

Clients, points, passages, paliers et récompenses de fidélité

La fidélité repose d'abord sur une fiche client unique sélectionnée avant les articles. KWISATZ peut ensuite calculer des droits et des bonus, compter les passages et proposer une récompense selon les seuils configurés. Ce document réunit la gestion des clients et le paramétrage détaillé des points, passages, paliers, récompenses, retours et contrôles.

Fiche : CLI-FID-COMBINEE-001 **Modules :** Clients / Vente directe / Fidélité

Fonctions : 033, 033 -FF, 086, 087, 088, 107, 126, 155, 193, 199, 209 et 212

Public : vendeurs, responsables fidélité, gestion et techniciens

Risque : élevé sur les données clients et avantages financiers

Catégorie : Fidélité, cartes, abonnements et campagnes clients **Mise à jour :** 6 août 2026

Réponse directe

Recherchez puis sélectionnez le client avant les articles avec 086, ou identifiez-le avec 126. Contrôlez sa fiche avec 087. Configurez ensuite l'acquisition, les passages, les seuils et la récompense. Au total du ticket avec 033, KWISATZ propose l'avantage lorsque les conditions sont réunies. Protégez 033 -FF et 107, et corrigez un oubli de carte en rattachant le ticket au bon client avec la procédure administrative 155.

Ne créez pas de doublon client, ne modifiez pas directement un solde de fidélité et ne cumulez pas une correction du ticket avec un ajustement manuel. Une même vente ne doit pas créditer ou consommer deux fois le même avantage.

Conseil pour les paramètres et configurations

Conseil technicien : toute modification des fonctions 033, 086, 107, 126, 155, 193, 209 ou 212, des taux, conversions, bonus, exclusions, seuils, passages, récompenses, chèques cadeaux, plafonds, programmes externes ou échanges multi-sites doit être réalisée ou validée avec l'aide d'un technicien KWISATZ. Sauvegardez le dossier et testez sur un client et des tickets de recette identifiables.

Sommaire

1. **Nature des fonctions KWISATZ citées**
2. **Licence et disponibilité**
3. **Parcours client recommandé**
4. **Créer une fiche client propre**
5. **Rechercher et sélectionner avec la fonction 086**
6. **Identifier le client par carte, badge ou code-barres**
7. **Ouvrir et contrôler la fiche avec 087**
8. **Tarifs, remises et fidélité**
9. **Comprendre les notions**
10. **Activer et paramétrer le programme**
11. **Définir le taux des clients**
12. **Calculer et vérifier les droits acquis**
13. **Ajouter des bonus par article**
14. **Exclure certaines ventes du calcul**
15. **Imposer un montant minimal pour gagner des points**
16. **Compter les passages**
17. **Configurer les paliers natifs**
18. **Construire un programme à plusieurs paliers**
19. **Choisir la forme de récompense**
20. **Récompense par articles négatifs**

21. **Récompense par chèque cadeau fidélité**
22. **Récompense libre ou cadeau physique**
23. **Déduire la totalité, une partie ou reporter**
24. **Limiter les points repris par ticket**
25. **Forcer l'avantage avec 033 -FF**
26. **Retours, annulations et réservations**
27. **Remettre à zéro avec la fonction 107**
28. **Corriger un oubli de carte après encaissement**
29. **Coupons de réduction et fidélité**
30. **Abonnements et prestations clients**
31. **Plateformes de fidélité externes**
32. **Consulter l'historique, le compte et les achats**
33. **Détecter et traiter les doublons clients**
34. **Données, consentement et confidentialité**
35. **Droits vendeurs et gouvernance**
36. **Fidélité en environnement multi-sites**
37. **Contrôler et auditer le programme**
38. **Recette avant mise en production**
39. **Diagnostic rapide**
40. **Actions à éviter**
41. **Liste de contrôle**
42. **Évolutions KWISATZ documentées**
43. **Sources documentaires**

1. Nature des fonctions KWISATZ citées

Une fonction de consultation, de correction, financière, de périphérique ou de sélection n'a pas le même effet. Les fonctions citées ci-dessous restent limitées au comportement documenté.

Fonction	Nature	Effet documenté et limite
033	Fonction sensible de caisse	Avec le paramètre -FF, elle doit être protégée et utilisée uniquement dans le cadre documenté.
107	Fonction sensible de caisse	Doit être protégée et encadrée selon la procédure documentée.
126	Fonction de sélection ou d'identification	Identifie un client par carte ou badge ; le nom sélectionné doit être contrôlé.
155	Fonction de correction administrative	Peut corriger le rattachement administratif d'un ticket selon la procédure documentée.

Conseil technicien — Relevez le modèle, le raccordement et les réglages actuels. Testez le périphérique sur une caisse de recette, un changement à la fois, puis faites valider le retour en production.

2. Licence et disponibilité

La dépendance de licence mentionnée dans ce document provient des sources. Sa disponibilité peut varier selon la version, la sérialisation, le partenaire ou l'installation ; faites-la valider techniquement avant de modifier l'environnement.

Conseil technicien — Vérifiez la disponibilité selon la version, la sérialisation, le partenaire et l'installation. Relevez la licence actuelle et faites valider toute évolution avant déploiement.

3. Parcours client recommandé

1. Demandez si le client possède déjà une fiche ou une carte.
2. Recherchez-le avant toute création.
3. Sélectionnez-le avant les articles.
4. Contrôlez l'identité et les coordonnées essentielles.
5. Vérifiez tarifs, remises, fidélité et abonnements.
6. Saisissez la vente.
7. Totalisez avec 033.

8. Proposez l'avantage lorsque KWISATZ le déclenche.
9. Validez le paiement.
10. Contrôlez le nouveau solde et le ticket.

Pourquoi sélectionner avant les articles

- application du bon niveau tarifaire ;
- remises croisées et tarifs spéciaux ;
- exclusions de fidélité correctement calculées ;
- fidélité et passages rattachés au bon client ;
- abonnements ou prestations disponibles ;
- historique et documents au bon nom.

4. Créer une fiche client propre

Informations minimales

- code client unique ;
- nom, prénom ou raison sociale ;
- téléphone normalisé ;
- email vérifié ;
- adresse si nécessaire ;
- catégorie et famille client ;
- tarif et conditions commerciales ;
- carte ou badge éventuel ;
- fidélité activée ou désactivée ;
- préférences de communication documentées.

Avant de valider

1. Recherchez le téléphone sans espace.
2. Recherchez l'email.
3. Recherchez le nom et le code postal.
4. Contrôlez une éventuelle carte déjà affectée.
5. Contrôlez l'identifiant de plateforme externe.
6. Validez seulement en l'absence de fiche existante.

Le téléphone n'est pas nécessairement une clé unique. Deux personnes peuvent partager un numéro et une même personne peut avoir plusieurs formats de saisie. Utilisez plusieurs critères.

Conseil technicien — Sauvegardez et relevez les chemins, droits, identifiants techniques et fréquences existants. Testez les échanges sur un périmètre limité et faites valider les changements d'interface par un technicien KWISATZ.

5. Rechercher et sélectionner avec la fonction 086

Conseil technicien : testez chaque paramètre de 086 sur une liste de recette. Un filtre de famille ou catégorie peut masquer le bon client.

Paramètre	Comportement
-A[CODE]	Appelle directement le client correspondant.
-T1 ou -T2	Trie par code ou par libellé.
-P1 à -P4	Utilise la présentation de liste correspondante.
-PSFA[CODE]	Filtre sur une famille client.
-PSCA[CODE]	Filtre sur une catégorie client.

Exemples

```
CLIENTS PAR NOM :  
086 -T2 -P1
```

```
CLIENTS PROFESSIONNELS :  
086 -T2 -PSCA[PRO]
```

```
APPEL DIRECT CLIENT PASSAGE :  
086 -A[PASSAGE]
```

Recherche par mot-clé

Selon la liste ou la version utilisée, la recherche peut porter sur le nom, le téléphone, l'email ou d'autres champs affichés. Configurez une présentation contenant les colonnes réellement utiles aux vendeurs.

N'utilisez pas un client de passage pour une vente qui doit générer fidélité, facture, compte ou historique nominatif.

6. Identifier le client par carte, badge ou code-barres

Conseil technicien : contrôlez le format du badge ou du code-barres et l'unicité de son affectation.

La fonction **126 – Lecture client par badge ou carte à puce** ouvre une fenêtre permettant de scanner le code-barres ou de lire la puce d'une carte d'identité client. Le code doit être enregistré dans la fiche.

Procédure

1. Présentez ou scannez la carte.
2. Vérifiez le nom affiché.
3. Contrôlez la photo ou une autre donnée si disponible.
4. Refusez une carte affectée au mauvais client.
5. Poursuivez la vente seulement après identification.

Carte EAN13

Une carte client peut utiliser un code-barres EAN13 lorsque le format et la zone d'identification sont compatibles avec le paramétrage du dossier.

Carte perdue

1. Vérifiez l'identité du client.
2. Désaffectez ou invalidez l'ancien code selon la procédure.
3. Affectez la nouvelle carte à la fiche existante.
4. Ne créez pas une seconde fiche.

7. Ouvrir et contrôler la fiche avec 087

La fonction **087 – Accès fiche client** ouvre la fiche du client actuellement sélectionné.

Panneau d'information client

Les versions récentes documentées peuvent afficher :

- nombre global de tickets ;
- compteur de passages fidélité ;
- photo ;
- date du dernier passage ;
- date de fin de contrat ;
- date de naissance ;
- email ;
- téléphone ;
- solde ou informations financières selon le paramétrage.

Points de contrôle

- identité et doublons ;
- fidélité désactivée pour ce client ;
- taux ou conditions historiques ;
- catégorie et famille ;
- tarif et remises ;
- compte bloqué et découvert ;
- abonnements en cours ;
- identifiant cloud d'une plateforme externe.

Conseil technicien — Sauvegardez et relevez les chemins, droits, identifiants techniques et fréquences existants. Testez les échanges sur un périmètre limité et faites valider les changements d'interface par un technicien KWISATZ.

8. Tarifs, remises et fidélité

La sélection du client peut déclencher :

- un niveau tarifaire ;

- des tarifs spéciaux ;
- des remises croisées ;
- une remise globale ;
- des promotions réservées ;
- des avantages externes ;
- des règles d'exclusion de fidélité.

Contrôle du cumul

Définissez clairement si un client peut cumuler :

- tarif spécial et points ;
- promotion et points ;
- remise manuelle et points ;
- coupon et fidélité ;
- chèque cadeau et nouveau cagnottage ;
- avantage externe et fidélité native.

Un tarif avantageux et une fidélité ne sont pas automatiquement incompatibles. Ce sont les exclusions configurées qui déterminent la base fidélisable. Testez chaque combinaison.

9. Comprendre les notions

Base fidélisable

Montant du ticket retenu après exclusions. Il est mémorisé dans `TOTAL_FIDELITE` .

Taux de fidélité

Pourcentage appliqué à la base, mémorisé dans `FIDELITE_TAUX` sur le ticket.

Bonus

Points supplémentaires issus des articles ou règles, totalisés dans `TOTAL_BONUS` .

Droits

Solde actuel du client, documenté dans `solde de fidélité`.

Passage

Compteur de tickets ou passages éligibles utilisé comme condition de déclenchement.

Palier

Seuil à atteindre avant de proposer une récompense : points, passages et éventuellement montant minimal.

Les identifiants techniques conservés dans cette section sont uniquement des repères de diagnostic ou de modèle. Ne modifiez jamais directement une table, un index ou un fichier interne.

10. Activer et paramétrer le programme

Conseil technicien : modifiez un seul réglage à la fois, sauvegardez et contrôlez acquisition, utilisation, retour et réimpression.

Emplacement

Ouvrez : **Outils > Préférences > Divers > Gestion de la fidélité > Vente directe.**

Réglages principaux

- **Activée** ;
- **Conversion 1 euro pour x points** ;
- **Déclencher lorsque les droits sont supérieurs à** ;
- **Déclencher lorsque le nombre de passages est supérieur à** ;
- **Avantage — Déclencher si le total TTC du ticket est supérieur à** ;
- **Limiter le nombre de points repris par ticket à** ;
- **Reprise sous forme de** ;

- exclusions de cagnottage ;
- seuil minimal de ticket pour cagnottage ;
- exclusion des opérations spéciales dans les versions récentes.

Reprise vers un nouveau dossier

Les réglages de fidélité font partie du paramétrage du dossier. Une reprise de clients sans reprise ou reconfiguration des préférences peut laisser les taux, seuils ou récompenses inactifs.

Le fichier de préférences ne remplace pas les fichiers clients, articles, tickets ou historiques. Comparez les paramètres et effectuez une recette avant toute reprise.

11. Définir le taux des clients

Conseil technicien : une modification en série des taux exige une sélection précise, une sauvegarde et un contrôle des clients déjà existants.

Taux par défaut

Le taux par défaut des nouvelles fiches se configure dans les préférences d'informations clients.

Clients existants

Pour une population déjà créée, utilisez la modification de zones en série sur les taux divers de fidélité, après sauvegarde et sélection précise.

Fiche client

Contrôlez dans la section Fidélité le pourcentage appliqué au chiffre d'affaires. Un taux à zéro empêche la partie variable, même si les préférences globales sont activées.

Taux mémorisé dans le ticket

`FIDELITE_TAUX` est conservé dans le ticket. Une modification du taux client agit sur les ventes futures et ne doit pas recalculer rétroactivement les anciens tickets.

12. Calculer et vérifier les droits acquis

```
Droits du ticket
= (TOTAL_FIDELITE × FIDELITE_TAUX / 100)
+ TOTAL_BONUS
```

Exemple pédagogique

```
Total du ticket ..... 120,00 €
Ventes exclues ..... 20,00 €
TOTAL_FIDELITE ..... 100,00 €
FIDELITE_TAUX ..... 2,00 %
TOTAL_BONUS ..... 5,00 points
```

```
Droits acquis :
100 × 2 / 100 + 5 = 7 points
```

Conversion en valeur

```
Conversion : 1 € pour 10 points
Solde : 100 points
Contre-valeur : 10 €
```

Depuis mai 2023, la fenêtre d'utilisation indique la contre-valeur en euros lorsque le ratio n'est pas égal à 1.

Ne confondez pas taux d'acquisition et conversion d'utilisation. Le taux calcule les points gagnés ; la conversion détermine leur valeur lors de la reprise.

Repère de diagnostic : `TOTAL_FIDELITE` , `FIDELITE_TAUX` , `TOTAL_BONUS` . Ce repère interne ne doit pas être modifié directement. Faites analyser et valider le réglage par un technicien KWISATZ après sauvegarde et relevé de la configuration.

Conseil technicien — Sauvegardez, relevez les réglages existants et testez cette modification sur un dossier ou une caisse de recette. Ne changez qu'un paramètre à la fois et faites valider les réglages sensibles par un technicien KWISATZ.

Les identifiants techniques conservés dans cette section sont uniquement des repères de diagnostic ou de modèle. Ne modifiez jamais directement une table, un index ou un fichier interne.

13. Ajouter des bonus par article

Conseil technicien : testez les bonus sur quantités, promotions, retours et documents repris.

Les fiches produits peuvent porter des informations de bonus ou de fidélité. Leur effet doit être vérifié sur un ticket de recette.

Cas d'usage

- produit du mois avec points doublés ;
- achat d'une référence stratégique ;
- bonus fixe indépendant du prix ;
- bonus calculé à partir du prix HT ou TTC ;
- campagne temporaire par famille ou article.

Précision

Les coefficients Bonus/Fidélité acceptent quatre décimales dans les versions documentées récentes.

Documents importés

Lorsqu'un devis ou une commande est repris dans un ticket, les informations de bonus peuvent être rechargées depuis la fiche article afin de refléter les conditions actuelles.

Testez les bonus sur les quantités multiples, articles retournés, promotions, menus et documents importés.

14. Exclure certaines ventes du calcul

Conseil technicien : documentez chaque exclusion et testez séparément ticket, retour et facture.

Les exclusions documentées peuvent retirer de la base :

- articles remisés ;

- articles offerts ;
- ventes en tarifs 1 à 4 ;
- tarifs par quantité ;
- tarifs spéciaux ;
- ventes en promotion ;
- articles inclus dans une opération spéciale depuis janvier 2026 ;
- autres cas prévus par la version.

Opérations spéciales — évolution 2026

La case **Cagnottage — Exclure les ventes bénéficiant d'une opération spéciale** retire de l'assiette et des bonus les produits inclus dans une opération spéciale active.

Factures et vente directe

Les préférences de fidélité sont séparées entre vente directe et facturation. Testez les deux circuits si l'entreprise cumule également sur les factures.

15. Imposer un montant minimal pour gagner des points

Conseil technicien : distinguez le minimum pour gagner des points du minimum pour utiliser l'avantage.

Le réglage **Désactiver le cagnottage si le total du ticket est inférieur à** est documenté depuis juin 2022.

Effet

Si le total TTC du ticket n'atteint pas la valeur, aucun cagnottage n'est déclenché.

Exemple

Minimum de cagnottage : 10,00 €

Ticket à 8,50 € → aucun point

Ticket à 12,00 € → calcul normal

Ce seuil agit sur l'acquisition. Il est différent du montant minimal exigé pour utiliser une récompense.

16. Compter les passages

Le nombre de passages peut être utilisé comme condition de déclenchement d'un avantage.

Panneau client

La zone historiquement nommée **Nb.Tickets** a été clarifiée en 2023 et correspond au compteur **Fidélité passages**. Un autre indicateur peut afficher le nombre global de tickets.

Règles à définir

- un passage par ticket éligible ;
- montant minimal éventuel ;
- tickets de retour exclus ;
- tickets annulés exclus ;
- tickets de réservation traités selon la version ;
- tickets du même jour acceptés ou limités selon la politique.

Exemple

Récompense après 10 passages
Client avant ticket : 9 passages
Ticket éligible : +1 passage
Palier atteint : récompense proposée au total

N'ajoutez pas manuellement un passage pour corriger un oubli de carte. Rattachez le ticket d'origine au bon client.

17. Configurer les paliers natifs

Conseil technicien : testez séparément les seuils de droits, de passages et de montant avant de les combiner.

Palier de droits

La zone **Déclencher lorsque les droits sont supérieurs à** définit le solde nécessaire pour proposer l'avantage.

Palier de passages

La zone **Déclencher lorsque le nombre de passages est supérieur à** ajoute une condition de fréquentation.

Palier de valeur du ticket

Depuis mai 2023, **Avantage — Déclencher si le total TTC du ticket est supérieur à** peut empêcher l'utilisation sur un ticket trop faible, sans modifier le cagnottage.

Combinaison

Les critères documentés font partie du mécanisme de déclenchement. Testez leur combinaison réelle dans la version installée, notamment si plusieurs valeurs sont renseignées simultanément.

Cycle répétitif

Après utilisation des droits, le solde restant peut recommencer un nouveau cycle vers le même seuil.

18. Construire un programme à plusieurs paliers

Conseil technicien : n'utilisez pas de paramètres techniques non documentés pour simuler plusieurs niveaux.

Le moteur natif documenté est principalement conçu autour d'un seuil global de droits, d'un seuil de passages et d'un mode de récompense. Il ne décrit pas un moteur complet de niveaux Bronze, Argent et Or avec règles simultanées différentes.

Solutions possibles

Besoin	Solution
Récompense répétée tous les 100 points	Seuil natif à 100 et reprise partielle ou totale.
Récompenses différentes à 100, 250 et 500 points	Procédure manuelle contrôlée, campagnes successives ou développement spécifique.
Statuts Bronze, Argent et Or	Catégories clients mises à jour selon règles internes, avec tarifs ou avantages distincts.
Programme complexe omnicanal	Plateforme externe telle que Loyalty ou ZEROSIX selon la licence et le contrat.
Bon promotionnel selon seuil TTC	Mécanisme promotionnel séparé ; ne pas le confondre avec le solde natif de fidélité.

N'utilisez pas des paramètres techniques non documentés dans `paramétrage du dossier` pour créer des paliers financiers sans recette et validation de l'éditeur.

19. Choisir la forme de récompense

Conseil technicien : choisissez une seule forme de récompense principale et contrôlez sa trace commerciale.

Trois méthodes sont documentées :

Mode	Action KWISATZ	Usage
Produits négatifs automatiques	Ajoute des lignes négatives au ticket et décrémente les droits.	Remise immédiate et traçable sur la vente.
Émission de chèque cadeau	Crée et imprime un titre interne historié.	Récompense utilisable ultérieurement.
Cadeau / Avantage libre	Décrémente les droits sans action commerciale automatique.	Cadeau physique, service ou remise appliquée manuellement.

Choix recommandé

- remise immédiate : articles négatifs ;
- bon utilisable plus tard : chèque cadeau fidélité ;
- cadeau physique : avantage libre avec procédure et preuve ;
- programme externe : utiliser l'interface concernée, pas le cumul natif en parallèle.

20. Récompense par articles négatifs

KWISATZ génère automatiquement une ou plusieurs lignes négatives correspondant à la valeur reprise.

Avantages

- réduction visible sur le ticket ;
- contre-valeur directement appliquée ;
- déduction partielle disponible dans les versions récentes ;
- ventilation de TVA gérée par le mécanisme prévu ;
- solde fidélité mis à jour avec la vente.

Contrôles

- article négatif technique présent ;
- montant non supérieur au ticket ;
- TVA et ventilation comptable contrôlées ;
- pas de seconde remise manuelle ;
- points consommés correspondant à la valeur ;
- solde final correctement imprimé.

21. Récompense par chèque cadeau fidélité

Conseil technicien : testez émission, validité, utilisation, contre-passation et recherche multi-caisses.

Préparation et émission

1. KWISATZ calcule les chèques proposés.
2. La liste peut être contrôlée ou corrigée.
3. La validation crée un ticket spécial pour chaque chèque.
4. Le titre est imprimé ou envoyé selon le flux.
5. Son émission est historisée.

Prévisualisation

L'option **Chèques cadeaux fidélité — Désactiver la fenêtre de prévisualisation** permet une impression directe.

Validité

Une durée de validité peut être définie et imprimée avec le champ **Une date limite peut être imprimée dans les modèles compatibles.** dans les modèles compatibles.

Reprise

- scanner le code-barres ;
- vérifier l'utilisation antérieure ;
- vérifier la date limite ;
- refuser le titre d'un ticket d'émission contre-passé ;
- utiliser le moteur auxiliaire central en multi-caisses si configuré.

22. Récompense libre ou cadeau physique

Le mode **Libre** décrémente le compteur mais ne crée pas automatiquement de remise ni de titre.

Exemples

- cadeau remis au comptoir ;
- service gratuit ;
- article offert saisi avec la fonction prévue ;

- remise manuelle supervisée ;
- avantage réservé à une catégorie client.

Procédure obligatoire

1. Vérifiez l'identité du client.
2. Notez la récompense choisie.
3. Appliquez l'action commerciale.
4. Contrôlez la décrémentation.
5. Conservez une trace vendeur ou commentaire.

Depuis décembre 2023, la fenêtre multi-choix est également étendue au type Cadeau/Avantage libre.

Sans discipline opérateur, le mode libre peut décrémenter les droits sans preuve du cadeau remis.

23. Déduire la totalité, une partie ou reporter

La fenêtre multi-choix documentée depuis mai 2023 propose :

- **Déduire la totalité ;**
- **Déduire seulement une partie des points ;**
- **Ne rien faire pour l'instant.**

Exemple

```
Solde : 300 points
Conversion : 10 points = 1 €
Valeur disponible : 30 €

Ticket : 18 €
Choix client : utiliser 100 points
Réduction : 10 €
Solde restant : 200 points
```

Bonnes pratiques

- annoncer les points et leur valeur ;
- faire confirmer le montant ;
- ne pas dépasser la valeur du ticket ;

- respecter le plafond par ticket ;
- vérifier le solde final avant de quitter.

24. Limiter les points repris par ticket

Conseil technicien : validez le plafond avec le responsable commercial et vérifiez la contre-valeur.

Le réglage **Limiter le nombre de points repris par ticket à** empêche de consommer tout le solde en une seule fois.

Exemple

```
Solde client : 1 000 points  
Plafond par ticket : 200 points  
Utilisation maximale : 200 points
```

Pourquoi plafonner

- éviter une remise trop importante ;
- répartir l'avantage sur plusieurs visites ;
- limiter le risque lié à une carte copiée ;
- respecter une politique de marge ;
- faciliter le rapprochement des récompenses.

25. Forcer l'avantage avec 033 -FF

Conseil technicien : réservez 033 -FF à une touche protégée ; cette fonction ne doit pas devenir le total standard.

```
LIBELLÉ : TOTAL + AVANTAGE FORCÉ  
FONCTION : 033  
PARAMÈTRE : -FF
```

Le paramètre **-FF** force la proposition même si les critères ne sont pas atteints :

- points insuffisants ;

- passages insuffisants ;
- montant du ticket inférieur au seuil d'utilisation.

Cas légitimes

- geste commercial validé ;
- campagne ponctuelle ;
- correction d'une situation documentée ;
- recette ou formation sur un client de test.

Protégez cette touche par les droits vendeur. Elle ne doit pas devenir le mode normal de déclenchement.

26. Retours, annulations et réservations

Retour d'un article

Le retour doit reprendre les conditions du ticket d'origine : base fidélisable, bonus et exclusions.

Promotions exclues

Un article promotionnel qui n'a pas généré de points ne doit pas retirer de points lors du retour.

Réservations

Les évolutions de 2024 ont renforcé le traitement afin d'éviter de proposer ou de cumuler plusieurs fois les avantages lors de la création, du rappel ou de la correction d'un ticket de réservation.

Contre-passation

Contrôlez le ticket négatif, les droits repris et les titres émis. Un chèque cadeau issu d'un ticket contre-passé doit être refusé dans les versions corrigées.

Conseil technicien — Sauvegardez, relevez les réglages existants et testez cette modification sur un dossier ou une caisse de recette. Ne changez qu'un paramètre à la fois et faites valider les réglages sensibles par un technicien KWISATZ.

27. Remettre à zéro avec la fonction 107

Conseil technicien : protégez 107, contrôlez le client actif et sauvegardez avant toute remise à zéro.

107 – RAZ Fidélité remet à zéro la fidélité du client en cours.

Effet fonctionnel

```
indicateur interne = 0  
date de remise à zéro = date et heure de la RAZ  
solde de fidélité = 0
```

Cas historique

La fonction sert notamment aux programmes manuels : le vendeur remet un cadeau ou une remise, puis remet le solde à zéro.

RAZ en série

Une procédure clients permet une remise à zéro selon une sélection et une date, avec gestion du report à nouveau.

Absence de purge glissante native

La base support indique qu'une remise à zéro automatique après 365 jours d'inactivité n'est pas une fonction standard universelle. Une routine spécifique peut être nécessaire.

Sauvegardez et contrôlez le client actif avant 107. Une RAZ erronée ne doit pas être compensée par une modification directe de la base.

28. Corriger un oubli de carte après encaissement

Conseil technicien : utilisez la correction administrative du ticket et ne créditez jamais manuellement en parallèle.

Lorsqu'un ticket a été enregistré sans client, la procédure recommandée est de rattacher le bon client au ticket, pas d'ajouter manuellement un passage.

Procédure

1. Recherchez le ticket exact.
2. Vérifiez date, heure, caisse, montant et articles.
3. Ouvrez la correction administrative avec 155.
4. Affectez le bon client.
5. Validez la correction.
6. Contrôlez le recalcul de fidélité.
7. Annulez tout ajustement manuel déjà effectué pour éviter le doublon.

Limite

Le recalcul dépend des informations enregistrées dans le ticket, notamment base fidélisable, taux et bonus. Un ancien ticket incomplet peut nécessiter un diagnostic de version.

Ne cumulez pas correction du ticket et ajout manuel de points ou valeur : le client serait crédité deux fois.

29. Coupons de réduction et fidélité

Conseil technicien : testez les coupons avec les exclusions et la fidélité pour éviter une double réduction.

La fonction `193 – Coupon de réduction` peut insérer un article négatif calculé sur le TTC du ticket.

```
193 -NUM[CODE]  
    -MODE[0 ou 1]  
    -TX[TAUX]  
    -MAX[PLAFOND]
```

Modes

- `MODE0` : réduction globale ;
- `MODE1` : offre d'un produit selon le mécanisme prévu.

Cumul

Décidez si le coupon :

- réduit la base fidélisable ;
- peut être utilisé avec des points ;
- est plafonné ;
- est utilisable une seule fois ;
- vient d'une plateforme externe ;
- génère une ligne ou un titre technique.

30. Abonnements et prestations clients

Conseil technicien : les abonnements fonctionnent uniquement dans les tickets. Ne les assimilez pas aux points ou aux passages de fidélité.

Les abonnements et leurs prestations constituent un mécanisme distinct de la fidélité par points. Ils sont vendus, rechargés et consommés uniquement dans les tickets de Vente directe avec le client sélectionné. La fonction 199 affiche les prestations disponibles dans le ticket.

Cas d'usage

- salle de sport ;
- piscine ;
- centre d'esthétique ;
- forfait de séances ;
- contrat de service ;
- prestations prépayées.

Contrôles

- client sélectionné ;
- date de validité ;
- nombre de prestations restantes ;
- type de prestation ;
- consommation unique ;
- historique de passage ;
- compatibilité avec la fidélité classique.

Une prestation d'abonnement n'est pas nécessairement un avantage fidélité. Séparez le contrat prépayé du cagnottage commercial.

31. Plateformes de fidélité externes

Conseil technicien : faites confirmer la plateforme, la licence, le compte et les fonctions réellement déployés. Ne modifiez pas les identifiants internes.

Fonction 209 — Loyalty

Paramètre	Action
- A1	Sélection d'un client.
- A2	Gestion des coupons.
- A3	Actualisation d'une fiche client.
- A4	Création d'une fiche client.

Fonction 212 — ZEROSIX

Paramètre	Action
- A1	Sélection d'un client ZEROSIX.
- A2	Liste des bons ou vouchers du client.

Points de configuration ZEROSIX

- module actif sur chaque caisse concernée ;
- URL API distincte du token ;
- token protégé ;
- connexion Internet ;
- type de programme : cycle, cagnotte ou autre selon la version ;
- association entre fiche KWISATZ et identifiant `identifiant cloud interne` ;

- ancienne fidélité native désactivée si elle est remplacée.

Doublons externes

Un même téléphone peut correspondre à plusieurs fiches KWISATZ ou identifiants cloud. Contrôlez code client, téléphone, `identifiant cloud interne` et date de création avant d'associer.

Ne laissez jamais un token API dans un ticket, un email de diagnostic ou une capture non protégée.

32. Consulter l'historique, le compte et les achats

Fonctions utiles

- `087` : fiche du client actif ;
- `088` : impression du compte client ;
- `097` : liste des tickets ;
- `098` : liste des ventes ;
- `100` : journal des tickets ;
- `101` : journal des ventes ;
- historique financier pour comptes, échéances et versements.

Contrôles fidélité

- ticket rattaché au bon client ;
- base fidélisable ;
- taux du ticket ;
- bonus ;
- passage comptabilisé ;
- avantage utilisé ;
- solde après ticket ;
- titre éventuellement émis.

Compte client

La fidélité commerciale et le compte financier sont deux notions distinctes :

- fidélité : droits, points, passages et avantages ;
- compte : dettes, avoirs, échéances et versements.

33. Détecter et traiter les doublons clients

Conseil technicien : ne fusionnez pas directement les tables ou les codes clients. Contrôlez tickets, comptes, fidélité, cartes et identifiants externes.

Signes d'un doublon

- même téléphone sous plusieurs formats ;
- même email ;
- nom identique avec codes différents ;
- deux cartes pour la même personne ;
- achats répartis sur plusieurs fiches ;
- plusieurs **identifiant cloud interne** pour une même identité ;
- solde fidélité incomplet sur chaque fiche.

Avant toute fusion ou reprise

1. Identifiez la fiche de référence.
2. Comparez coordonnées et identifiants.
3. Contrôlez les tickets et documents.
4. Contrôlez le financier client.
5. Contrôlez points, passages et chèques cadeaux.
6. Contrôlez abonnements et plateforme externe.
7. Sauvegardez.
8. Utilisez uniquement la procédure applicative validée.

Ne supprimez pas une fiche contenant des tickets, des documents, un solde, des abonnements ou un identifiant cloud sans procédure de reprise complète.

34. Données, consentement et confidentialité

Conseil données clients : collectez uniquement les informations nécessaires au service, protégez les exports et secrets, et appliquez la procédure de l'entreprise pour les demandes d'accès, de correction ou de suppression.

Principe de minimisation opérationnelle

- collecter seulement les données utiles au service demandé ;
- expliquer l'usage de l'email ou du téléphone ;
- ne pas réutiliser une donnée pour une campagne non prévue ;
- limiter l'accès aux fiches clients ;
- protéger les exports ;
- masquer les tokens et identifiants techniques ;
- corriger les données obsolètes ;
- documenter les demandes de modification ou suppression.

Ticket par email — fonction 077

L'envoi peut être configuré :

- Jamais ;
- Toujours ;
- À la demande, avec la fonction 077 comme bascule.

Vérifiez l'adresse avant l'envoi et évitez d'afficher des informations non nécessaires dans le ticket ou la pièce jointe.

Plateforme externe

Lorsqu'une fidélité cloud est active, les données et tickets nécessaires sont transmis au prestataire configuré. Informez les responsables et appliquez les règles internes de sécurité et de conservation.

Conseil technicien — Sauvegardez avant le traitement, conservez les paramètres et le fichier source, puis testez un échantillon sur un dossier de recette. Contrôlez les résultats avant de traiter l'ensemble.

35. Droits vendeurs et gouvernance

Conseil technicien : protégez 033 -FF, 107, les corrections administratives et les exports clients.

À réserver ou contrôler

- création de client ;
- modification de coordonnées sensibles ;
- affectation ou remplacement d'une carte ;

- RAZ fidélité 107 ;
- forçage 033 -FF ;
- correction administrative 155 ;
- fusion ou suppression de doublons ;
- émission et réimpression de chèques cadeaux ;
- configuration des plateformes externes ;
- exports de fichiers clients.

Journal de contrôle

- vendeur ou utilisateur ;
- client ;
- date et heure ;
- ancienne et nouvelle valeur ;
- ticket concerné ;
- motif ;
- validation du responsable.

36. Fidélité en environnement multi-sites

Conseil technicien : vérifiez la transmission complète des tickets avant de corriger un solde central.

Principe documenté

Dans certaines architectures multi-sites documentées, les compteurs peuvent être recalculés à partir des tickets transmis plutôt que repris comme de simples valeurs de fiche client.

Pourquoi

Si plusieurs magasins envoient des soldes différents, une simple écriture de fiche pourrait écraser un solde plus récent ou incomplet.

Contrôles

- tous les tickets sont remontés ;
- les retours et contre-passations sont transmis ;
- les bonus sont présents ;
- le taux du ticket est conservé ;

- le client possède le même code partout ;
- les chèques cadeaux sont recherchés sur le moteur central si nécessaire.

37. Contrôler et auditer le programme

Conseil technicien : utilisez les écrans et journaux applicatifs ; les champs techniques sont des repères, pas des valeurs à modifier.

Repères de diagnostic utiles

- base fidélisable du ticket ;
- taux de fidélité mémorisé ;
- bonus calculés ;
- solde initial et final lorsque ces informations sont disponibles ;
- compteur de passages initial et final ;
- lignes d'avantage ou titre émis.

Statistiques

Le champ synthétique `indicateur interne` permet de connaître les points distribués sur une période dans les versions documentées.

Contrôle mensuel

- points acquis ;
- points consommés ;
- solde global ;
- récompenses émises ;
- récompenses utilisées ;
- points expirés ou remis à zéro ;
- forçages avec 033 -FF ;
- clients à solde anormal ;
- écarts entre magasins ou plateforme.

38. Recette avant mise en production

Conseil technicien : réalisez la recette sur un dossier de test, avec un client, des articles, des tickets et des récompenses clairement identifiés. Conservez les résultats avant de modifier un second paramètre.

1. Sauvegarder le dossier et relever tous les paramètres de fidélité.
2. Créer un client de recette avec un taux non nul.
3. Rechercher ce client par nom, téléphone, email et code.
4. Tester 086 avec les tris, présentations et filtres réellement utilisés.
5. Affecter une carte ou un badge et tester 126.
6. Contrôler la fiche active avec 087.
7. Tester un ticket normal et relever la base fidélisable, le taux et les bonus.
8. Tester un article remisé, offert, en promotion et en opération spéciale.
9. Tester le minimum de cagnottage.
10. Tester le compteur de passages sur plusieurs tickets.
11. Tester séparément le seuil de droits, le seuil de passages et le montant minimal d'utilisation.
12. Tester les récompenses par lignes négatives, chèque cadeau et avantage libre si elles sont utilisées.
13. Tester la déduction totale, partielle et le report.
14. Tester le plafond de reprise par ticket.
15. Tester 033 -FF uniquement avec un profil autorisé.
16. Tester un retour, une annulation et une contre-passation.
17. Tester la correction d'un oubli de carte avec 155 sans ajout manuel parallèle.
18. Tester 107 sur un client de recette après sauvegarde.
19. Tester la fonction 193 si les coupons sont utilisés.
20. Vérifier que les abonnements restent distincts de la fidélité et s'utilisent dans les tickets.
21. Tester 209 ou 212 seulement lorsque la plateforme correspondante est réellement déployée.
22. Tester les doublons et l'association d'un client externe sans modifier les identifiants internes.
23. Tester les échanges multi-sites uniquement après confirmation de l'architecture.
24. Contrôler le ticket, le solde final, les passages, les récompenses et l'historique.

Le programme est validé lorsque le client est unique, que chaque ticket produit le calcul attendu, que les récompenses sont traçables et qu'aucun retour, rappel ou échange multi-sites ne crée de double avantage.

39. Diagnostic rapide

Conseil technicien : relevez la version, le client, le numéro du ticket, la caisse, le taux, les exclusions, les bonus, les seuils, le type de récompense et la fonction utilisée avant de corriger quoi que ce soit.

086 ne trouve pas le client

Retirez les filtres de famille ou catégorie, changez le tri et la présentation, puis recherchez par téléphone, email et nom.

Le mauvais client est sélectionné par la carte

Le code de carte est affecté à la mauvaise fiche ou existe en doublon. Bloquez la carte, contrôlez les fiches puis réaffectez-la selon la procédure.

La carte n'est pas reconnue par 126

Vérifiez le lecteur, le format du code et la valeur enregistrée dans la fiche client.

Le client a été sélectionné après les articles

Contrôlez le recalcul des tarifs, remises et fidélité. Si nécessaire, annulez puis ressaisissez les lignes.

Aucun point n'est ajouté

Vérifiez que la fidélité est activée, que le client n'est pas désactivé, que les articles ne sont pas exclus et que TOTAL_FIDELITE ou TOTAL_BONUS est alimenté.

Les points semblent trop élevés

Contrôlez le taux mémorisé sur le ticket, les bonus produits, les quantités, les cumuls de promotion et une éventuelle double plateforme.

Les points semblent trop faibles

Recherchez des exclusions : remise, offert, tarif, promotion ou chèque cadeau. Contrôlez aussi que le client était sélectionné avant les articles.

L'avantage n'est pas proposé malgré le solde

Vérifiez les points, passages, montant minimal, plafond par ticket et statut du client. Testez 033 -FF uniquement avec un profil autorisé.

La fenêtre affiche des points mais pas leur valeur

Vérifiez la conversion 1 euro pour x points et la version. Les versions récentes affichent la contre-valeur lorsque le ratio diffère de 1.

Le client veut utiliser seulement une partie

Utilisez le choix de déduction partielle dans la fenêtre multi-choix des versions compatibles.

Le produit négatif dépasse le ticket

Contrôlez le plafond de reprise, la contre-valeur et le total minimal. Annulez l'avantage avant validation si la ligne rend le ticket incohérent.

Le chèque cadeau fidélité ne s'imprime pas

Vérifiez le modèle, l'imprimante, la prévisualisation et la valeur préparée. Contrôlez également l'envoi par email si proposé.

Un chèque cadeau peut être utilisé deux fois

Stoppez le circuit et contrôlez le code-barres, le moteur de recherche sécurisé, la synchronisation et les tickets qui l'ont consommé.

Un ticket contre-passé a généré un titre encore accepté

Vérifiez la version et l'indicateur du ticket d'émission. Les versions corrigées doivent refuser les titres provenant de tickets contre-passés.

Le passage fidélité oublié ne peut pas être ajouté

C'est attendu : rattachez le client au ticket avec la correction administrative 155 plutôt que de modifier le compteur manuellement.

La correction du ticket double les points

Un ajustement manuel avait probablement déjà été fait. Annulez l'ajustement doublon et conservez le calcul lié au ticket.

107 a remis à zéro le mauvais client

Stoppez les autres opérations, contrôlez le client actif, la sauvegarde et les valeurs de report à nouveau. Faites intervenir le support avant toute reprise manuelle.

Deux fiches partagent les achats du même client

Identifiez la fiche de référence et contrôlez tickets, compte, fidélité, abonnements et identifiants externes avant une fusion applicative.

ZEROSIX crée une nouvelle fiche à chaque recherche

Vérifiez l'association entre la fiche KWISATZ et `identifiant cloud interne` . Recherchez d'abord le client externe puis associez-le.

ZEROSIX renvoie plusieurs clients pour le même téléphone

Le téléphone n'est pas une clé unique. Comparez code client, identifiant cloud interne, identité et date de création, puis demandez la correction côté plateforme.

La recherche ZEROSIX ne répond pas

Vérifiez l'activation, l'URL API, le token, Internet, la licence du poste et les journaux d'appel.

La fidélité native et la plateforme créditent toutes les deux

Deux programmes sont actifs en parallèle. Désactivez celui qui ne doit pas calculer et corrigez les avantages déjà doublés.

199 n'affiche aucune prestation

Vérifiez le client, la date de validité, le nombre de séances restantes et le type d'abonnement.

Le retour d'une promotion retire des points non acquis

Vérifiez la version et la règle d'exclusion des ventes promotionnelles. Un correctif historique a traité ce cas.

Le ticket email contient trop de données client

Révissez le modèle, les mentions et les champs exportés. N'envoyez que les informations nécessaires au destinataire.

Aucun point n'est cumulé

Vérifiez l'activation globale, le client sélectionné, le taux client, les exclusions et le minimum de cagnottage.

Le taux client est correct mais les points restent à zéro

Contrôlez `TOTAL_FIDELITE`. Toutes les lignes peuvent être exclues ou le ticket peut être inférieur au minimum configuré.

Les points sont doublés

Recherchez un bonus article ajouté à la partie variable, une double fidélité native/externe ou une correction manuelle en plus du ticket.

Le solde change après modification du taux client

Les anciens tickets doivent conserver leur `FIDELITE_TAUX`. Contrôlez la version et le recalcul utilisé.

Une promotion cumule encore des points

Activez l'exclusion correspondante et vérifiez que la ligne est bien marquée promotionnelle.

Une opération spéciale cumule encore en 2026

Activez Cagnottage — Exclure les ventes bénéficiant d'une opération spéciale et vérifiez la version.

Un ticket faible cumule malgré le minimum

Contrôlez la valeur et le sens du réglage Désactiver le cagnottage si le total est inférieur à.

Le compteur de passages paraît différent du nombre de tickets

Le panneau distingue désormais Fidélité passages et nombre global de tickets. Comparez les deux zones.

Le palier de points est atteint mais rien n'est proposé

Vérifiez aussi le seuil de passages, le montant minimal du ticket, le plafond et le type de récompense.

Le palier se déclenche trop tôt

Contrôlez le sens « supérieur à », le solde initial, les bonus et une éventuelle touche 033 -FF.

Le client ne peut pas utiliser tous ses points

Le plafond de reprise par ticket ou la valeur du ticket limite l'utilisation.

L'option de déduction partielle n'apparaît pas

Vérifiez la version. La fenêtre multi-choix est documentée depuis mai 2023.

La contre-valeur en euros n'est pas affichée

Vérifiez le ratio de conversion et la version. L'affichage a été ajouté en mai 2023.

Le total automatique évite la proposition fidélité

Une anomalie documentée en 2024 concernait les règlements avec Total automatique. Mettez à jour et testez avec la fonction 033 explicite.

L'article négatif dépasse le total du ticket

Contrôlez la valeur saisie, la conversion, le plafond de reprise et l'utilisation partielle.

Le chèque cadeau n'est pas imprimé

Vérifiez le mode de récompense, le modèle, l'imprimante et la prévisualisation.

Le chèque cadeau est utilisable deux fois

Contrôlez la recherche sécurisée, le moteur auxiliaire, les communications et les tickets d'utilisation.

L'avantage libre décrémente les points mais aucun cadeau n'est tracé

Le mode libre n'exécute aucune action automatique. Imposez un commentaire, une ligne offerte ou un journal vendeur.

033 -FF est utilisé par tous les vendeurs

Retirez la touche du clavier standard et protégez-la par les autorisations superviseur.

Un retour retire des points jamais acquis

Contrôlez les exclusions du ticket d'origine et la version, notamment pour les promotions.

Une réservation cumule plusieurs fois l'avantage

Vérifiez la version et les correctifs 2024 sur le rappel et la correction des réservations.

107 a remis le mauvais client à zéro

Stoppez les opérations, contrôlez la sauvegarde et faites intervenir le support. Ne recréez pas le solde directement en base.

Les points du magasin ne remontent pas au central

Vérifiez les tickets transmis, pas seulement les fiches clients. Le central recalcule les données à partir des ventes.

Un programme Bronze/Argent/Or ne peut pas être paramétré

Le moteur natif n'est pas documenté comme un système multi-niveaux complet. Utilisez catégories clients, campagnes distinctes ou plateforme externe.

La fidélité a disparu après création d'un nouveau dossier

Contrôlez paramétrage du dossier , l'activation, les seuils, le mode de récompense et les taux des clients existants.

Les identifiants techniques conservés dans cette section sont uniquement des repères de diagnostic ou de modèle. Ne modifiez jamais directement une table, un index ou un fichier interne.

40. Actions à éviter

- créer un client sans recherche préalable ;
- partager une carte entre plusieurs personnes ;
- utiliser un client de passage pour la fidélité nominative ;
- sélectionner le client après les articles sans contrôle ;
- ajouter un passage manuellement pour corriger un oubli ;
- cumuler correction du ticket et ajustement manuel ;
- forcer 033 -FF sans autorisation ;
- réinitialiser la fidélité sans sauvegarde ;
- confondre points, avoir et compte client ;
- activer deux programmes de fidélité simultanément ;
- fusionner des fiches sans reprendre les identifiants externes ;
- exposer un token API ou un export client non protégé.
- modifier manuellement solde de fidélité ;
- confondre taux d'acquisition et conversion d'utilisation ;
- cumuler fidélité native et plateforme externe sans règle ;
- utiliser 033 -FF comme touche standard ;
- appliquer deux fois une remise après avantage automatique ;
- décrémenter un avantage libre sans trace du cadeau ;
- réinitialiser un client sans sauvegarde ;
- modifier paramétrage du dossier en production sans recette ;
- activer un multi-palier technique non documenté ;
- importer les compteurs calculés comme des données administratives ;
- oublier les retours, réservations et contre-passations dans la recette ;
- réutiliser un chèque cadeau déjà consommé.

41. Liste de contrôle

- La fonction 086 est configurée avec une recherche efficace.
- La fonction 126 identifie la bonne fiche.
- Les cartes sont uniques.
- Les coordonnées sont normalisées.
- Les catégories et familles sont cohérentes.
- Les tarifs clients sont testés.
- La fidélité est activée sur le bon module.
- La conversion points/euros est validée.
- Les seuils de points, passages et montant sont testés.
- Les exclusions sont documentées.
- La reprise maximale est définie.
- L'utilisation partielle est testée.
- Les chèques cadeaux sont sécurisés.
- La fonction 107 est protégée.
- La correction d'oubli de carte utilise 155.
- Les coupons sont testés avec la fidélité.
- Les abonnements sont distincts des points.
- Une seule plateforme de fidélité calcule l'avantage.
- Les doublons sont contrôlés régulièrement.
- Les exports et identifiants techniques sont protégés.
- La fidélité est activée.
- Le taux client est non nul.
- La formule est testée sur un ticket simple.
- Les bonus articles sont contrôlés.
- Le minimum de cagnottage est testé.
- Le seuil de droits est défini.
- Le seuil de passages est défini.
- Le montant minimal d'utilisation est testé.
- Le type de récompense est choisi.
- La reprise partielle fonctionne.
- Le plafond par ticket est cohérent.
- La touche 033 -FF est protégée.
- L'avantage libre laisse une preuve.

- Les retours et réservations sont testés.
- Les statistiques sont disponibles.
- Le multi-sites recalcule les mêmes soldes.

42. Évolutions KWISATZ documentées

Période	Évolution
2009	Refonte du calcul, conversion points/euros et mémorisation du taux dans le ticket.
Février 2010	Réactivation de 107 et renforcement de l'historisation des chèques cadeaux fidélité.
Décembre 2010	Trois modes de récompense documentés : lignes négatives, chèque cadeau ou avantage libre.
Août 2016	Ajout du déclenchement selon le nombre de passages.
Janvier 2019	Ajout de la remise à zéro en série selon sélection et date.
2019	Évolutions des plateformes externes et des titres de fidélité.
Juin 2022	Ajout du montant minimal du ticket pour autoriser le cagnottage.
Mai 2023	Utilisation partielle, contre-valeur en euros, montant minimal d'utilisation et paramètre 033 -FF.
Décembre 2023	Extension de la fenêtre multi-choix au mode Cadeau/Avantage libre.
2024	Correctifs sur le total automatique, les documents importés et les réservations.
Janvier 2026	Ajout de l'exclusion des produits bénéficiant d'une opération spéciale active.

43. Sources documentaires

- MENUS_KWISATZ — fonctions 033, 086, 087, 088, 107 et 126.
- MENUS_KWISATZ — préférences de fidélité, seuils, exclusions et modes de récompense.

- MENUS_KWISATZ — fonctions 193, 199, 209 et 212.
 - LesFonctionsDeCaisses — total ticket, RAZ fidélité et correction administrative.
 - WKW_Suivi_Développement — calcul des droits, bonus, passages et taux mémorisé.
 - WKW_Suivi_Développement — utilisation partielle, seuils, chèques cadeaux et paramètre -FF.
 - WKW_Suivi_Développement — retours, réservations, opérations spéciales et échanges multi-sites.
 - Base support et réponses téléphoniques — doublons clients, oublis de carte et diagnostics de fidélité.
-

Documentation KWISATZ. Cette fiche combinée a été mise à jour au 5 août 2026. Sélectionnez toujours le client avant les articles, protégez les fonctions de forçage et de remise à zéro, et testez chaque taux, exclusion, seuil ou récompense sur un dossier de recette. Toute modification structurelle doit être réalisée ou validée avec l'aide d'un technicien KWISATZ.

Catégorie : Fidélité, cartes, abonnements et campagnes clients · Mise à jour : 6 août 2026.