



Crésus Facturation

16.7 - Option – Commerciaux

16.7.1 - Installation et mise à jour

16.7.2 - Les réglages

16.7.3 - Les factures

16.7.4 - Les rapports

16.7 - Option – Commerciaux

L'option Commerciaux ajoute à Cresus Facturation la gestion des commissions à verser aux commerciaux sur leurs affaires.

Chaque vente peut se voir attribuée à un vendeur. Ce dernier sera rémunéré selon un pourcentage, défini pour chaque vendeur et selon les réglages effectués.

16.7.1 - Installation et mise à jour

Installer sous Windows

L'activation de cette extension ne peut se faire que par un spécialiste Cresus.

Elle se fait par une intervention à distance, couplée avec une explication sur les réglages et l'utilisation.

Contrairement aux autres extensions liées à une licence d'utilisation, l'extension Commerciaux est liée à un fichier particulier. Si vous créez un autre fichier de facturation, vous devrez acquérir une nouvelle fois cette extension.

Installer sous Mac

Le processus d'activation est exactement le même que pour la version Windows.

Mises à jour

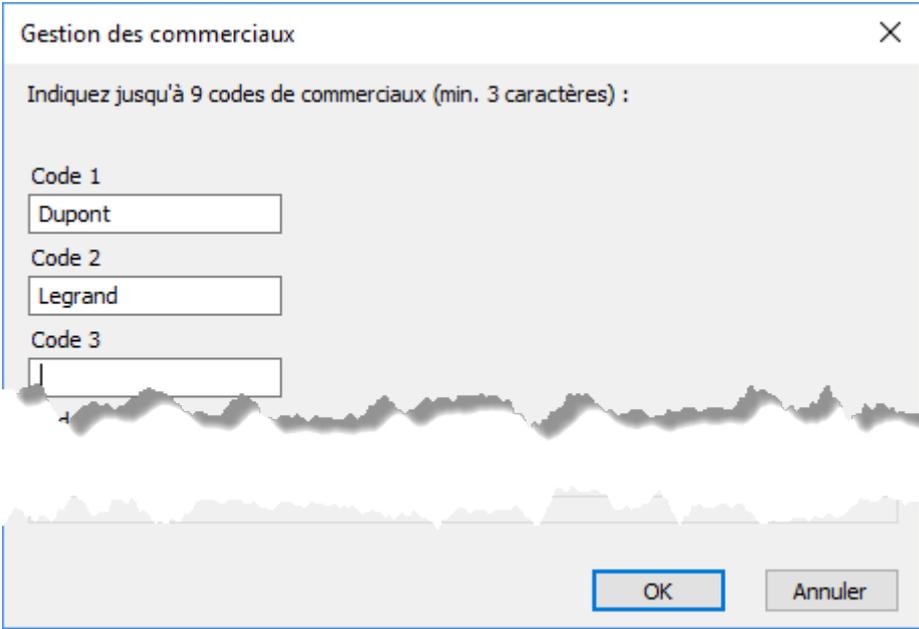
Aucune mise à jour n'est à effectuer pour cette extension. Les éventuelles corrections ou améliorations se feront automatiquement lors de la mise à jour de Cresus Facturation.

16.7.2 - Les réglages

Réglages de base – La saisie des commerciaux

La configuration des commerciaux et des paramètres de commissionnement est accessible depuis les *Réglages généraux*, base des *Clients*, onglet *Clients*, par le bouton *Gérer des commerciaux*.

La première fenêtre permet la saisie des commerciaux (maximum 18), soit par leur nom, soit par toute combinaison de caractères, minimum 3 caractères :



Gestion des commerciaux

Indiquez jusqu'à 9 codes de commerciaux (min. 3 caractères) :

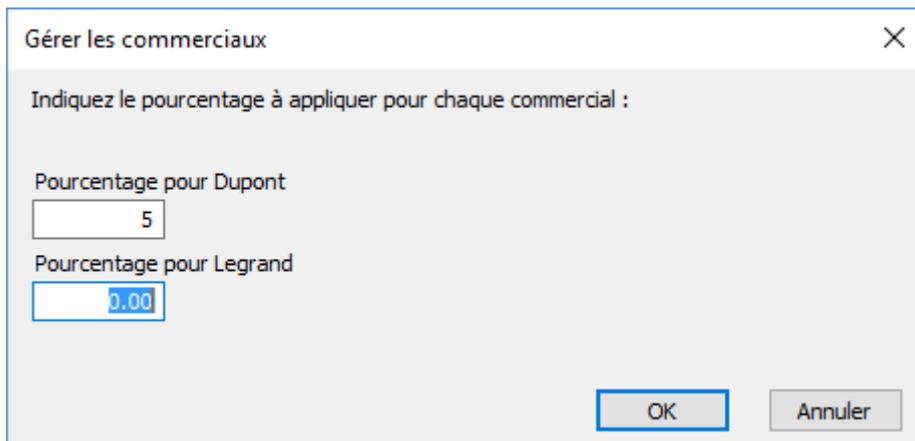
Code 1
Dupont

Code 2
Legrand

Code 3
|

OK Annuler

Vous devez ensuite indiquer quel est le pourcentage de commission à accorder à chacun :



Gérer les commerciaux

Indiquez le pourcentage à appliquer pour chaque commercial :

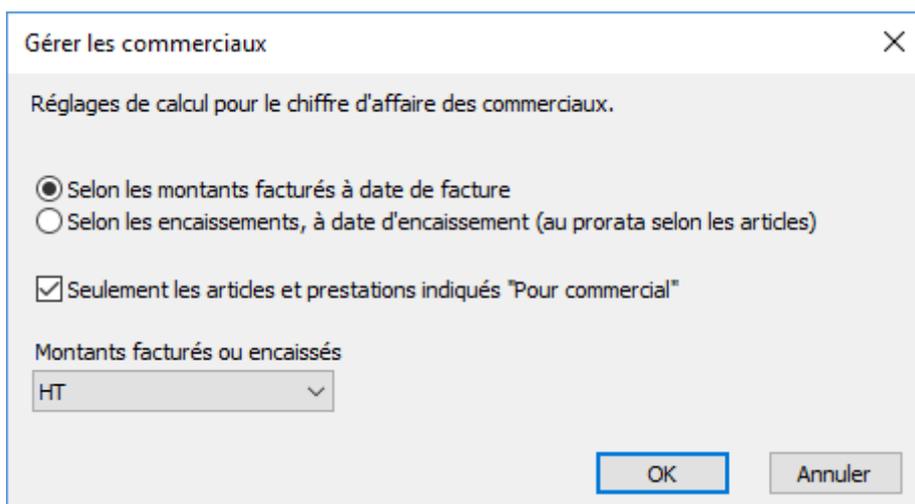
Pourcentage pour Dupont

Pourcentage pour Legrand

OK Annuler

Vous devez ensuite indiquer quelles sont les bases de calcul des commissions (attention, les réglages doivent correspondre au contrat conclu avec les vendeurs).

Ces réglages sont valables pour tous les commerciaux, il n'est pas possible de les modifier d'un vendeur à l'autre.



Gérer les commerciaux

Réglages de calcul pour le chiffre d'affaire des commerciaux.

Selon les montants facturés à date de facture
 Selon les encaissements, à date d'encaissement (au prorata selon les articles)

Seulement les articles et prestations indiqués "Pour commercial"

Montants facturés ou encaissés

OK Annuler

- Vous pouvez verser une commission sur les articles facturés, ou sur les montants réellement encaissés.
- Vous pouvez ne verser une commission que sur certains articles, spécifiquement indiqués comme tels, ou sur tous les articles vendus par ce commercial.
- Vous pouvez verser une commission sur les ventes HT ou TTC.

Nous préconisons de verser une commission sur les ventes HT, car il ne serait pas logique de verser une commission sur la TVA qui sera versée à l'AFC, en cas de calcul sur une base TTC.

Une fois la saisie terminée, l'écran de réglage récapitule les vendeurs et le taux de commission applicable à chacun :

Gérer des commerciaux	
1: Dupont	5.00 %
2: Legrand	8.00 %

Les réglages des articles

Une case à cocher supplémentaire est disponible dans chaque article :

Pour commercial

Si vous avez coché dans les réglages Seulement les articles et prestations indiqués « pour commercial », elle permet de ne prendre en compte que ces articles pour le calcul des commissions. Les articles non cochés ne seront pas pris en compte.

A droite de cette coche se trouve un bouton

Extrait "pour commercial"

qui vous permet d'extraire dans la liste de gauche toutes les fiches ayant cette coche.

Les réglages des clients

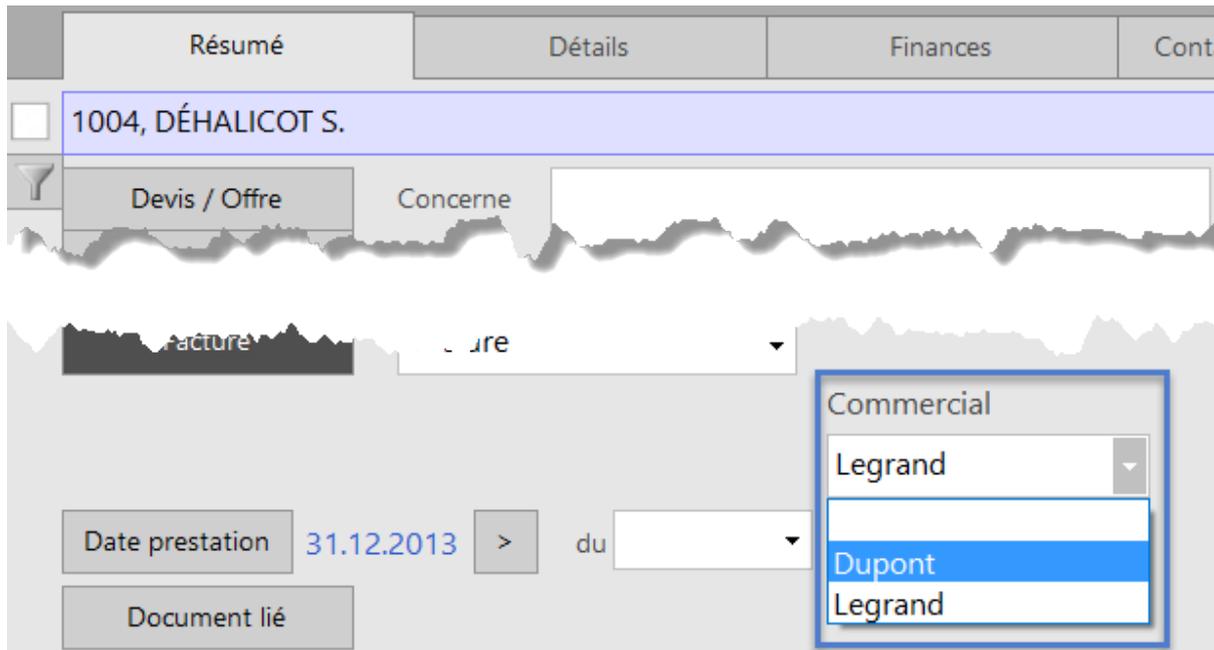
Dans la fiche client, une liste déroulante permet d'assigner un commercial à un client, afin que le chiffre d'affaires de ce client génère une commission pour le vendeur associé.

Internet	<input type="text"/>		
Né(e) le	<input type="text"/>	Commercial	<input type="text"/>
Commentaire	<input type="text"/>		<ul style="list-style-type: none">DupontLegrand

16.7.3 - Les factures

Lorsque vous créez une facture pour un client, le commercial saisi dans la fiche du client est automatiquement repris dans la facture, sous l'onglet Résumé.

Il vous est tout à fait possible, si la vente a été faite par un autre commercial, de modifier le vendeur par défaut.



The screenshot shows the 'Résumé' tab of a client record for '1004, DÉHALICOT S.'. Below the client name, there are tabs for 'Devis / Offre' and 'Concerne'. A dropdown menu for 'Commercial' is open, displaying 'Legrand' as the selected option and 'Dupont' as an alternative. Below the commercial dropdown, there is a 'Date prestation' field set to '31.12.2013' and a 'Document lié' button.

Si certains articles seulement donnent lieu à une commission, rien n'indiquera dans le détail de la facture lesquels seront pris en compte.

Si vous souhaitez générer une commission sur une vente, vous devez obligatoirement utiliser un article défini dans la base des Articles, même s'il s'agit d'un article générique avec une définition du style « Texte à saisir ». C'est le seul moyen d'indiquer au logiciel quel article doit être pris en compte. Toute ligne de facture saisie sans numéro d'article ne sera pas prise en compte pour le calcul des commissions.

16.7.4 - Les rapports

Afin d'établir le montant dû à chaque commercial, vous créez un rapport dans la base des Clients, bouton *Rapports et états* du volet latéral, bouton *Rapports pour commerciaux*.

Rapports pour commerciaux ✕

Selon les réglages,

traite les factures à la date de facture
et présente le chiffre d'affaire pour les articles indiqués comme "Commerciaux" seulement.
en prenant les montants hors taxe (sans frais de port et emballage)

Indiquez
la période à traiter, date de début et de fin

01.01.2017 31.12.2017

Pour un seul commercial

Montrer, exporter
 Visualiser avant impression
 Imprimer
 Produire un fichier PDF

Dates détaillées

OK
Annuler

Le haut de la fenêtre rappelle les réglages effectués.

Indiquez ensuite la période à traiter. En fonction de vos réglages, ces dates seront celles des factures ou celles des encaissements.

Vous pouvez effectuer un certain nombre de réglages avec l'option *Montrer, exporter*, sinon vous pouvez passer aux autres options pour établir le relevé des commissions dues à chaque vendeur :

Commerciaux, du 01.01.2017 au 31.12.2017

Genève, le 11 octobre 2017

Commercial	Facturé le	N° Fact.	Client	N° Art.	ArtComm	HT CHF	Com CHF %
Dupont	10.10.17	1005	DÉHALICOT Séraphin	1000	Article à vendre (avec commission)	500.00	25.00
Sous-total						500.00	25.00
Legrand	10.10.17	1004	DÉHALICOT Séraphin	1000	Article à vendre (avec commission)	200.00	10.00
Sous-total						200.00	10.00
Total						700.00	35.00

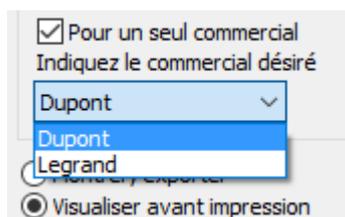
Dans cette illustration, les réglages utilisés sont :

- les vendeurs sont commissionnés sur la base des factures.

- sur les montants HT des ventes.
- uniquement sur les articles désignés comme donnant droit à une commission.

L'aspect de la statistique ou les chiffres qui y figurent pourront être complètement différents en fonction de vos propres réglages.

Vous pouvez établir le relevé pour tous les commerciaux (par défaut), ou ne choisir qu'un seul vendeur pour faire un relevé individuel, à joindre par exemple à une fiche de salaire :



Pour un seul commercial
Indiquez le commercial désiré
Dupont
Dupont
Legrand
 Visualiser avant impression