quantité de la commande client. Vous pouvez paramétrer des paliers de remise différents par unité de mesure.</p> <p>Poids - Le système détermine le palier de remise correct en fonction du poids de l'article de la ligne de commande client.</p> <p>Montant - Le système détermine le palier de remise correct en fonction du montant total de la ligne de commande client. Lorsque le traitement multidevise est activé, tous les paliers de montant sont stockés et affichés en fonction de la décimale flottante du code monétaire.</p> <p>Aucun - Le système utilise les fonctions de préférences avancées pour déterminer le niveau de remise correct. Utilisez cette option uniquement si vous utilisez les préférences avancées.</p>
Bénéf. ristourne	<p>Ce code (système 40, type RA) identifie le bénéficiaire de la ristourne, c'est-à-dire le destinataire du crédit lorsqu'un client atteint un seuil de ristourne. Le client et le bénéficiaire peuvent être des entités différentes. Le bénéficiaire devient la référence Facturé à de l'avoir.</p>
Remise niveau commande	<p>Ce code spécifie le niveau de calcul des remises par le système. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>1 - Niveau ligne - Le système calcule la remise en fonction des données de la ligne de commande client.</p> <p>2 - Niveau groupe - Le système calcule la remise en fonction des données cumulées de toutes les lignes de commande client définies et identifiées comme faisant partie d'un groupe de tarification. Vous définissez un groupe de retarification sous l'onglet Données supplémentaires de l'écran Articles par magasin/usine du programme Magasins (P41026). Si vous définissez une remise au niveau d'un groupe ou au niveau d'une commande, laissez les champs Groupe de lignes de commande et Groupes d'articles vides.</p> <p>3 - Niveau commande - Le système calcule la remise en fonction des données cumulées de toutes les lignes de commande client identifiées comme faisant partie d'un groupe de tarification de commande. Vous définissez un groupe de retarification de commande sous l'onglet Données supplémentaires de l'écran Articles par magasin/usine du programme Magasins (P41026). Si vous définissez une remise au niveau d'un groupe ou au niveau d'une commande, laissez les champs Groupe de lignes de commande et Groupes d'articles vides.</p> <p>4 - Niveau volume - Le système calcule la remise en fonction de la valeur du cumul de commandes clients. La valeur cumulée est basée sur la définition de la remise dans le programme Types de remise (P4071).</p> <p>Si vous utilisez le système Gestion des échanges, entrez 1 afin calculer la pénalité au niveau de la ligne de commande pour appliquer le barème de pénalité des échanges.</p>
Type rist.	<p>Ce code (système 43, type RT) indique si la ristourne est un pourcentage de la quantité achetée ou un montant fixe.</p>

Valeur Seuil	Il s'agit d'une quantité comparée au total des ventes pour déterminer si une ristourne doit être accordée. Les seuils peuvent être exprimés en quantités, en poids ou en montants de ventes. Utilisez le champ Type de palier dans la définition des remises pour définir le type de seuil.
Coefficient Ristourne	Il s'agit d'une valeur indiquant comment calculer la ristourne. Le code entré dans le champ Type de ristourne contrôle l'application de la ristourne. Par exemple, un montant fixe peut être accordé ou un pourcentage du total des ventes peut être calculé.
Réinit. Histo.	<p>Ce code spécifie comment traiter les ventes futures lorsqu'un client atteint un seuil de ristourne. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>Oui - Remettre à zéro les totaux de l'historique des ventes (F4078) et de ristournes payées à ce jour lorsque vous créditez d'un avoir un total de ristourne ou un total client donné.</p> <p>Non - Ne pas remettre à zéro les totaux de l'historique des ventes et de ristournes lorsque vous créez un avoir et conserver leurs valeurs actuelles.</p> <p>Les valeurs 1 pour Oui et 0 pour Non peuvent également être utilisées.</p>

Création de ristournes standard sur achat

Les ristournes standard sur achat permettent au client de recevoir d'un fournisseur une ristourne après la commande d'un certain montant auprès de ce dernier. Les ristournes standard sur achat ne sont applicables qu'aux commandes fournisseurs. Le client est le bénéficiaire de ce type de ristourne dans l'historique des ristournes.

Il existe deux méthodes d'attribution d'une ristourne standard sur achat à un client :

Facture de comptabilité clients (note de débit)	La méthode des notes de débit permet d'exécuter le programme de traitement par lots Génération des demandes de ristourne (R42770) pour générer la commande client. Ce programme utilise le numéro de référence Facturé à pour le client. Par l'intermédiaire de la commande client, le fournisseur règle la ristourne en payant le montant facturé au centre de distribution ou à la société.
Crédit de comptabilité fournisseurs (avoir)	La méthode des avoirs permet d'exécuter le programme de traitement par lots Génération des demandes de ristourne (R42770) pour créer un avoir dans le Grand Livre de la comptabilité fournisseurs (F4011). Le centre de distribution ou la société peut déduire l'avoir du paiement dû au fournisseur ou transférer l'avoir en comptabilité clients et générer une facture.

Le système affiche les ristournes standard d'achat lors de la création de la commande fournisseur dans le programme Historique des prix (P4074). Il cumule la ristourne à l'aide du programme de saisie des factures fournisseurs (P0411).

Le système utilise les instructions de comptabilisation automatique suivantes pour les ristournes standard sur achat :

- 4515 – Cumul des ristournes
- 4520 – Ristournes à recevoir

Le programme de rapprochement des factures fournisseurs standard cumule les ristournes sur achat et met à jour les fichiers Résumé des transactions de ristourne (F4078) et Détail des transactions de ristourne (F4079). Le système utilise les fichiers suivants lors du traitement des ristournes sur achat :

- Historique des ristournes sur achat (F4343)
- Types de remise (F4071)
- Historique des remises (F4074)
- Fichier de travail de l'historique des remises (F40UI74)

Renseignements complémentaires

- ☐ *Création de ristournes*
- ☐ *Création des ristournes avec preuve de vente*
- ☐ *Paramétrage de la définition des remises*

► Pour créer des ristournes standard sur achat

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Définition des remises.

1. Dans l'écran Accès aux types de remise, cliquez sur Ajouter.
2. Dans l'écran Modification des contrôles de remise, remplissez le champ suivant :
 - Nom remise
3. Sélectionnez les options suivantes, puis cliquez sur OK :
 - Gestion des achats
 - Ristourne
 - Remise niveau ligne
4. Dans l'écran Définition des remises, cliquez sur l'onglet Options supplémentaires et remplissez les champs suivants :
 - Bénéf. ristourne
 - Adresse bénéficiaire
 - Type ristourne frns
5. Cliquez sur OK.

Description des champs

Description	Glossaire
Gestion des achats	Ce code défini par l'utilisateur spécifie le système J.D. Edwards, tel que Gestion des commandes clients ou Gestion des achats, qui gère la remise.
Ristourne	<p>Ce code spécifie les fonctions de traitement supplémentaires associées à une remise. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>1 - Ne pas imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.</p> <p>2 - Imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.</p> <p>3 - Mettre à jour le fichier Lignes de commande client (F4211) avec les données des lignes de remise. Le système n'inclut pas ce type de remise lors du calcul du prix net actuel. Utilisez ce code uniquement pour les remises au niveau des commandes.</p> <p>4 - Créer une remise cumulée. Le système met à jour le fichier Historique des remises (F4074) et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors du traitement de la mise à jour des ventes.</p> <p>5 - Créer une ristourne. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne (F4078) avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande.</p> <p>6 - Imprimer la remise sur la facture. Le système inclut la remise au total de la commande, mais ne l'inclut pas au prix unitaire. Il comptabilise séparément les écritures du Grand Livre et de la comptabilité clients lors de la mise à jour des ventes.</p> <p>7 - Créer une preuve fournisseur de ristourne sur vente. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors de la mise à jour des ventes.</p> <p>8 - Créer une remise arrondie selon les règles paramétrées dans le programme Révision du détail des remises (P4072). Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.</p>

Remise niveau ligne	<p>Ce code spécifie le niveau de calcul des remises par le système. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>1 - Niveau ligne - Le système calcule la remise en fonction des données de la ligne de commande client.</p> <p>2 - Niveau groupe - Le système calcule la remise en fonction des données cumulées de toutes les lignes de commande client définies et identifiées comme faisant partie d'un groupe de tarification. Vous définissez un groupe de retarification sous l'onglet Données supplémentaires de l'écran Articles par magasin/usine du programme Magasins (P41026). Si vous définissez une remise au niveau d'un groupe ou au niveau d'une commande, laissez les champs Groupe de lignes de commande et Groupes d'articles vides.</p> <p>3 - Niveau commande - Le système calcule la remise en fonction des données cumulées de toutes les lignes de commande client identifiées comme faisant partie d'un groupe de tarification de commande. Vous définissez un groupe de retarification de commande sous l'onglet Données supplémentaires de l'écran Articles par magasin/usine du programme Magasins (P41026). Si vous définissez une remise au niveau d'un groupe ou au niveau d'une commande, laissez les champs Groupe de lignes de commande et Groupes d'articles vides.</p> <p>4 - Niveau volume - Le système calcule la remise en fonction de la valeur du cumul de commandes clients. La valeur cumulée est basée sur la définition de la remise dans le programme Types de remise (P4071).</p> <p>Si vous utilisez le système Gestion des échanges, entrez 1 afin calculer la pénalité au niveau de la ligne de commande pour appliquer le barème de pénalité des échanges.</p>
Bénéf. ristourne	<p>Ce code (système 40, type RA) identifie le bénéficiaire de la ristourne, c'est-à-dire le destinataire du crédit lorsqu'un client atteint un seuil de ristourne. Le client et le bénéficiaire peuvent être des entités différentes. Le bénéficiaire devient la référence Facturé à de l'avoir.</p>
Adresse bénéficiaire	<p>Il s'agit du numéro de référence utilisé par le système lors de la génération d'une demande de ristourne. En cas de ristourne sur vente, le numéro de référence du bénéficiaire spécifie le client à qui la ristourne doit être payée. S'il s'agit d'une ristourne sur achat ou d'une ristourne sur vente avec preuve d'achat auprès du fournisseur, la référence du bénéficiaire spécifie le fournisseur comme source du paiement de la ristourne.</p>

Type ristourne frns

Ce code défini par l'utilisateur (système 45, type SR) spécifie le mode de traitement des demandes de ristourne. Les valeurs correctes sont les suivantes :

1 - Générer une demande en créant une commande client (note de débit).

2 - Générer une demande en créant une commande fournisseur (note de crédit).

Remarque : Ce champ n'est applicable qu'aux ristournes standard sur achats et aux ristournes sur ventes avec preuves d'achat. Une ristourne standard sur achats est une remise dont l'application cible est 1 (Gestion des achats) et le code de contrôle des remises est 5 (Ristourne). Une ristourne sur vente avec preuve d'achat est une remise dont l'application cible est 2 (Gestion des commandes clients) et le code de contrôle des remises est 7. Ces deux types de ristournes sont des ristournes fournisseurs.

Ce champ est utilisé par le programme Génération des demandes de ristourne (R42770). Le programme Génération des demandes de ristourne détermine si une ristourne doit être octroyée et, le cas échéant, s'il doit facturer le fournisseur (si le type de demande de ristourne est 5) ou créer un crédit dans la comptabilité fournisseurs (si le type de demande est 2).

Création de ristournes avec preuve de vente

Les ristournes avec preuve de vente permettent au distributeur de recevoir une ristourne du fournisseur s'il vend un certain montant de cet article à un client. Par exemple, un fournisseur peut mettre un nouveau produit en promotion en offrant une ristourne au centre de distribution lorsqu'il vend le produit à un client ou groupe de clients cible.

Il existe deux méthodes d'attribution des ristournes avec preuve de vente :

Facture de comptabilité clients (note de débit)	La méthode des notes de débit permet d'exécuter le programme de traitement par lots Génération des demandes de ristourne (R42770) pour générer la commande client. Ce programme utilise le numéro de référence Facturé à pour le client. Par l'intermédiaire de la commande client, le fournisseur règle la ristourne en payant le montant facturé au centre de distribution ou à la société.
Crédit de comptabilité fournisseurs (avoir)	La méthode des avoirs permet d'exécuter le programme de traitement par lots Génération des demandes de ristourne (R42770) pour créer un avoir dans le Grand Livre de la comptabilité fournisseurs (F4011). Le centre de distribution ou la société peut déduire l'avoir du paiement dû au fournisseur ou transférer l'avoir en comptabilité clients et générer une facture.

Vous attribuez les ristournes avec preuve de vente par l'intermédiaire du programme Saisie des commandes clients (P4210). Dans l'écran Historique des prix, lorsque vous sélectionnez Afficher/masquer la preuve fournisseur dans le menu Ecran, le système affiche la preuve de vente de la ligne de commande client.

Remarque

J.D. Edwards recommande l'annulation des remises non utilisées. Cependant, pour supprimer une remise sur une ligne de commande client également associée à une ristourne avec preuve de vente, vous devez afficher la ristourne avec preuve de vente avant de supprimer la remise de cette ligne de commande.

Le système utilise les instructions de comptabilisation automatique suivantes (ICA) pour les ristournes avec preuve de vente :

- 4515 – Cumul des ristournes
- 4520 – Ristournes à recevoir

Une fois la commande client créée, vous devez exécuter le programme Mise à jour des ventes (R42800) en traitement par lots pour comptabiliser la ristourne dans le Grand Livre. Ce programme met à jour les fichiers Résumé des transactions de ristournes (F4078) et Détail des transactions de ristourne (F4079). Le système utilise les fichiers suivants lors du traitement des ristournes fournisseurs :

- Types de remise (F4071)
- Historique des remises (F4074)
- Fichier de travail de l'historique des remises (F40UI74)

Renseignements complémentaires

- ☐ Reportez-vous à *Mise à jour des ventes* dans la documentation *Gestion des commandes clients* pour obtenir de plus amples informations sur le programme de mise à jour des ventes (R42800).
- ☐ Reportez-vous à *Création de ristournes*.
- ☐ Reportez-vous à *Création des pièces justificatives* dans la documentation *Gestion des achats*.
- ☐ Reportez-vous à *Création de ristournes standard*.
- ☐ Reportez-vous à *Paramétrage de la définition des remises*.

► Pour créer des ristournes avec preuve de vente

Dans le menu *Paramétrage des remises (G4231112)*, sélectionnez *Définition des remises*.

1. Dans l'écran *Accès aux types de remise*, cliquez sur *Ajouter*.
2. Dans l'écran *Modification des contrôles de remise*, remplissez le champ suivant :
 - Nom remise
3. Sélectionnez les options suivantes, puis cliquez sur *OK* :
 - Gestion des commandes clients
 - Preuve de vente du fournisseur
 - Remise niveau ligne

4. Dans l'écran Définition des remises, cliquez sur l'onglet Options supplémentaires et remplissez les champs suivants :
 - Adresse bénéficiaire
 - Type ristourne frns
5. Cliquez sur OK.

Description des champs

Description	Glossaire
Preuve de vente du fournisseur	<p>Ce code spécifie les fonctions de traitement supplémentaires associées à une remise. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>1 - Ne pas imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.</p> <p>2 - Imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.</p> <p>3 - Mettre à jour le fichier Lignes de commande client (F4211) avec les données des lignes de remise. Le système n'inclut pas ce type de remise lors du calcul du prix net actuel. Utilisez ce code uniquement pour les remises au niveau des commandes.</p> <p>4 - Créer une remise cumulée. Le système met à jour le fichier Historique des remises (F4074) et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors du traitement de la mise à jour des ventes.</p> <p>5 - Créer une ristourne. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne (F4078) avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande.</p> <p>6 - Imprimer la remise sur la facture. Le système inclut la remise au total de la commande, mais ne l'inclut pas au prix unitaire. Il comptabilise séparément les écritures du Grand Livre et de la comptabilité clients lors de la mise à jour des ventes.</p> <p>7 - Créer une preuve fournisseur de ristourne sur vente. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors de la mise à jour des ventes.</p> <p>8 - Créer une remise arrondie selon les règles paramétrées dans le programme Révision du détail des remises (P4072). Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.</p>
ID promotion	Il s'agit d'un numéro d'identification qui permet d'effectuer le suivi des revenus, des coûts et des dépenses de chaque promotion.
Bénéf. ristourne	Ce code (système 40, type RA) identifie le bénéficiaire de la ristourne, c'est-à-dire le destinataire du crédit lorsqu'un client atteint un seuil de ristourne. Le client et le bénéficiaire peuvent être des entités différentes. Le bénéficiaire devient la référence Facturé à de l'avoir.

Niveau bénéficiaire	Ce numéro spécifie le niveau du bénéficiaire dans la structure d'achat. Le bénéficiaire est l'entité recevant le montant de ristourne cumulé. Dans une structure d'achat, une valeur de niveau égale à 1 représente le niveau le plus haut ou le plus élevé. Un niveau doté d'une valeur numérique supérieure à 1 représente un niveau inférieur dans la structure d'achat.
Adresse bénéficiaire	Il s'agit du numéro de référence utilisé par le système lors de la génération d'une demande de ristourne. En cas de ristourne sur vente, le numéro de référence du bénéficiaire spécifie le client à qui la ristourne doit être payée. S'il s'agit d'une ristourne sur achat ou d'une ristourne sur vente avec preuve d'achat auprès du fournisseur, la référence du bénéficiaire spécifie le fournisseur comme source du paiement de la ristourne.
Type ristourne frns	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 45, type SR) spécifie le mode de traitement des demandes de ristourne. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>1 - Générer une demande en créant une commande client (note de débit).</p> <p>2 - Générer une demande en créant une commande fournisseur (note de crédit).</p> <p>Remarque : Ce champ n'est applicable qu'aux ristournes standard sur achats et aux ristournes sur ventes avec preuves d'achat. Une ristourne standard sur achats est une remise dont l'application cible est 1 (Gestion des achats) et le code de contrôle des remises est 5 (Ristourne). Une ristourne sur vente avec preuve d'achat est une remise dont l'application cible est 2 (Gestion des commandes clients) et le code de contrôle des remises est 7. Ces deux types de ristournes sont des ristournes fournisseurs.</p> <p>Ce champ est utilisé par le programme Génération des demandes de ristourne (R42770). Le programme Génération des demandes de ristourne détermine si une ristourne doit être octroyée et, le cas échéant, s'il doit facturer le fournisseur (si le type de demande de ristourne est 5) ou créer un crédit dans la comptabilité fournisseurs (si le type de demande est 2).</p>

Création de ristournes à niveaux

Vous créez des ristournes à niveaux lorsque vous devez définir des ristournes au sein d'une structure client. Les ristournes cumulées dans une structure client diffèrent des ristournes standard car elles permettent le paramétrage de différents niveaux de cumul de ristourne ainsi que différents niveaux de bénéficiaires pour leur attribution. L'utilisation des ristournes à niveaux dans une structure client permet aux filiales d'une entité principale de contribuer à une ristourne.

Lors du paramétrage des ristournes à niveaux, spécifiez le niveau de cumul de la ristourne. Vous devez également spécifier le niveau du bénéficiaire de la ristourne.

Spécifiez le niveau de cumul dans le programme Accords clients (P4070). Vous devez aussi activer l'option Indicateur de transmission de l'écran Révision des accords clients si vous souhaitez que les entités secondaires contribuent au cumul des ristournes.

Un bénéficiaire peut être un numéro de référence client ou un niveau de la structure client. Vous devez vous assurer que le niveau du bénéficiaire est supérieur ou égal à celui défini comme niveau de cumul.

Une fois que le système a déterminé les valeurs de cumul et le bénéficiaire, il traite les ristournes à niveaux comme toute autre ristourne.

Conditions préliminaires

- ❑ Vérifiez si vous avez paramétré les constantes de tarification, la méthode d'extraction des remises, pour l'utilisation d'un numéro de référence, d'un accord client ou les deux.

Renseignements complémentaires

- ❑ Reportez-vous à *Structures clients* pour obtenir de plus amples informations sur le traitement des structures clients et des ristournes à niveaux.
- ❑ Reportez-vous à *Exemple : Niveaux et transmission des ristournes dans les structures clients*.
- ❑ Reportez-vous à *Paramétrage des structures clients*.
- ❑ Reportez-vous à *Pour créer une structure organisationnelle avec niveaux* dans la documentation *Répertoire d'adresses* pour obtenir de plus amples informations sur les structures similaires aux structures clients.
- ❑ Reportez-vous à *Pour entrer les descriptions de niveau des structures organisationnelles* dans la documentation *Répertoires d'adresses*.

► Pour créer des ristournes à niveaux

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Définition des remises.

1. Dans l'écran Accès aux types de remise, cliquez sur Ajouter.
2. Dans l'écran Modification du contrôle des remises, dans la zone Application cible, activez l'option suivante :
 - Gestion des commandes clients
3. Dans la zone Code de contrôle de remise, activez l'option suivante :
 - Ristourne
4. Dans la zone Niveau de remise, activez une des options suivantes, puis cliquez sur OK :
 - Remise niveau ligne
 - Remise niveau groupe
5. Dans l'écran Définition des remises, cliquez sur l'onglet Options supplémentaires.

6. Pour identifier le bénéficiaire, remplissez les champs suivants :
- Bénéf. ristourne
 - Niveau bénéficiaire
 - Adresse bénéficiaire
7. Pour définir le niveau de cumul de la ristourne remplissez le champ suivant, puis cliquez sur OK :
- Niveau de cumul

Description des champs

Description	Glossaire
Bénéf. ristourne	Ce code (système 40, type RA) identifie le bénéficiaire de la ristourne, c'est-à-dire le destinataire du crédit lorsqu'un client atteint un seuil de ristourne. Le client et le bénéficiaire peuvent être des entités différentes. Le bénéficiaire devient la référence Facturé à de l'avoir.
Niveau bénéficiaire	Ce numéro spécifie le niveau du bénéficiaire dans la structure d'achat. Le bénéficiaire est l'entité recevant le montant de ristourne cumulé. Dans une structure d'achat, une valeur de niveau égale à 1 représente le niveau le plus haut ou le plus élevé. Un niveau doté d'une valeur numérique supérieure à 1 représente un niveau inférieur dans la structure d'achat.
Adresse bénéficiaire	Il s'agit du numéro de référence utilisé par le système lors de la génération d'une demande de ristourne. En cas de ristourne sur vente, le numéro de référence du bénéficiaire spécifie le client à qui la ristourne doit être payée. S'il s'agit d'une ristourne sur achat ou d'une ristourne sur vente avec preuve d'achat auprès du fournisseur, la référence du bénéficiaire spécifie le fournisseur comme source du paiement de la ristourne.
Niveau de cumul	Ce numéro spécifie le niveau de cumul des montants ou des ristournes dans la structure d'achat. Vous devez spécifier la valeur du niveau de cumul à l'aide d'un niveau égal ou inférieur à la valeur du niveau du bénéficiaire. Dans une structure d'achat, une valeur de niveau égale à 1 représente le niveau le plus haut ou le plus élevé. Un niveau doté d'une valeur numérique supérieure à 1 représente un niveau inférieur dans la structure d'achat.

Vérification des données des ristournes

Dans le menu Remises et tarification avancée (G42311), sélectionnez Consultation de la tarification. Dans le menu Consultation de la tarification, sélectionnez Consultation de l'historique des ristournes.

Vous pouvez extraire l'historique des ristournes de chaque client à l'aide du programme Consultation de l'historique du volume (P4078). Il permet d'effectuer le suivi des ristournes accordées et le statut actuel des commandes donnant droit aux ristournes. L'état Registre de l'historique des ristournes (R42780) répertorie les clients et les ventes bénéficiant des ristournes.

Remises variables

Vous utilisez les remises variables pour paramétrer les prix et dates d'effet des articles dont les prix varient fréquemment. Vous pouvez créer des remises basées sur le fichier Variables de tarification (F4075).

Lors de la création d'une remise à partir du fichier Variables de tarification, assurez-vous d'associer une remise de remplacement au fichier. Ainsi, vous êtes sûr de remplacer tout autre prix par la remise de prix variable.

► Pour créer des remises variables

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Révision du détail des remises et des prix.

1. Dans l'écran Accès au détail des remises, remplissez le champ suivant, puis cliquez sur Ajouter :
 - Nom remise
2. Dans l'écran Hiérarchie des préférences, choisissez la hiérarchie souhaitée pour la remise variable et cliquez sur Sélectionner.
3. Dans l'écran Révision du détail des remises, entrez les données de remise appropriées, puis remplissez les champs suivants :
 - C B
 - Table Variables
4. Dans le menu Ligne, sélectionnez Variables.

5. Dans l'écran Accès aux tables des variables de tarification, remplissez les champs suivants, puis cliquez sur OK :

- Nom tble variables
- UM
- Code mon.
- Date Effet
- Prix Unit.

Remises basées sur des formules

Les formules représentent un outil puissant pour la définition de structures de tarification complexes. Chaque formule peut être aussi simple ou complexe que nécessaire. Une formule peut faire référence à une table de variables de tarification ou au fichier Lignes de commandes clients (F4211). Vous pouvez spécifier des unités de mesure et des codes monétaires dans les formules.

Une formule est créée à l'aide de composants. Les composants peuvent faire référence à des tables ou spécifier des valeurs numériques ou des opérations mathématiques. Chaque élément doit être identifié par un caractère spécial. Ces caractères sont définis lors du paramétrage du système, dans les constantes de tarification.

Le système lit les formules en tant que notations algébriques standard. Par exemple :

`.90*&GOLD`

Dans cette formule :

- `.90` signifie 90 %.
- L'astérisque (*) représente la multiplication.
- Le et commercial (&) indique que GOLD est le nom de la table des variables.

La formule ci-dessus peut être interprétée comme suit : Le prix de l'article est égal à 90 % du prix de l'or actuel.

► Pour créer des remises basées sur des formules

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Révision du détail des remises et des prix.

1. Dans l'écran Accès au détail des remises, pour créer une remise à l'aide d'une formule, remplissez les champs obligatoires suivants, puis cliquez sur Ajouter :
 - Nom remise
2. Dans l'écran Hiérarchie des préférences, choisissez la hiérarchie souhaitée pour la remise variable, puis cliquez sur Sélectionner.

3. Dans l'écran Révision du détail des remises, entrez les données de remise appropriées, puis remplissez les champs suivants :
 - C B
 - Nom Formule
4. Pour définir une formule, sélectionnez Formules dans le menu Ligne.

PeopleSoft®

Révision des formules de tarification

OK Annuler Ecran Outils

Nom formule

Application cible

Formule calcul

5. Dans l'écran Révision des formules de tarification, entrez la formule dans le champ suivant :
 - Formule calcul

Les composantes de la formule doivent être définies dans les constantes du système.
6. Pour inclure un champ dans le fichier Lignes de commande client (F4211), sélectionnez Champs dans le menu Ecran.
7. Dans l'écran Description des champs du fichier, choisissez les champs à inclure, puis cliquez sur Sélectionner.
8. Pour inclure une table de variables de tarification dans la formule, sélectionnez Variables dans le menu Ecran.

9. Dans l'écran Accès aux tables de variables de tarification, choisissez les tables à inclure, puis cliquez sur Sélectionner.
10. Dans l'écran Révision des formules de tarification, cliquez sur OK.
11. Dans l'écran Révision du détail des remises, cliquez sur OK.

Paramétrage d'une ristourne à taux mobile

Lors de la définition d'une remise, vous pouvez paramétrer et appliquer plusieurs ristournes à une ligne de commande client grâce à un taux mobile. Les taux mobiles permettent de définir des ristournes applicables à certains paliers ou montants seuils, ils sont basés sur une valeur cumulée et affectent le prix unitaire d'un article sur la ligne de commande. Ce taux peut être également basé sur une quantité ou un poids.

Le système affiche la quantité recevant la ristourne dans le champ Valeur de base et l'équation du taux mobile dans le champ Calcul des remises de l'écran Historique des prix.

Vous pouvez aussi consulter la valeur de base et le coefficient des ristournes à taux mobile dans les états Impression des factures (R42565) et Impression des commandes fournisseurs (R43500).

Remarque

Les remises à taux mobile ne peuvent pas être utilisées avec les remises au niveau des commandes et des groupes. De plus, le système ne calcule pas les taux mobiles sur les commandes cumulées. En effet, si un client commande dix tonnes d'un article lundi et dix autres tonnes mardi, le système tarifie chaque commande séparément. Pour utiliser les ristournes à taux mobiles sur plusieurs commandes combinées, paramétrez des taux mobiles basés sur le volume.

Exemple : Ristourne à taux mobile

Cet exemple illustre une ristourne à taux mobile pour un article d'un prix unitaire de 100. Les ristournes suivantes existent pour cet article :

- 0 – 99 articles : ristourne 0 %
- 100 – 199 articles : ristourne 10 %
- 200 – 299 articles : ristourne 20 %
- Au-delà de 300 articles : ristourne 30 %

Paramétrez les seuils comme suit :

- 99 articles : -10 %
- 199 articles : -20 %
- 299 articles : -30 %

Si la quantité commandée est 250, le système tarifie l'article comme suit :

99 articles à 100,00 = 9 900,00

100 articles à 90,00 = 9 000,00

51 articles à 80,00 = 4 080,00

Total = 22 980,00 / 250 = 91,92 par article

Un article ne pouvant avoir qu'un seul prix unitaire dans une ligne de commande, le système détermine le prix correct en pondérant la remise de chaque taux mobile par palier quantitatif pour ce seuil.

Renseignements complémentaires

- ☐ Reportez-vous à *Paramétrage de la définition des remises*.
- ☐ Reportez-vous à *Paramétrage des remises sur volume*.

► Pour créer une ristourne à taux mobile

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Définition des remises.

1. Dans l'écran Accès aux types de remise, effectuez les opérations suivantes de définition d'une remise ou recherchez une remise existante, puis cliquez sur Sélectionner.
Le remise que vous paramétrez ou sélectionnez doit être une remise à la ligne.
2. Dans l'écran Définition des remises, sélectionnez l'option suivante :
 - Ind. taux mobile
Si vous activez cette option, vous ne pouvez pas activer l'option Prix de remplacement. Cependant, lorsque vous utilisez un taux mobile avec une remise de vente incitative, le système rend disponible l'option Prix de remplacement.
3. Cliquez sur OK.

Description des champs

Description	Glossaire
Ind. taux mobile	<p>Cette option spécifie au système le mode d'application des remises aux prix unitaires. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>Activée - Appliquer une remise à taux mobile. Ce type de remise est basé sur un ensemble de taux applicables selon des seuils.</p> <p>Désactivée - Appliquer une remise à taux unique. Ce type de remise est basé sur un seuil.</p> <p>Remarque : Si vous choisissez le taux mobile, vous ne pouvez pas ajouter d'ajustement de marge nette (code de base 9) à cette remise.</p>

► Pour entrer les valeurs seuils d'une remise à taux mobile

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Révision du détail des remises et des prix.

1. Dans l'écran Accès au détail des remises, recherchez une remise à taux mobile, puis cliquez sur Sélectionner.
2. Dans l'écran Révision du détail des remises, remplissez les champs suivants :

- Niveau Du

Remarque

Pour une remise à taux mobile, le nom de ce champ est Valeur de seuil. Vous pouvez le laisser vide pour le premier enregistrement, mais une valeur doit être spécifiée lors de la création des enregistrements suivants.

- Val. coeff Numérique
- Coeff UM
- Date Effet
- Date Expir
- C B
- Co Mon.

Lors de la saisie, les données entrées dans les lignes sont copiées dans les enregistrements suivants, sauf celles des champs Valeur seuil et Valeur du coefficient numérique. Par exemple, vous ne pouvez pas spécifier des codes d'unité de mesure différents pour les seuils d'une même remise. En conséquence, la seule valeur pouvant être différente est celle du champ Valeur du coefficient numérique.

3. Cliquez sur OK.

Définition des seuils à l'aide de plusieurs unités de mesure

Vous pouvez aussi utiliser les seuils pour paramétrer des remises basées sur les montants d'achat des clients. Grâce à l'utilisation de plusieurs unités de mesure, vous pouvez appliquer un facteur de remise basé sur une unité de mesure différente de celle définie dans le palier tarifaire de l'unité de mesure. Par exemple, vous pouvez paramétrer une remise avec l'unité de mesure du poids, mais l'appliquer en fonction d'une unité de mesure quantitative. Ensuite, si un client se qualifie pour une remise lors de la commande de deux tonnes d'un produit, la ristourne peut être basée sur une autre unité de mesure, telle que les caisses. D'autres situations similaires peuvent se présenter où un produit qui pèse toujours une tonne peut être réparti dans un nombre de caisses différent. L'utilisation d'unités de mesure multiples permet de sélectionner une remise par rapport à la tonne, puis de l'appliquer en fonction du nombre de caisses.

Vous pouvez aussi spécifier si la remise est applicable à la totalité de la quantité, aux articles partiels ou uniquement aux articles entiers.

Lorsque vous utilisez une unité de mesure, le système utilise le champ Calcul de la remise du programme Historique de la tarification (P4074) pour afficher la répartition de la remise. Il utilise le champ Valeur de base du programme Historique de la tarification (P4074) pour afficher le mode de calcul de la remise.

Les règles de seuil avec unités de mesure multiples ne sont applicables qu'aux remises à la ligne. Le système affiche les données d'unité de mesure dans l'écran Détail des remises ainsi que dans le programme Contrôle de la disponibilité et des prix (P4074).

Il utilise les fichiers suivants lors du traitement des seuils de tolérance avec plusieurs unités de mesure.

- Détail des remises (F4072)
- Historique des prix (F4074)
- Fichier de travail de l'historique des remises (F40UI74)

Conditions préliminaires

- ☐ Vérifiez si les conversions sont paramétrées correctement dans le fichier Facteurs de conversion des unités de mesure (F41002) ou Conversion des unités de mesure standard (F41003).

Renseignements complémentaires

- ☐ Reportez-vous à *Spécification des unités de mesure doubles d'un article* dans la documentation *Gestion des stocks*.

► Pour définir des seuils à l'aide d'unités de mesure multiples

Dans le menu Paramétrage des remises (G4231112), sélectionnez Révision du détail des remises et des prix.

1. Dans l'écran Accès au détail des remises, recherchez une remise, puis cliquez sur Sélectionner.
2. Dans l'écran Détail des remises, remplissez les champs suivants :

- UM
- Val. coeff Numérique
- C B

Les seuils de tolérance avec plusieurs unités de mesure ne s'appliquant qu'aux remises à la ligne, le niveau de la remise doit avoir un code de base 4 (coût plus montant) ou 5 (montant d'ajout). Si une remise à un code différent de 4 ou 5, le système désactive le coefficient de l'unité de mesure.

- Coeff UM

3. Pour spécifier si le système doit attribuer des remises aux valeurs partielles, remplissez le champ suivant :
 - Tarif qtés Partielles
 Les prix partiels s'appliquent au palier de l'unité de mesure et non au coefficient de l'unité de mesure.
4. Cliquez sur OK.

Description des champs

Description	Glossaire
UM	Ce code défini par l'utilisateur (système 00, type UM) indique l'unité de mesure d'un article du stock, par exemple, CS (caisse) ou BX (boîte).
Val. coeff Numérique	<p>Ce code indique la façon dont le système ajuste une ligne de commande. La valeur de ce champ fonctionne conjointement à celle du champ Base (BSCD). La définition du champ Base détermine si vous devez entrer un nombre ou un code dans ce champ.</p> <p>Dans WorldSoftware, si les codes de base sont les suivants :</p> <p>1 - 5 Entrez un nombre positif pour une majoration, par exemple 10. Entrez un nombre négatif pour une remise, par exemple -10.</p> <p>6 Vous souhaitez baser l'ajustement sur un fichier de variables. Entrez le code identifiant le fichier de variables.</p> <p>7 Vous souhaitez utiliser une formule pour calculer le prix. Entrez le code identifiant la formule.</p> <p>8 Vous souhaitez calculer l'ajustement à l'aide d'un programme personnalisé. Entrez l'ID programme.</p> <p>Barèmes de pénalités des échanges : Etant donné que le code de base des pénalités est 5, entrez un nombre en tant que facteur. La plupart des pénalités consistent en un montant. Le système multiplie le facteur entré par chaque unité de mesure pour calculer la pénalité.</p> <p>Dans OneWorld, si les codes de base sont les suivants :</p> <p>1 - 5 Entrez un nombre positif pour une majoration, par exemple 10. Entrez un nombre négatif pour une remise, par exemple -10.</p> <p>6 Vous souhaitez baser l'ajustement sur un fichier de variables. Entrez le code identifiant le fichier de variables dans la colonne Nom de la formule.</p> <p>7 Vous souhaitez utiliser une formule pour calculer le prix. Entrez le code identifiant la formule dans la colonne Nom de la formule.</p> <p>8 Vous souhaitez calculer l'ajustement à l'aide d'un programme personnalisé. Entrez l'ID programme dans la colonne Nom de la formule.</p>

C B

Ce code spécifie au système comment utiliser le coefficient pour calculer la remise ou la pénalité. Le champ Code de base fonctionne conjointement au champ Coefficient. Les valeurs correctes sont les suivantes :

1 - Multiplier le prix de base par le coefficient. Le prix ajusté est un pourcentage du prix de base.

2 - Multiplier le prix net actuel par le coefficient. Le prix ajusté est un pourcentage du prix net actuel.

3 - Multiplier le coût de l'article par le coefficient. Le prix ajusté est un pourcentage du coût de l'article. Vous ne pouvez pas utiliser ce code de base pour une remise au niveau d'une commande ou d'un groupe de commandes.

4 - Ajouter le coefficient au coût de l'article. Vous ne pouvez pas utiliser ce code de base pour une remise au niveau d'une commande ou d'un groupe de commandes.

Remarque : Si vous utilisez les codes de base 3 ou 4, spécifiez le coût de l'article à utiliser pour le calcul de la valeur du champ Méthode de coût (LEDG) dans la zone-détails de l'écran Détail des remises.

5 - Multiplier le prix par le coefficient. Si la valeur est positive, il majore le prix de ce montant ; si la valeur est négative, il réduit le prix de ce montant.

6 - Utiliser le montant du fichier des variables. Vous spécifiez le fichier des variables dans le champ Coefficient.

7 - Utiliser une formule pour le calcul de la remise. Vous spécifiez le nom de la formule dans le champ Coefficient.

8 - Utiliser un programme personnalisé pour le calcul de la remise. Vous spécifiez l'ID programme dans le champ Bibliothèque d'objets.

Remarque : Si vous définissez un ajustement tarifaire qui utilise un programme personnalisé, ce dernier être développé à cet effet et vous devez être en mesure d'en assurer la gestion et le support technique. J.D. Edwards ne fournit aucun programme personnalisé et n'assure pas le support des programmes développés par votre société.

9 - Calculer l'ajustement de telle sorte que le prix unitaire résultant ait une marge brute égale au coefficient. Vous ne pouvez pas utiliser ce code de base pour une remise au niveau d'une commande, d'un groupe de commandes ou dotée d'un taux mobile.

Entrez 5 pour tous les barèmes de pénalités des échanges.

Coeff UM

Ce code défini par l'utilisateur (système 00, type UM) spécifie l'unité de mesure associée au coefficient d'une remise de tarification avancée. Cette valeur n'est applicable qu'aux remises représentant un montant entier. Par exemple, vous pouvez définir un palier de 10 DZ (10 douzaines) et une remise correspondante de 1€ par unité (1€ par EA).

Tarif qtés Partielles

Cette option indique si le système affecte les remises aux valeurs partielles (quantités, poids ou montants). Cette option n'est applicable que si vous spécifiez une unité de mesure. Par exemple, si une remise donnée doit être affectée pour une quantité minimum de deux douzaines, la sélection de cette option autorise le système à affecter la remise à deux douzaines, à 24 unités ou à toute quantité supérieure. Si vous la laissez à blanc, le système n'affecte pas la remise aux quantités partielles. Par exemple, si un client commande 30 unités, la remise n'est affectée qu'à 24 unités. Les valeurs correctes sont les suivantes :

Blanc - Ne pas autoriser les valeurs partielles.

1 - Autoriser les valeurs partielles. Il s'agit de la valeur par défaut.

Remises Expédier et débiter

Les distributeurs, fournisseurs et fabricants concluent souvent des accords tenant compte des fluctuations de prix et de coûts associées à certains composants et produits. Ce type d'accord est souvent pratiqué, notamment dans le secteur de l'électronique.

Le traitement Expédier et débiter est conçu pour rationaliser les mouvements du stock. Vous pouvez ainsi stimuler les ventes par des remises sur une période donnée.

Les remises Expédier et débiter ne modifient pas les coûts des stocks. Elles sont constatées comme réduction sur coûts des marchandises vendues et affectent la marge bénéficiaire de la société. Elles affectent également les montants de commission.

Vous pouvez paramétrer plusieurs remises Expédier et débiter pour différents fournisseurs, correspondant à des articles divers. En outre, les remises Expédier et débiter font en général l'objet d'une durée critique. Le système permet de spécifier la période des remises accordées. Le traitement Expédier et débiter permet de gérer les remises complexes et les demandes de règlement associées.

Remarque

Si vos pratiques commerciales incluent des ristournes Expédier et débiter, utilisez la tarification de ristournes du système Tarification avancée.

Renseignements complémentaires

- ☐ Reportez-vous à *Création de ristournes*.

Paramétrage des types de document Expédier et débiter

Avant d'utiliser la fonction Expédier et débiter, vous devez paramétrer les types de document associés.

► Pour paramétrer les types de document Expédier et débiter

Dans le menu *Traitement Expédier et Débiter (G4511)*, sélectionnez *Gestion des types de document*.

1. Dans l'écran *Accès aux types de document*, recherchez le type à paramétrer pour le traitement des transactions Expédier et débiter, puis cliquez sur *Sélectionner*.

Pour créer un nouveau type de document, cliquez sur *Ajouter*.

PeopleSoft®

Révision des types de document

OK Annuler Outils

Type document

Stocks **Ventes** Achats Sv cts Définition ordres de fabrication Expédition

Cat. cmde Regular Order

Cmdes intermag. Regular Order

Autre quantité

☐ Réduire qté en stock lors confirmation exp. ☐ Traitement Expédier et Débiter

N° suivant

N° suivant code système

N° suivant type document

Envoi notification statut

2. Dans l'écran *Révision des types de document*, cliquez sur l'onglet *Ventes* et vérifiez les options et champs suivants :

- Cat. cmde
- Cmdes intermag.
- Autre quantité
- Réduire qté en stock lors confirmation exp.
- Traitement Expédier et Débiter

3. Pour autoriser le traitement Expédier et débiter d'un type du document, activez l'option correspondante, puis cliquez sur OK.

Paramétrage d'articles Expédier et débiter

Vous devez paramétrer des articles Expédier et débiter spécifiques faisant l'objet de remises. En fonction des pratiques commerciales de la société, vous devez définir la règle de sélection (inclusion ou exclusion) de chaque article.

Remarque

Vous pouvez paramétrer chaque article par exclusion ou inclusion, mais pas les deux. Si vos pratiques évoluent et que vous souhaitez modifier les règles de sélection des articles Expédier et débiter, vous devez supprimer tous les articles et les entrer à nouveau avec une règle différente.

► Pour paramétrer des articles Expédier et débiter

Dans le menu Traitement Expédier et Débiter (G4511), sélectionnez Articles Expédier et Débiter.

1. Dans l'écran Accès aux articles Expédier et Débiter, recherchez l'article concerné, puis sélectionnez Paramétrer les règles dans le menu Ecran.
2. Dans l'écran Paramétrage des règles de sélection, choisissez une des options suivantes, puis cliquez sur OK :

- Inclure
- Exclure

Vous ne pouvez pas modifier les règles de sélection si des enregistrements existent déjà.

Définition des remises Expédier et débiter

Une fois que vous avez conclu un contrat d'expédition et de débit avec le fournisseur, vous devez définir les données concernant la remise créée par l'accord dans le système.

Conditions préliminaires

- ☐ Paramétrez un enregistrement dans le fichier Préférences et une hiérarchie de tarification pour les remises Expédier et débiter. Reportez-vous à *Paramétrage des hiérarchies de tarification*.
- ☐ Paramétrez le catalogue des prix du fournisseur pour les articles Expédier et débiter à l'aide du programme Gestion du catalogue des fournisseurs. Reportez-vous à *Saisie des articles à l'aide des catalogues fournisseurs* dans la documentation *Gestion des achats*.
- ☐ Vérifiez si la tarification avancée pour les ventes est activée. Reportez-vous à *Paramétrage des constantes de tarification*.

► Pour définir des remises Expédier et débiter

Dans le menu *Traitement Expédier et Débiter (G4511)*, sélectionnez *Définition des remises*.

1. Dans l'écran *Accès aux types de remise*, cliquez sur *Ajouter*.
2. Dans l'écran *Modification des contrôles de remise*, remplissez le champ suivant :
 - Nom remise
Pour les remises *Expédier et débiter*, le nom de la remise doit être identique au numéro du fournisseur.
3. Sélectionner l'option *Expédier et débiter*, puis cliquez sur *OK*.
4. Dans l'écran *Définition des remises*, remplissez les champs suivants :

Hierarchie préférences

- Sous-livre dans G/L
 - Clé G/L
5. Remplissez au moins un des champs suivants pour limiter la remise à un groupe de tarification spécifique. Ne remplissez pas ces champs si vous souhaitez paramétrer le détail d'autres groupes de prix :
 - Groupe lignes cm des
 - Groupe prix clients

Groupe prix articles

6. Vous pouvez renseigner les champs supplémentaires de l'écran *Définition des remises*, si nécessaire. Si vous les laissez à blanc, le système utilise les données par défaut.
7. Cliquez sur *OK* pour paramétrer la définition de la remise *Expédier et débiter*.

Description des champs

Description	Glossaire
Nom remise	Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type TY) identifie la définition des remises. Vous pouvez définir ces remises dans l'écran <i>Nom des remises</i> . Pour les barèmes de pénalités des contrats, vous devez associer une définition à chacun des quatre types de pénalité : <ul style="list-style-type: none">Quantité minimumQuantité maximumSous-réservationSurréservation
Application cible	Ce code défini par l'utilisateur spécifie le système J.D. Edwards, tel que <i>Gestion des commandes clients</i> ou <i>Gestion des achats</i> , qui gère la remise.

Hiérarchie préférences	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type PR) identifie un type de préférence ou une hiérarchie de remise de prix.</p> <p>Lorsque vous définissez des hiérarchies tarifaires, vous identifiez chaque table avec ce code.</p> <p>Ensuite, lors de la création des remises, utilisez ce code pour identifier la hiérarchie devant être suivie par le système pour cette remise.</p>
Sous-livre dans G/L	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type SI) identifie le type de donnée à utiliser par le système pour mettre à jour le champ Sous-livre du fichier Grand Livre (F0911).</p>
Clé G/L	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 41, type 9) identifie la clé G/L utilisée par le système lors de la recherche du compte dans lequel il doit comptabiliser la transaction. Si vous ne souhaitez pas spécifier de code de catégorie, entrez quatre astérisques (****) dans ce champ.</p> <p>Vous pouvez utiliser les instructions de comptabilisation automatique (ICA) pour prédéfinir des classes de comptes de contrepartie automatique pour les systèmes Gestion des stocks, Gestion des achats et Gestion des commandes clients. Les codes de classe G/L peuvent être attribués comme suit :</p> <p>IN20 - Commandes à livraison directe IN60 - Ordres de transfert IN80 - Ventes du stock</p> <p>Le système peut générer des écritures comptables basées sur une seule transaction. Par exemple, la simple vente d'un article du stock peut générer des écritures comptables telles que :</p> <p>Ventes du stock (Débit) xxxxx.xx Ventes du stock - Comptabilité clients (Crédit) xxxxx.xx Catégorie de comptabilisation : IN80 Quantité en stock (Débit) xxxxx.xx CMV stock (coût des marchandises vendues) (Crédit) xxxxx.xx</p> <p>Le système utilise le code de classe et le type de document pour localiser l'ICA.</p>
Groupe prix articles	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type PI) identifie un groupe de tarification pour un article.</p> <p>Les groupes de tarification des articles comportent des structures de prix uniques qui indiquent au système comment incorporer les remises ou les majorations des articles sur les commandes clients et fournisseurs. Les remises et les majorations sont fondées sur la quantité, le montant ou le poids de l'article commandé. Lorsque vous associez un groupe de tarification à un article, cet article hérite de la même structure de prix que celle définie pour le groupe. Vous devez affecter un groupe de tarification des articles au fournisseur ou au client, de même qu'à l'article, pour que le système calcule automatiquement les remises et les majorations pour les commandes fournisseurs.</p>
Groupe prix clients	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type PC) identifie un groupe de clients. Vous pouvez regrouper les clients selon des caractéristiques similaires, par exemple, une tarification comparable.</p>

Groupe lignes cmdes

Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type SD) identifie un groupe de lignes de commande client. Vous utilisez ces groupes pour créer une tarification basée sur un champ du fichier Lignes de commande client (F4211).

--- AIDE SPECIFIQUE A L'ECRAN ---

Si vous entrez un code dans ce champ, le système utilise cette remise uniquement pour les commandes dont les lignes correspondent aux critères du groupe de lignes de commande.

Pour les barèmes de pénalités des contrats d'échange, paramétrez tout d'abord un code défini par l'utilisateur pour les pénalités, et définissez-le comme groupe de lignes de commande. Entrez Pénalité ou entrez le code défini par l'utilisateur identifiant le barème de pénalités.

Paramétrage du détail des remises Expédier et débiter

Le système dispose ainsi des paramètres de calcul des remises. Ces données détaillées contiennent les codes de base qui fournissent une plus grande flexibilité. Le code de base, ou méthode de la valeur de coefficient, sélectionné pour les remises Expédier et débiter doit être 1 ou 4.

Lors du choix de la méthode de la valeur de coefficient, prenez en considération le type de ristourne accordée par le fournisseur : coût ou pourcentage. Sélectionnez la méthode correspondant aux pratiques du fournisseur.

Lors du paramétrage des remises Expédier et débiter, vous pouvez spécifier le suivi du coût d'un article après soustraction du débit. Vous pouvez également détailler davantage les remises en ajoutant des définitions de remises aux accords clients.

Vérifiez le fichier Soldes des remises (F45715) pour afficher les quantités et les dates qui s'appliquent aux remises Expédier et débiter. Vous pouvez également vérifier le détail des remises, notamment le fournisseur, le magasin/usine, en fonction des données de coût et des formules de calcul.

La modification des quantités s'effectue dans le programme Soldes des remises (P45715). Vous pouvez également déterminer les remises au prorata des dates d'expiration.

Dans un premier temps, paramétrez les soldes des remises Expédier et débiter. Définissez ensuite les paramètres et affectez des relations entre les soldes et le détail des remises lors du paramétrage des soldes détaillés de remises Expédier et débiter.

► Pour paramétrer les soldes des remises Expédier et débiter

Dans le menu Traitement Expédier et Débiter (G4511), sélectionnez Détail des remises.

1. Dans l'écran Accès au détail des remises, entrez le nom de la remise, puis cliquez sur Ajouter.
2. Dans l'écran Sélection de la hiérarchie des préférences, choisissez la préférence souhaitée pour l'accord, puis cliquez sur Sélectionner.

PeopleSoft®

Révision des soldes

Annuler Ecran Outils

Nom/type contrat SAD3200 SA Mag/Usine 30

N° réf. fournisseur 4343 Parts Emporium ☒ Actif

Code article 3200 Integrated Circuit ☐ Ct Exp/Déb

Groupes Généralités Coûts Quantités

N° accord fournisseur PE00123 Responsable 8444

Date effet 01/06/05 Dest. récl. 6002

Date expir. 31/12/05 Méth. récl. 1

3. Dans l'écran Révision des soldes, remplissez les champs suivants :
 - Nom/type contrat
 - N° réf. fournisseur
 - Code article
4. Sélectionnez les options suivantes :
 - Actif
 - Ct Exp/Déb
5. Cliquez sur l'onglet Généralités, puis remplissez les champs suivants :
 - N° accord fournisseur
 - Date effet
 - Date expir.
 - Responsable
 - Dest. récl.
 - Méth. récl.

PeopleSoft®

Révision des soldes

Annuler Ecran Outils

Nom/type contrat SAD3200 SA Mag./Usine 30
 N° réf. fournisseur 4343 Parts Emporium ☒ Actif
 Code article 3200 Integrated Circuit ☐ Ct Exp/Déb

Groupes Généralités Coûts Quantités

Basé sur coût 117,0000 ☐ Verr. coût
 Méth. valeur coeff. 1 Ctigue
 Nom formule Code monétaire USD

6. Cliquez sur l'onglet Coûts, puis remplissez les champs suivants :

- Basé sur coût
- Méth. valeur coeff.
 Pour les remises Expédier et débiter, sélectionnez une valeur de coefficient (code de base) 1 ou 4 uniquement.
- Nom formule
- Code monétaire

PeopleSoft®

Révision des soldes

Annuler Ecran Outils

Nom/Type contrat SAD3200 SA Mag./Usine 30

N° réf. fournisseur 4343 Parts Emporium

Code article 3200 Integrated Circuit

☒ Actif ☐ Ct Exp/Déb

Groupes Généralités Coûts Quantités

Unité mesure EA Qté en cours/dispo. 990

Quantité maximum autorisée 1000 Qté appliquée 20

Quantité minimum autorisée 1 Qté réclamation

7. Cliquez sur l'onglet Quantités, remplissez les champs suivants, puis cliquez sur OK :

- Unité mesure
- Quantité maximum autorisée
- Quantité minimum autorisée

Description des champs

Description	Glossaire
Dest. récl.	Il s'agit du numéro de référence du destinataire de la correspondance ou des réclamations concernant ce contrat.
Méth. récl.	Il s'agit de la méthode utilisée pour l'envoi du résultat des réclamations au fournisseur.
Basé sur coût	Il s'agit du coût sur lequel vous souhaitez baser cet accord s'il est différent du coût figurant dans le fichier Coût des articles.
Méth. valeur coeff.	Ce champ spécifie la méthode de coefficient à utiliser pour le calcul des réclamations.
Quantité maximum autorisée	Il s'agit de la quantité maximum autorisée pour un contrat donné.
Quantité minimum autorisée	Il s'agit de la quantité minimum de commande d'un article afin qu'il puisse être imputé à ce contrat.

► **Pour paramétrer les soldes de détail des remises Expédier et débiter**

Dans le menu Traitement Expédier et Débiter (G4511), sélectionnez Soldes des remises.

1. Dans l'écran Accès aux soldes des remises, remplissez les champs suivants, puis cliquez sur Rechercher :

- N° accord fournisseur
- Nom/type contrat
- Mag./Usine
- N° réf. fournisseur
- Code article
- N° référence

PeopleSoft®

Accès aux soldes des remises

Sélectionner Rechercher Fermer Ligne Outils

Nom remise SAD3200 * Magasin/Usine *

N° réf. fournisseur *

Code article

N° référence *

Personnaliser grille

N° réf. Fms	N° référence Fournisseur	N° Réf.	N° Réf.	Centre Coûts	N° accord Fournisseur	Actif/ Inactif	Nom Remise
4343	Parts Emporium			30	PE00123	A	SAD3200

2. Vérifiez les champs suivants :

- Actif
- Qté en cours/dispo.
- Qté appliquée
- Qté réclamation

- Grpe tarif. art.
- Quantité maximum autorisée
- Responsable
- Méth. valeur coeff.
- Date expir.
- Date effet
- Méth. récl.
- Verr. coût
- Basé sur coût
- Dest. récl.
- Nom formule

Options de traitement : Soldes des remises (P45715)

Onglet Affichage

Ces options de traitement déterminent si le système affiche des enregistrements dans le programme Soldes des remises. Elles permettent également de contrôler l'affichage des avertissements d'expiration des accords.

1. Enregistrements des soldes de remise

Blanc - Tous

1 - Actifs

2 - Inactifs

Cette option de traitement permet de spécifier les enregistrements de solde de remise à afficher. Les valeurs correctes sont les suivantes :

Blanc Afficher tous les enregistrements de solde de remise.

1 N'afficher que les enregistrements actifs de solde de remise.

2 N'afficher que les enregistrements inactifs de solde de remise.

2. Pourcentage de quantité minimum

Cette option de traitement permet de définir le pourcentage minimum de quantité restante autorisée par le système avant la génération d'un avertissement relatif à la date d'expiration. Les colonnes de quantité inférieure au minimum sont affichées dans une couleur différente.

3. Quantité minimum restante

Cette option de traitement permet de définir la quantité minimum restante autorisée par le système avant la génération d'un avertissement relatif à la date d'expiration. Les colonnes de quantité inférieure au minimum sont affichées dans une couleur différente.

4. Pourcentage minimum de jours restants

Cette option de traitement permet de définir le pourcentage minimum de jours restants autorisés par le système avant la génération d'un avertissement relatif à la date d'expiration. Les colonnes de date d'expiration inférieure au minimum sont affichées dans une couleur différente.

5. Nombre minimum de jours restants

Cette option de traitement permet de définir le pourcentage minimum de jours restants autorisés par le système avant la génération d'un avertissement relatif à la date d'expiration. Les colonnes de date d'expiration inférieure au minimum sont affichées dans une couleur différente.

Onglet Traitement

Cette option de traitement détermine si les enregistrements des soldes de remise peuvent être modifiés.

1. Modification des soldes de remise

Blanc - Ne pas autoriser.

1 - Autoriser.

Cette option de traitement permet d'indiquer si le système doit autoriser la modification des enregistrements des soldes de remise.

Les valeurs correctes sont les suivantes :

Blanc - Ne pas autoriser la modification des enregistrements des soldes de remise.

1 - Autoriser la modification des enregistrements des soldes de remise.

Traitement Expédier et débiter pour les commandes clients

Les remises Expédier et débiter sont appliquées lorsque vous cliquez sur OK dans toute commande client comportant des articles paramétrés pour ce type de remise et indiquant le fournisseur avec lequel vous avez passé l'accord. Selon le paramétrage des options de traitement, le système utilise le traitement par sous-système ou par lots.

L'écran Expédier et débiter - Historique est accessible depuis l'écran Consultation des encours clients. Il permet de vérifier les formules de tarification et les données de coûts, ainsi que le détail de l'accord. Vous pouvez également afficher la marge bénéficiaire affectée.

Lors du traitement des remises Expédier et débiter par la saisie des commandes clients, le numéro de fournisseur doit être égal à la référence du fournisseur principal. Paramétrez le fournisseur principal au niveau du magasin/usine de l'article ou entrez-le lors de la saisie des commandes.

Les remises ayant une durée critique et pouvant changer à tout moment, vous pouvez réévaluer les remises aux points de traitement dans le système, tels que Confirmation des expéditions ou Mise à jour des ventes. Les remises Expédier et débiter sont basées sur la

date d'expédition promise indiquée dans le détail de la commande client. Par exemple, si la date réelle d'expédition est différente de la date promise, le système réaffecte l'accord.

Les remises affectées à des lignes de commande client sont finalisées lors de la confirmation des expéditions ou de la mise à jour des ventes.

Pour que le système recalcule ou réaffecte les remises lors du traitement des commandes clients, définissez les options de traitement dans les programmes suivants :

- Saisie des commandes clients (P4210)
- Déblocage des commandes (P43070)
- Déblocage des reliquats (R42118)
- Impression des bordereaux de prélèvement (R42520)
- Confirmation des expéditions (P4205)
- Mise à jour des ventes (R42800)

Remarques techniques

Considérez les points suivants lors du traitement des remises Expédier et débiter par l'intermédiaire du programme de saisie des commandes clients :

Type de document SO	Utilisez le type de document SO lors de la saisie de commandes clients comportant des articles Expédier et débiter.
ICA 4234	Paramétrez les ICA provisions/retenues Expédier et débiter. (4234)
Génération des écritures d'enregistrement et de cumul des réclamations (R45800)	Avant de lancer la mise à jour des ventes, créez une version pour démarrer le processus Génération des écritures d'enregistrement et de cumul des réclamations (R45800). Lancez cette version du programme Mise à jour des ventes clients lors du traitement des commandes comprenant des remises Expédier et débiter.
Gestion des commissions (P42120)	Ce programme permet de vérifier les modifications apportées au montant des commissions. Ces modifications sont basées sur la réduction des coûts après vente de la marge bénéficiaire des commandes comprenant des remises Expédier et débiter.

Réclamations Expédier et débiter

Ces réclamations relatives aux remises Expédier et débiter sont créées après exécution de l'application Génération des écritures d'enregistrement et de cumul des réclamations (R45800). La réclamation peut ensuite être transmise au fournisseur pour approbation. Les réclamations peuvent également être soumises par échange de données informatisé (EDI).

L'application Génération des écritures d'enregistrement et de cumul des réclamations met à jour le fichier Réclamations Expédier et débiter (F4576) et supprime les données obsolètes du fichier Historique Expédier et débiter (F4575). Il actualise également les enregistrements de commissions.

Les réclamations approuvées sont ensuite appliquées au montant à payer au fournisseur. En d'autres termes, le montant de la réclamation est déduit du montant à régler. Les

réclamations sont applicables manuellement ou automatiquement à l'aide du programme Réclamations Expédier et débiter (P4576).

Lors du lancement du programme Mise à jour des ventes clients, paramétrez les options de traitement sur la création de version pour générer des enregistrements de réclamations et des écritures de provisions (R45800). Le programme Génération des écritures d'enregistrement et de cumul des réclamations (R45800) réduit le montant du compte Coût des marchandises vendues du total de la ligne de commande concernée. Ce même montant de débit du coût des marchandises vendues doit être ajouté à un compte de cumul ou mis en attente selon l'ICA 4234. Le programme Génération des écritures d'enregistrement et de cumul des réclamations met aussi à jour le fichier Réclamations Expédier et débiter (F4576) et supprime les données obsolètes du fichier Historique Expédier et débiter (F4575).

Vous pouvez approuver la réclamation avant ou après son envoi au fournisseur. L'état Impression des réclamations Expédier et débiter (R47761Z1) permet de mettre à jour les enregistrements de réclamations dans le fichier Transactions non validées Expédier et débiter (F4576Z1).

Lorsque vous recevez l'approbation du fournisseur, lancez l'état Mise à jour Expédier et Débiter (R47762Z1) pour actualiser le fichier des réclamations.

Remarque

Les réclamations refusées doivent être mises à jour manuellement dans le fichier Réclamations Expédier et débiter (F4576).

Renseignements complémentaires

- ❑ Reportez-vous à *Sending Ship and Debit Claims (844/ORDCHG)* (envoi de réclamations Expédier et débiter (844/ORDCHG)) dans la documentation *Data Interface for Electronic Data Interchange* (échange de données informatisé).
- ❑ Reportez-vous à *Sending Documents* (envoi de documents) dans la documentation *Data Interface for Electronic Data Interchange* (échange de données informatisé).
- ❑ Reportez-vous à *Mise à jour des ventes* dans la documentation *Gestion des commandes clients*.

Retarification

Vous pouvez paramétrer des ajustements pour retarifier les commandes clients. Vous retarifiez les commandes pour les raisons suivantes :

- Appliquer des remises ou des majorations supplémentaires à un groupe d'articles.
- Appliquer une tarification différente à des articles ou clients spécifiques.
- Accorder des remises globales en fonction de la quantité, du poids ou du montant total des articles d'une famille de produits.

Paramétrez la retarification selon le montant de la commande, le poids des articles ou la quantité totale d'articles commandés. Spécifiez lors de chaque définition si l'ajustement doit retarifier un groupe ou une commande. Pour retarifier une ligne de commande dont le prix a déjà été modifié, définissez l'option de traitement du programme de retarification pour permettre plusieurs retarification des lignes de commande.

Remarque

L'utilisation des remises sous la forme de retarification est limitée aux commandes clients. Dans le système Tarification avancée de la gestion des achats, vous ne pouvez pas retarifier les commandes fournisseurs.

Fichier Groupes

Utilisez le programme Groupes (P4550) pour créer et gérer les groupes. Vous pouvez définir toutes les caractéristiques d'un groupe, y compris son nom (paramétré dans la table des codes définis par l'utilisateur du système 40, type PI), ainsi que tous les articles et groupes d'articles le composant. Il est à noter que le même article peut faire partie de plusieurs groupes et que vous pouvez appliquer plusieurs groupes à une commande, le cas échéant.

Le programme Groupes peut également être utilisé pour définir les caractéristiques des articles, tels que les critères de cumul et d'ajustements tarifaires ainsi que les règles de tarification des articles et des groupes d'articles.

Lorsque vous définissez les critères de cumul, vous spécifiez une règle de cumul pour le groupe (système 45, type BA) afin de déterminer le mode d'application des remises aux groupes. La règle de tarification de groupe (système 45, type BP) spécifiée détermine également le mode d'application des ajustements tarifaires.

Le système stocke les données de groupe dans le fichier En-têtes de groupe (F4550).

Paramétrage des données du fichier Groupes

Pour utiliser la fonction de groupe, vous devez effectuer certains paramétrages afin d'indiquer au système comment appliquer les ajustements de groupe. Vous devez tout d'abord spécifier les articles et groupes d'articles appartenant au groupe. Spécifiez également une règle de cumul (système 45, type BA) et une règle de tarification de groupe (système 45, type BP) pour les articles du groupe. Cela permet de spécifier des ristournes applicables à un article ou groupe d'articles spécifique plutôt que de spécifier une ristourne spécifique à tout le groupe.

Les options de règle de cumul des groupes (système 45, type BA) sont les suivantes :

- 0 : Inclusion de l'article/groupe d'articles dans le résumé du groupe – pas de minimum
- 1 : Inclusion de l'article/groupe d'articles dans le résumé du groupe – minimum requis
- 2 : Exclusion de l'article/groupe d'articles du résumé du groupe – pas de minimum

Les options de règle de tarification des groupes (système 45, type BP) sont les suivantes :

- 0 : Remise de groupe standard
- 1 : Exception de tarification
- 2 : Pas de tarification standard ou d'exception

Le programme Groupes (P4550) permet de spécifier l'unité de mesure du cumul, la règle de cumul du groupe, la règle de tarification du groupe et les dates d'effet/d'expiration comme valeurs par défaut dans l'en-tête de l'écran. Ces valeurs sont ensuite passées dans la zone-détails où le contenu du groupe est détaillé.

► Pour paramétrer les données du fichier Groupes

Dans le menu Remises et tarification avancée (G42311), sélectionnez Paramétrage de la tarification avancée, Paramétrage des remises, puis Fichier Groupes.

1. Dans l'écran Accès au fichier Groupes, cliquez sur Ajouter.
2. Dans l'écran Révision du fichier Groupes, remplissez les champs suivants :
 - Groupe
 - Description
 - UM groupe
3. Pour fournir au système les valeurs par défaut de chaque ligne dans la zone-détails, remplissez les champs suivants :
 - Règle cumul
 - Règle tarif.
 - Date effet
 - Date expir.
4. Ajoutez dans la zone-détails tous les articles et groupes d'articles que vous souhaitez inclure au groupe, puis cliquez sur OK.

Description des champs

Description	Glossaire
Groupe	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type PI) identifie un groupe de tarification pour un article.</p> <p>Les groupes de tarification des articles comportent des structures de prix uniques qui indiquent au système comment incorporer les remises ou les majorations des articles sur les commandes clients et fournisseurs. Les remises et les majorations sont fondées sur la quantité, le montant ou le poids de l'article commandé. Lorsque vous associez un groupe de tarification à un article, cet article hérite de la même structure de prix que celle définie pour le groupe. Vous devez affecter un groupe de tarification des articles au fournisseur ou au client, de même qu'à l'article, pour que le système calcule automatiquement les remises et les majorations pour les commandes fournisseurs.</p>
Description	<p>Il s'agit d'une remarque ou d'un nom défini par l'utilisateur.</p>
UM groupe	<p>Ce code défini par l'utilisateur (système 00, type UM) indique l'unité de mesure d'un article du stock, par exemple, CS (caisse) ou BX (boîte).</p> <p>--- AIDE SPECIFIQUE A L'ECRAN ---</p> <p>Il s'agit de l'unité de mesure de cumul du groupe d'articles. Si cette option est renseignée, la recherche des remises associées au groupe est limitée à cette unité de mesure. Sinon, le système effectue le cumul à l'aide de l'unité de mesure d'extraction des prix de vente de la première ligne appropriée de la commande client.</p>
Règle cumul	<p>Ce code spécifie si un article ou un groupe d'articles est inclus dans le calcul au niveau du groupe, de l'article, ou des deux.</p> <p>Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>Blanc - Inclure l'article ou le groupe d'articles dans le calcul. Le système ne requiert pas de minimum de commande lors de l'utilisation de cette valeur.</p> <p>1 - Inclure l'article ou le groupe d'articles dans le calcul. Le système requiert un minimum de commande lors de l'utilisation de cette valeur.</p> <p>2 - Exclure l'article ou le groupe d'articles du calcul.</p>
Règle tarif.	<p>Ce code indique si le système applique une remise de groupe standard ou une tarification d'exception à un article ou à un groupe d'articles. Les valeurs correctes sont les suivantes :</p> <p>Blanc - Appliquer une remise de groupe standard.</p> <p>1 - Appliquer une tarification d'exception.</p> <p>2 - Ne pas appliquer de remise de groupe standard ni de tarification d'exception.</p>
Date effet	<p>Ce champ indique la date d'effet d'une transaction, d'un contrat, d'une obligation, d'une préférence ou d'une réglementation.</p>
Date expir.	<p>Il s'agit de la date d'expiration ou de réalisation d'une transaction, d'un message, d'un accord, d'une obligation ou d'une préférence.</p>

Création de remises au niveau des groupes

La retarification des groupes permet de modifier le prix des articles basés sur un groupe de tarification spécifique. Le système recherche les lignes de commande client pour déterminer les articles du groupe. Lorsqu'il trouve des articles qui appartiennent au groupe, il met à jour la ligne de commande avec le nouveau prix.

Il existe plusieurs méthodes de retarification des commandes :

- A l'aide d'un programme de traitement par lots, après la saisie des commandes. Le système définit les nouveaux tarifs d'après les prix de la ligne de commande client d'origine. Il modifie tout d'abord les prix des groupes d'articles, puis ceux des commandes.
- En mode interactif, lors de la saisie de la commande, en sélectionnant l'option appropriée dans le programme de saisie des commandes clients. Le programme de traitement par lots procède tout d'abord à une retarification des groupes d'articles, puis des commandes.
- Automatiquement, lors de la saisie des commandes, si vous paramétrez l'option de traitement du programme de saisie des commandes en conséquence.

Entrez, par exemple, une commande d'articles inclus dans un groupe de retarification, le système applique les prix de base avec les remises. Pour utiliser la retarification, sélectionnez la fonction appropriée. Les modifications apportées aux prix de base reflètent la nouvelle tarification.

Vous pouvez aussi indiquer si la remise est une remise de groupe avancé en sélectionnant l'option correspondante. Si vous spécifiez une remise de groupe, le système ouvre l'écran Remise par groupe d'articles où vous pouvez entrer le détail des exceptions de remise. Autrement, le système applique la retarification de groupe standard.

► Pour créer des remises au niveau des groupes

Dans le menu Remises et tarification avancée (G42311), sélectionnez Paramétrage de la tarification avancée, Paramétrage des remises, puis Définition des remises.

1. Dans l'écran Accès aux types de remise, cliquez sur Ajouter.

PeopleSoft®

Définition des remises

OK Annuler Ecran Outils

Contrôles remises

Nom remise

Application cible Gestion des commandes clients

Code contrôle remise Imprimer sur document

Niveau de remise

☒ Remise niveau ligne

☒ Remise niveau groupe

☒ Remise niveau commande

☒ Remise niveau volume

Options Options supplémentaires

Groupes

Groupe prix articles

Groupe prix clients

Groupe lignes cm des

Spécifications remise

Hiérarchie préférences Sold To Cust. Grp/ All Address

Sous-livre dans G/L Clé G/L

Type de palier

☐ Palier quantitatif

☐ Palier poids

☒ Palier monétaire

Remise dissociée uniquement

☒ Exclure des remises clients

Options remise

☐ Activ. fonction grpe

☒ Ind. taux mobile

☒ Remise ventes incitatives

☐ Prix remplacement

☒ Ajout/modif. manuel

☐ Remise obligatoire

☐ Valeur absolue

2. Dans l'écran Modification des contrôles de remise, remplissez le champ suivant :
 - Nom remise
3. Sélectionnez l'option suivante :
 - Remise niveau groupe
4. Sélectionnez une des options suivantes, puis cliquez sur OK :
 - Ne pas impr. sur doc.
 - Imprimer sur le document
 - Ajouter au fichier Détail des ventes
 - Cumul G/L
 - Ristourne
 - Imprimer sur facture - Annexe
 - Preuve de vente du fournisseur
 - Arrondir remise
5. Dans l'écran Définition des remises, remplissez les champs requis pour la définition d'une remise standard.

Vous devez spécifier une hiérarchie de préférences comprenant les groupes.

6. Pour spécifier une remise de groupe, sélectionnez l'option suivante, puis cliquez sur OK :

- Activ. fonction grpe

Si vous n'utilisez pas les groupes avancés, passez à l'étape 7. Si vous utilisez les groupes avancés, il n'est pas nécessaire d'associer le nom du groupe aux enregistrements des articles par magasin/usine.

7. Pour associer l'article, sélectionnez Articles par magasin/usine dans le menu Fichier Stocks/Transactions (G4111).
8. Dans l'écran Magasins, cliquez sur Rechercher.
9. Choisissez l'article, puis cliquez sur Sélectionner.

PeopleSoft.

Données des articles par magasin/usine

OK Annuler Ecran Outils

Code art. 1001 Mag./usine 10 Porte Velo-montage coffre

Données de base par magasin/usine Données supplémentaires Traitement lots

Grpe tarif. art. Blank - Pricing Rule 40/PI

Règle retarif. groupe Blank - Pricing Rule 40/PI

Groupe retarif. cmde Blank - Pricing Rule 40/PI

Gestion marge (%)

☐ Cross-docking

Codes ABC

Ventes - Stock

☐ Classement A

☐ Classement B

☐ Classement C

☒ Aucun class. D

Marge - Stock

☐ Classement A

☐ Classement B

☐ Classement C

☒ Aucun class. D

Valeur stock

☐ Classement A

☐ Classement B

☐ Classement C

☒ Aucun class. D

10. Dans l'écran Données des articles par magasin/usine, cliquez sur l'onglet Données supplémentaires et remplissez le champ suivant :

- Règle retarif. groupe

11. Cliquez sur OK.

12. Dans l'écran Révision des articles par magasin/article, cliquez sur OK pour associer l'article à la remise calculée au niveau du groupe.

Description des champs

Description

Glossaire

Nom remise

Ce code défini par l'utilisateur (système 40, type TY) identifie la définition des remises. Vous pouvez définir ces remises dans l'écran Nom des remises. Pour les barèmes de pénalités des contrats, vous devez associer une définition à chacun des quatre types de pénalité :

- Quantité minimum
- Quantité maximum
- Sous-réservation
- Surréservation

Remise niveau groupe

Ce code spécifie le niveau de calcul des remises par le système. Les valeurs correctes sont les suivantes :

1 - Niveau ligne - Le système calcule la remise en fonction des données de la ligne de commande client.

2 - Niveau groupe - Le système calcule la remise en fonction des données cumulées de toutes les lignes de commande client définies et identifiées comme faisant partie d'un groupe de tarification. Vous définissez un groupe de retarification sous l'onglet Données supplémentaires de l'écran Articles par magasin/usine du programme Magasins (P41026). Si vous définissez une remise au niveau d'un groupe ou au niveau d'une commande, laissez les champs Groupe de lignes de commande et Groupes d'articles vides.

3 - Niveau commande - Le système calcule la remise en fonction des données cumulées de toutes les lignes de commande client identifiées comme faisant partie d'un groupe de tarification de commande. Vous définissez un groupe de retarification de commande sous l'onglet Données supplémentaires de l'écran Articles par magasin/usine du programme Magasins (P41026). Si vous définissez une remise au niveau d'un groupe ou au niveau d'une commande, laissez les champs Groupe de lignes de commande et Groupes d'articles vides.

4 - Niveau volume - Le système calcule la remise en fonction de la valeur du cumul de commandes clients. La valeur cumulée est basée sur la définition de la remise dans le programme Types de remise (P4071).

Si vous utilisez le système Gestion des échanges, entrez 1 afin calculer la pénalité au niveau de la ligne de commande pour appliquer le barème de pénalité des échanges.

Ne pas impr. sur doc.

Ce code spécifie les fonctions de traitement supplémentaires associées à une remise. Les valeurs correctes sont les suivantes :

1 - Ne pas imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

2 - Imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

3 - Mettre à jour le fichier Lignes de commande client (F4211) avec les données des lignes de remise. Le système n'inclut pas ce type de remise lors du calcul du prix net actuel. Utilisez ce code uniquement pour les remises au niveau des commandes.

4 - Créer une remise cumulée. Le système met à jour le fichier Historique des remises (F4074) et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors du traitement de la mise à jour des ventes.

5 - Créer une ristourne. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne (F4078) avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande.

6 - Imprimer la remise sur la facture. Le système inclut la remise au total de la commande, mais ne l'inclut pas au prix unitaire. Il comptabilise séparément les écritures du Grand Livre et de la comptabilité clients lors de la mise à jour des ventes.

7 - Créer une preuve fournisseur de ristourne sur vente. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors de la mise à jour des ventes.

8 - Créer une remise arrondie selon les règles paramétrées dans le programme Révision du détail des remises (P4072). Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

Imprimer sur le document

Ce code spécifie les fonctions de traitement supplémentaires associées à une remise. Les valeurs correctes sont les suivantes :

1 - Ne pas imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

2 - Imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

3 - Mettre à jour le fichier Lignes de commande client (F4211) avec les données des lignes de remise. Le système n'inclut pas ce type de remise lors du calcul du prix net actuel. Utilisez ce code uniquement pour les remises au niveau des commandes.

4 - Créer une remise cumulée. Le système met à jour le fichier Historique des remises (F4074) et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors du traitement de la mise à jour des ventes.

5 - Créer une ristourne. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne (F4078) avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande.

6 - Imprimer la remise sur la facture. Le système inclut la remise au total de la commande, mais ne l'inclut pas au prix unitaire. Il comptabilise séparément les écritures du Grand Livre et de la comptabilité clients lors de la mise à jour des ventes.

7 - Créer une preuve fournisseur de ristourne sur vente. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors de la mise à jour des ventes.

8 - Créer une remise arrondie selon les règles paramétrées dans le programme Révision du détail des remises (P4072). Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

Ajouter au fichier Détail des ventes

Ce code spécifie les fonctions de traitement supplémentaires associées à une remise. Les valeurs correctes sont les suivantes :

1 - Ne pas imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

2 - Imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

3 - Mettre à jour le fichier Lignes de commande client (F4211) avec les données des lignes de remise. Le système n'inclut pas ce type de remise lors du calcul du prix net actuel. Utilisez ce code uniquement pour les remises au niveau des commandes.

4 - Créer une remise cumulée. Le système met à jour le fichier Historique des remises (F4074) et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors du traitement de la mise à jour des ventes.

5 - Créer une ristourne. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne (F4078) avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande.

6 - Imprimer la remise sur la facture. Le système inclut la remise au total de la commande, mais ne l'inclut pas au prix unitaire. Il comptabilise séparément les écritures du Grand Livre et de la comptabilité clients lors de la mise à jour des ventes.

7 - Créer une preuve fournisseur de ristourne sur vente. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors de la mise à jour des ventes.

8 - Créer une remise arrondie selon les règles paramétrées dans le programme Révision du détail des remises (P4072). Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

Cumul G/L

Ce code spécifie les fonctions de traitement supplémentaires associées à une remise. Les valeurs correctes sont les suivantes :

1 - Ne pas imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

2 - Imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

3 - Mettre à jour le fichier Lignes de commande client (F4211) avec les données des lignes de remise. Le système n'inclut pas ce type de remise lors du calcul du prix net actuel. Utilisez ce code uniquement pour les remises au niveau des commandes.

4 - Créer une remise cumulée. Le système met à jour le fichier Historique des remises (F4074) et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors du traitement de la mise à jour des ventes.

5 - Créer une ristourne. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne (F4078) avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande.

6 - Imprimer la remise sur la facture. Le système inclut la remise au total de la commande, mais ne l'inclut pas au prix unitaire. Il comptabilise séparément les écritures du Grand Livre et de la comptabilité clients lors de la mise à jour des ventes.

7 - Créer une preuve fournisseur de ristourne sur vente. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors de la mise à jour des ventes.

8 - Créer une remise arrondie selon les règles paramétrées dans le programme Révision du détail des remises (P4072). Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

Ristourne

Ce code spécifie les fonctions de traitement supplémentaires associées à une remise. Les valeurs correctes sont les suivantes :

1 - Ne pas imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

2 - Imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

3 - Mettre à jour le fichier Lignes de commande client (F4211) avec les données des lignes de remise. Le système n'inclut pas ce type de remise lors du calcul du prix net actuel. Utilisez ce code uniquement pour les remises au niveau des commandes.

4 - Créer une remise cumulée. Le système met à jour le fichier Historique des remises (F4074) et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors du traitement de la mise à jour des ventes.

5 - Créer une ristourne. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne (F4078) avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande.

6 - Imprimer la remise sur la facture. Le système inclut la remise au total de la commande, mais ne l'inclut pas au prix unitaire. Il comptabilise séparément les écritures du Grand Livre et de la comptabilité clients lors de la mise à jour des ventes.

7 - Créer une preuve fournisseur de ristourne sur vente. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors de la mise à jour des ventes.

8 - Créer une remise arrondie selon les règles paramétrées dans le programme Révision du détail des remises (P4072). Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

**Imprimer sur facture -
Annexe**

Ce code spécifie les fonctions de traitement supplémentaires associées à une remise. Les valeurs correctes sont les suivantes :

1 - Ne pas imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

2 - Imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

3 - Mettre à jour le fichier Lignes de commande client (F4211) avec les données des lignes de remise. Le système n'inclut pas ce type de remise lors du calcul du prix net actuel. Utilisez ce code uniquement pour les remises au niveau des commandes.

4 - Créer une remise cumulée. Le système met à jour le fichier Historique des remises (F4074) et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors du traitement de la mise à jour des ventes.

5 - Créer une ristourne. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne (F4078) avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande.

6 - Imprimer la remise sur la facture. Le système inclut la remise au total de la commande, mais ne l'inclut pas au prix unitaire. Il comptabilise séparément les écritures du Grand Livre et de la comptabilité clients lors de la mise à jour des ventes.

7 - Créer une preuve fournisseur de ristourne sur vente. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors de la mise à jour des ventes.

8 - Créer une remise arrondie selon les règles paramétrées dans le programme Révision du détail des remises (P4072). Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

Preuve de vente du fournisseur

Ce code spécifie les fonctions de traitement supplémentaires associées à une remise. Les valeurs correctes sont les suivantes :

1 - Ne pas imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

2 - Imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

3 - Mettre à jour le fichier Lignes de commande client (F4211) avec les données des lignes de remise. Le système n'inclut pas ce type de remise lors du calcul du prix net actuel. Utilisez ce code uniquement pour les remises au niveau des commandes.

4 - Créer une remise cumulée. Le système met à jour le fichier Historique des remises (F4074) et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors du traitement de la mise à jour des ventes.

5 - Créer une ristourne. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne (F4078) avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande.

6 - Imprimer la remise sur la facture. Le système inclut la remise au total de la commande, mais ne l'inclut pas au prix unitaire. Il comptabilise séparément les écritures du Grand Livre et de la comptabilité clients lors de la mise à jour des ventes.

7 - Créer une preuve fournisseur de ristourne sur vente. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors de la mise à jour des ventes.

8 - Créer une remise arrondie selon les règles paramétrées dans le programme Révision du détail des remises (P4072). Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.

Arrondir remise

Ce code spécifie les fonctions de traitement supplémentaires associées à une remise. Les valeurs correctes sont les suivantes :

- 1 - Ne pas imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.
 - 2 - Imprimer la remise sur la facture ou les documents d'achat. Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.
 - 3 - Mettre à jour le fichier Lignes de commande client (F4211) avec les données des lignes de remise. Le système n'inclut pas ce type de remise lors du calcul du prix net actuel. Utilisez ce code uniquement pour les remises au niveau des commandes.
 - 4 - Créer une remise cumulée. Le système met à jour le fichier Historique des remises (F4074) et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors du traitement de la mise à jour des ventes.
 - 5 - Créer une ristourne. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne (F4078) avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande.
 - 6 - Imprimer la remise sur la facture. Le système inclut la remise au total de la commande, mais ne l'inclut pas au prix unitaire. Il comptabilise séparément les écritures du Grand Livre et de la comptabilité clients lors de la mise à jour des ventes.
 - 7 - Créer une preuve fournisseur de ristourne sur vente. Le système met à jour le fichier Résumé des transactions de ristourne avec la quantité, le poids et le montant de la ligne de commande et comptabilise la remise dans le Grand Livre lors de la mise à jour des ventes.
 - 8 - Créer une remise arrondie selon les règles paramétrées dans le programme Révision du détail des remises (P4072). Le système incorpore le montant de la remise au prix unitaire.
-

Création de remise à l'article pour des groupes d'articles

La fonction de retarification des groupes avancés permet de créer des remise au niveau des articles (y compris au niveau d'articles dans un groupe) d'un groupe avancé afin d'appliquer plusieurs ristournes aux articles ou groupes d'articles plutôt que d'appliquer une remise standard à tout le groupe. Vous pouvez entrer des données d'exception en utilisant le programme Révision du détail des remises (P4072). Les données entrées dépendent de la règle de cumul du groupe (système 45, type BA) et de la règle de tarification du groupe (système 45, type BP) paramétrées dans le programme Fichier Groupes (P4550).

Une fois les données d'exception entrées pour les articles ou les groupes d'articles dans le groupe avancé, vous ne pouvez plus modifier ou supprimer les enregistrements correspondants à l'aide du programme Fichier Groupes (P4550). Pour modifier les données du fichier Groupes, vous devez tout d'abord supprimer les données d'exception à l'aide du programme Révision du détail des remises (P4072).

Si vous spécifiez une quantité minimum pour un article ou un groupe d'articles dans la règle de cumul du groupe (système 45, type BA) et que vous ne spécifiez pas cette quantité minimum lors de la saisie des données d'exception, le système n'applique pas la remise.

Conditions préliminaires

- ❑ Vérifiez si l'option de retarification des groupes est activée dans l'écran Définition des remises (auquel vous accédez par l'intermédiaire du programme Type de remises – P4071).

► Pour appliquer les remises aux articles d'un groupe avancé

Dans le menu Remises et tarification avancée (G42311), sélectionnez Paramétrage de la tarification avancée, Paramétrage des remises, puis Révision du détail des remises et des prix.

1. Dans l'écran Accès au détail des remises, remplissez le champ suivant, puis cliquez sur Ajouter :
 - Nom remise
2. Dans l'écran Sélection de la hiérarchie des préférences, choisissez la préférence appropriée, puis cliquez sur Sélectionner.
3. Dans l'écran Révision du détail des remises, remplissez le champ suivant :
 - Grpe Art.
4. Continuez la saisie des données de remise dans la zone-détails.
5. Dans le menu Ligne, sélectionnez Remise par groupe d'articles.
6. Dans l'écran Remises par groupe d'articles, selon la règle de cumul du groupe (système 45, type BA) et la règle de tarification de groupe (système 45, type BP) spécifiées dans le programme Fichier Groupes (P4550), vous pouvez mettre à jour les données dans un des deux champs suivants ou dans les deux, puis cliquez sur OK :
 - Quantité Du
 - Val. coeff Numérique

Il est à noter que si vous n'entrez pas de données d'exception pour les articles du groupe avancé, le système applique la retarification de groupe standard.

Description des champs

Description	Glossaire
Quantité Du	<p>Cette donnée spécifie la valeur à laquelle le système doit appliquer une remise ou une préférence. Il peut s'agir d'une quantité, d'un poids ou d'un montant, selon la définition des paliers.</p> <p>Pour les remises à taux non mobile, le système applique les remises lorsque la valeur est égale au niveau du palier. Par exemple, si la quantité est 10, le système applique la remise lorsqu'une quantité de 10 ou plus est commandée.</p> <p>Pour les remises à taux mobile, le système n'applique la remise que lorsque la quantité commandée est supérieure à celle du palier. Par exemple, si la quantité est 10, le système applique la remise lorsqu'une quantité de 11 ou plus est commandée.</p>

Val. coeff Numérique

Ce code indique la façon dont le système ajuste une ligne de commande. La valeur de ce champ fonctionne conjointement à celle du champ Base (BSCD). La définition du champ Base détermine si vous devez entrer un nombre ou un code dans ce champ.

Dans WorldSoftware, si les codes de base sont les suivants :

1 - 5 Entrez un nombre positif pour une majoration, par exemple 10.

Entrez un nombre négatif pour une remise, par exemple -10.

6 Vous souhaitez baser l'ajustement sur un fichier de variables. Entrez le code identifiant le fichier de variables.

7 Vous souhaitez utiliser une formule pour calculer le prix. Entrez le code identifiant la formule.

8 Vous souhaitez calculer l'ajustement à l'aide d'un programme personnalisé. Entrez l'ID programme.

Barèmes de pénalités des échanges : Etant donné que le code de base des pénalités est 5, entrez un nombre en tant que facteur. La plupart des pénalités consistent en un montant. Le système multiplie le facteur entré par chaque unité de mesure pour calculer la pénalité.

Dans OneWorld, si les codes de base sont les suivants :

1 - 5 Entrez un nombre positif pour une majoration, par exemple 10.

Entrez un nombre négatif pour une remise, par exemple -10.

6 Vous souhaitez baser l'ajustement sur un fichier de variables. Entrez le code identifiant le fichier de variables dans la colonne Nom de la formule.

7 Vous souhaitez utiliser une formule pour calculer le prix. Entrez le code identifiant la formule dans la colonne Nom de la formule.

8 Vous souhaitez calculer l'ajustement à l'aide d'un programme personnalisé. Entrez l'ID programme dans la colonne Nom de la formule.

Création de remises au niveau des commandes

Utilisez la retarification des commandes pour retarifier les articles en fonction des groupes de commandes. Le système utilise les données des lignes de commande pour déterminer les articles du groupe. Pour les articles qui font partie du groupe, il crée une remise pour toute la commande et génère une nouvelle ligne reflétant le montant de la remise.

La retarification au niveau des commandes est souvent utilisée pour ajouter une ligne de fret, par exemple. Le poids, la quantité et autres variables des articles entrés déterminent le montant de cette ligne supplémentaire. La nouvelle ligne ajoute le fret, par exemple.

Si vous entrez une commande à l'aide du programme Saisie des commandes clients (P4210) pour des articles compris dans un groupe de retarification de commande, le système applique les prix de base des articles avec remises. Pour retarifier les remises, sélectionnez l'option Retarifier les commandes dans le menu Ecran de l'écran Révision des lignes de commande client. Les modifications apportées aux prix de base reflètent la nouvelle tarification. Vous pouvez également appliquer la ligne à des groupes de commandes.

► **Pour créer des remises au niveau des commandes**

Dans le menu Remises et tarification avancée (G42311), sélectionnez Paramétrage de la tarification avancée. Dans le menu Paramétrage de la tarification avancée, sélectionnez Paramétrage des remises. Dans le menu Paramétrage des remises, sélectionnez Définition des remises.

1. Dans l'écran Accès aux types de remise, cliquez sur Ajouter.
2. Dans l'écran Modification des contrôles de remise, entrez une remise, puis sélectionnez l'option Ajouter au fichier des lignes de commande client et cliquez sur OK.
3. Dans l'écran Définition des remises, remplissez les champs requis pour la définition d'une remise standard.
4. Sélectionnez l'option suivante :
 - Remise niveau commande
5. Cliquez sur OK.
6. Pour associer l'article, sélectionnez Articles par magasin/usine dans le menu Fichier Stocks/Transactions (G4111).
7. Dans l'écran Accès aux articles par magasin/usine, recherchez l'article, puis cliquez sur Sélectionner.
8. Dans l'écran Données des articles par magasin/usine, cliquez sur l'onglet Données supplémentaires, puis remplissez le champ suivant :
 - Groupe retarif. cm des
9. Cliquez sur OK.

Retarification des commandes clients

Vous pouvez accorder une remise à un client en retarifant sa commande. Vous avez le choix entre les trois méthodes de retarification suivantes :

- Retarification après consultation d'une commande
- Retarification au niveau des groupes ou des commandes
- Retarification automatique

Retarification après consultation d'une commande

Après la validation et la consultation d'une commande, sélectionnez l'option Retarifier les commandes dans le menu Ecran.

Retarification au niveau des groupes ou des commandes

Dans le menu Fonctions quotidiennes (G4231121) sélectionnez Retarification des commandes/groupes de commandes par lots.

Vous pouvez valoriser une commande client et appliquer des remises au niveau de la commande ou du groupe en exécutant le programme Retarification des groupes (R42750). Le système crée les remises du groupe dans le fichier Historique des remises (F4074) et affiche les données dans le programme Historique des prix (P4074). Une remise de groupe peut générer des marchandises gratuites qui sont alors ajoutées en tant que nouvelle ligne à la commande. Les remises à la commande ne sont pas enregistrées dans le fichier Historique des remises (F4074). Le système les ajoute en tant que nouvelle ligne dans la commande client concernée. Les remises au niveau de la commande peuvent créer des marchandises gratuites qui sont ajoutées en tant que ligne de commande.

Vous pouvez utiliser l'option de traitement Retarification à la base sous l'onglet Traitement du programme Tarification au niveau des commandes et des groupes (R42750) pour supprimer des remises de groupe et de commande avant de les recréer. L'option de traitement Conserver les marchandises gratuites de l'onglet Traitement permet de ne pas modifier ou supprimer les marchandises gratuites lors d'une retarification à la base.

Retarification automatique

Utilisez la retarification automatique après validation de la commande. Paramétrez l'option de traitement au niveau de la saisie des commandes clients.

Révision des remises

La révision des remises permet d'appliquer des remises supplémentaires et de réviser celles applicables aux commandes clients et fournisseurs.

Conditions préliminaires

- ☐ Entrez une commande client contenant des remises.

Vérification et modification des remises lors de la saisie des commandes

La tarification et l'accès à la disponibilité des articles du stock sont des éléments clés de la saisie des commandes clients. Utilisez l'écran Accès aux prix et à la disponibilité pour vérifier le tarif et la disponibilité des articles du stock. Vous pouvez vérifier rapidement les remises appliquées à une ligne de commande d'un article donné.

Vous pouvez également vérifier les paliers quantitatifs définis pour un type de remise ou spécifier un palier différent pour la commande en cours de traitement. Vous pouvez accéder à l'écran Paliers quantitatifs des remises lors de la saisie des commandes dans l'écran Accès aux prix et à la disponibilité.

Vous pouvez accéder au programme Contrôle des prix et de la disponibilité (P4074) dans le programme Saisie des commandes clients (P4210). Si vous utilisez la tarification avancée, vous devez entrer une version du programme Contrôle des prix et de la disponibilité (P4074) dans les options de traitement.

Pour toute modification, vous devez indiquer un code de motif.

Tarification avancée dans la gestion des achats

Pour les commandes fournisseurs, vous pouvez utiliser l'écran Vérification des prix et de la disponibilité pour contrôler les remises avant la saisie d'une commande fournisseur. Utilisez l'écran Accès aux prix et à la disponibilité pour vérifier le prix et la disponibilité des articles du stock. Vous pouvez vérifier rapidement les remises appliquées à une ligne de commande d'un article donné.

Vous pouvez également vérifier les paliers quantitatifs définis pour un type de remise ou spécifier un palier différent pour la commande en cours de traitement. Vous pouvez accéder à l'écran Paliers quantitatifs des remises lors de la saisie des commandes fournisseurs dans l'écran Accès aux prix et à la disponibilité.

Vous pouvez accéder au programme Contrôle des prix et de la disponibilité (P4074) dans le menu Ligne du programme Saisie des commandes fournisseurs (P4310).

Conditions préliminaires

- ☐ Activez l'option Tarification avancée de l'écran Constantes de tarification.
- ☐ Paramétrez les options de traitement pour autoriser les modifications de prix.
- ☐ Paramétrez les options de traitement pour afficher les prix.

Ajout des remises lors de la saisie des commandes

Vous pouvez ajouter une remise à la ligne de commande en cours, en réponse à une remise négociée, et vous pouvez créer une remise manuelle d'un montant de votre choix.

► Pour ajouter des remises lors de la saisie des commandes

Dans le menu Traitement des commandes clients (G4211), sélectionnez Lignes des commandes clients.

1. Dans l'écran Consultation des encours clients, recherchez la commande à laquelle vous souhaitez ajouter la remise, puis cliquez sur Sélectionner.
2. Dans l'écran Révision des lignes de commande client, choisissez une ligne, puis cliquez sur Historique des prix dans le menu Ligne.
3. Dans l'écran Historique des prix, vérifiez les données de remise.
4. Choisissez une ligne, puis sélectionnez Insérer les remises dans le menu Ligne pour paramétrer une remise.
5. Remplissez les champs suivants :
 - N° seq.
 - Nom Remise
 - Val. coeff Numérique
 - C B
 - Code Motif
6. Cliquez sur OK.

Modification des paliers de remise lors de la saisie des commandes

Au cours de la saisie d'une commande client, vous pouvez modifier le niveau de remise accordée à un client. La modification du niveau de remise ne s'applique qu'à la commande en cours de saisie.

► Pour modifier les niveaux de prix lors de la saisie des commandes

Dans le menu Traitement des commandes clients (G4211), sélectionnez Lignes des commandes clients.

1. Dans l'écran Consultation des encours clients, recherchez la commande dont vous souhaitez modifier la remise, puis cliquez sur Sélectionner.
2. Dans l'écran Révision des lignes de commande client, choisissez une ligne, puis cliquez sur Vérifier les prix dans le menu Ligne.
3. Dans l'écran Accès aux prix et à la disponibilité, vérifiez et modifiez les données des remises.
4. Sélectionnez une ligne et choisissez Palier quantitatif dans le menu Ligne pour entrer les nouvelles données tarifaires.
5. Cliquez sur OK.

Vérification des ristournes accordées aux clients

Selon la définition des ristournes, elles sont calculées sur le total cumulé des montants, des quantités ou du poids de toutes les commandes. Ce total est enregistré dans un fichier d'historique des volumes. Lors de la saisie des commandes, vous pouvez accéder au fichier d'historique des volumes pour fournir d'autres données à votre client.

► Pour vérifier les ristournes accordées aux clients

Dans le menu Traitement des commandes clients (G4211), sélectionnez Lignes des commandes clients.

1. Dans l'écran Consultation des encours clients, remplissez les champs de recherche de la commande ou cliquez sur Rechercher.
2. Dans le menu Ecran, sélectionnez Historique des ristournes.
3. Dans l'écran Historique du volume des ristournes, remplissez les champs suivants, puis cliquez sur Rechercher :
 - N° référence
 - Date Effet
4. Choisissez la ligne, puis cliquez sur Sélectionner.
5. Dans l'écran Historique du volume par ligne de commande, vérifiez l'historique des ristournes pour l'adresse Facturé à.
6. Cliquez sur OK.
7. Dans l'écran Historique du volume des ristournes, sélectionnez une ligne, puis choisissez Seuils dans le menu Ligne pour vérifier les seuils et les coefficients des remises.

Vérification des modifications de prix et de remises

Dans le menu Remises et tarification avancée (G42311), sélectionnez Etats de tarification. Dans le menu Etats de tarification, sélectionnez Traitement périodique. Dans le menu Traitement périodique, sélectionnez Remises et prix par lots.

Les états recensent l'ensemble des remises et des modifications effectuées. Ils incluent également toutes les nouvelles remises, leurs dates d'effet et les nouveaux coefficients.

Lorsque vous lancez les états des remises, vous devez inclure le champ Unité de mesure dans la sélection de données pour appliquer la valeur de mise à jour ou d'ajout de remise correctement.

Vous pouvez lancer le programme Gestion des remises (R41840) en mode préliminaire ou final. Le mode préliminaire permet de vérifier l'état et de le modifier avant d'exécuter le programme en mode final. Ce programme peut être exécuté en mode préliminaire autant de fois que nécessaire.

Lorsque vous paramétrez la version de ce programme, vous pouvez choisir des champs spécifiques que le système doit sélectionner à partir du fichier de base. La sélection de champs spécifiques se révèle particulièrement utile si vous ne souhaitez pas imprimer ou mettre à jour l'ensemble des données.

A l'aide de l'état de vérification Commandes affectées par les changements de prix (R40821), vous pouvez également vérifier les commandes qui risquent d'être modifiées en cas de modification des remises.

Impression de l'état Remises

Lorsque vous lancez l'état Gestion des remises (R41840), le système n'imprime que les remises existantes pour chaque enregistrement sélectionné. Il n'effectue aucune modification ni mise à jour. Pour lancer cette version, laissez toutes les options de traitement à blanc.

Impression de l'état Révision des remises

Vous pouvez modifier une remise de manière isolée, à l'aide de l'écran Révision du détail des remises. Vous pouvez également modifier ou créer des remises à l'aide du programme Gestion des remises (R41840). Le système définit les nouvelles remises en fonction de celles sélectionnées par le programme d'élaboration d'états.

Sélectionnez la version du programme Révision des remises pour lancer cet état. Vous avez le choix entre le mode préliminaire et le mode final.

Lors de l'exécution de ce programme, le système imprime un état dressant la liste des anciens et des nouveaux coefficients de remise. Créez cette version en définissant un coefficient de remise et en paramétrant les options de traitement.

Impression de l'état Ajout de remises futures

Pour créer de nouvelles remises, sélectionnez la version Ajout de remises futures. Entrez les dates d'effet des nouvelles remises dans les options de traitement de cette version. Vous pouvez également spécifier dans les options de traitement si le système doit mettre à jour le fichier Détail des remises (F4072).

Le système fonde les nouvelles remises sur les remises existantes et celles dont la date d'expiration est la plus proche. Il suppose que les remises à créer seront en vigueur à une date ultérieure. Pour éviter tout problème, ne créez pas de remise pour une date passée. Ne modifiez pas la séquence des versions qui créent de nouvelles remises. La modification de la séquence entraîne l'utilisation de l'enregistrement incorrect.

Vous pouvez aussi modifier la nouvelle remise avant son enregistrement dans le fichier. Pour ce faire, entrez le type et le coefficient de la remise dans les options de traitement. Le système utilise ces données pour modifier la nouvelle remise.

Si vous laissez ces deux champs à blanc, le système copie la remise actuelle. Il ne crée pas de nouvel enregistrement. Pour que le système traite les données, vous devez également spécifier des dates d'effet Du et Au.

Le mode préliminaire imprime une liste des ajouts appliqués si vous traitez ces remises. Le mode final imprime une liste des ajouts effectués.

Vérification des commandes affectées par une modification de prix

A l'aide de l'état de vérification Commandes affectées par les changements de prix (R40821), vous pouvez vérifier les commandes qui peuvent être affectées par les modifications apportées aux remises, aux variables ou aux formules depuis la date de création de la commande.

Imprimez les commandes affectées par une modification de prix pour les commandes clients uniquement.

