

Les opérations spéciales

Les opérations commerciales spéciales permettent d'automatiser en vente directe des offres de type **produit offert**, **remise sur le moins cher**, **prix unitaire imposé** ou **lot à prix total fixe**. Elles peuvent porter sur une seule référence ou sur plusieurs produits d'une même sélection.

Fiche : TAR-OPS-001 **Module** : Produits / Vente directe

Public : responsable commercial ou technicien **Risque** : élevé

Catégorie : Vente directe — Encaissement et tickets **Mise à jour** : 6 août 2026

Réponse directe

Créez l'offre depuis **Outils > Gestion des grilles annexes > Articles > Opérations spéciales**, puis affectez-la aux produits dans **Produits > Gestion des tarifs > Saisie des opérations commerciales spéciales**. Testez ensuite la quantité déclenchante et l'avantage dans la vente directe.

Une opération spéciale modifie automatiquement le montant du ticket. Vérifiez sa période, ses produits, son taux de TVA et ses règles de priorité avant de l'activer sur une base de production.

Conseil technicien général

Conseil technicien — Avant toute modification, créez une sauvegarde exploitable, relevez les réglages existants et testez sur un dossier ou une caisse de recette. Modifiez un seul réglage à la fois, consignez le résultat et faites valider les changements sensibles par un technicien KWISATZ.

Sommaire

1. Repères de version
2. Licence et disponibilité
3. Protection des données

4. Vérifier la licence et les droits
5. Choisir le bon mécanisme tarifaire
6. Créer ou modifier une opération
7. Paramètres de l'opération
8. Mono-Produit ou Multi-Produits
9. Les trois types d'avantage
10. Gérer la TVA
11. Affecter l'opération aux produits
12. Définir les règles de priorité
13. Exemples de configuration
14. Fonctionnement en vente directe
15. Dépôt-vente, producteurs et commissions
16. Réseau de magasins et communications
17. Recette obligatoire
18. Diagnostic rapide
19. Liste de contrôle avant activation
20. Évolutions documentées
21. Sources documentaires

1. Repères de version

Les références de version ci-dessous sont conservées comme repères documentaires. Les menus, options et comportements doivent être contrôlés sur la version et la sérialisation réellement installées ; une évolution plus récente peut avoir modifié le fonctionnement.

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. Protection des données

Protection des données — Limitez les données exportées au strict nécessaire, protégez les fichiers et restreignez les accès. Supprimez les copies devenues inutiles, respectez les oppositions et désabonnements, et n'imprimez pas de données sensibles sans nécessité opérationnelle. Une carte, un code-barres ou un identifiant visible ne constitue pas à lui seul une preuve d'identité forte.

4. Vérifier la licence et les droits

La gestion des opérations spéciales est documentée comme une fonction du **Pack caisse (fonctions avancées)**.

1. Ouvrez **Outils > Gestion des grilles annexes > Articles**.
2. Repérez l'item **Opérations spéciales**.
3. S'il est actif, poursuivez la configuration.
4. S'il est grisé, vérifiez la licence et les droits de l'utilisateur.

Sans le module requis, aucune méthode native simple n'est confirmée pour une promotion de type « X articles pour Y euros ».

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.

5. Choisir le bon mécanisme tarifaire

Besoin	Mécanisme conseillé
3 produits pour 10 €	Opération spéciale avec Forcer le total .
3e produit offert	Opération spéciale avec Appliquer une remise à 100 % sur une unité.
4e produit à -50 %	Opération spéciale avec une remise de 50 % sur une unité.
Chaque produit du lot à 1 €	Opération spéciale avec Forcer le prix à 1 € .
Prix unitaire dégressif à partir d'un seuil	Tarif par quantité, lorsque la règle concerne une référence et un prix unitaire.
Remise devant réduire le prix et la commission du produit	Remise directement appliquée à la ligne produit.

Un tarif par quantité ne remplace pas une offre de lot à prix total fixe. Pour « 3 pour 10 € », utilisez une opération spéciale avec total forcé.

6. Créer ou modifier une opération

Accédez à **Outils > Gestion des grilles annexes > Articles > Opérations spéciales**.

1. Cliquez sur Ajouter pour créer une opération.
2. Saisissez un code disponible compris entre 1 et 9999.
3. Renseignez un libellé clair.
4. Cochez **Opération activée** lorsque le test doit commencer.
5. Choisissez le type Mono-Produit ou Multi-Produits.
6. Renseignez la période et éventuellement les horaires.
7. Choisissez le code TVA ou la valeur 99 pour une TVA mixte compatible.
8. Saisissez la quantité déclenchante.
9. Choisissez le type d'avantage et sa valeur.
10. Enregistrez.

7. Paramètres de l'opération

Zone	Utilisation
Code	Identifiant unique de 1 à 9999.
Libellé	Nom permettant d'identifier l'offre.
Opération activée	Autorise son déclenchement pendant la vente.
Type	Détermine si les quantités sont comptées par référence ou sur l'ensemble des produits affectés.
Valable du / au	Délimite la période de validité. Sans période, l'opération reste active en permanence.
Entre / et	Délimite une plage horaire, notamment pour une Happy Hour.
Code TVA	Définit la TVA admise dans l'opération ; la valeur 99 peut autoriser les TVA mixtes sur les versions compatibles.
Tous les X articles achetés	Quantité totale devant être atteinte avant le déclenchement.
Avantage obtenu	Définit la remise, le prix unitaire ou le prix total appliqué.

8. Mono-Produit ou Multi-Produits

Type	Compteur de quantité	Exemple
Mono-Produit	Chaque référence possède son propre compteur.	Trois bouteilles strictement identiques déclenchent l'offre.
Multi-Produits	Les quantités de toutes les références affectées sont cumulées.	Trois produits différents parmi une gamme déclenchent l'offre.

L'ordre de saisie des produits dans le ticket ne doit pas empêcher la détection automatique de l'opération.

9. Les trois types d'avantage

Appliquer une remise

Une remise est calculée sur le nombre d'articles concernés par l'avantage. Dans l'exemple « 3 achetés, 1 offert », une remise de 100 % est appliquée au produit le moins cher.

Forcer le prix

Un prix unitaire identique est imposé aux articles constituant le lot. Par exemple, trois produits vendus normalement 1,50 €, 1,80 € et 1,20 € peuvent être ramenés à 1 € chacun.

Forcer le total

Les prix des produits restent affichés selon leur valeur normale et KWISATZ calcule l'avantage nécessaire pour atteindre le total demandé. Par exemple, trois produits totalisant 7 € génèrent une réduction de 2 € pour obtenir un lot à 5 €.

Le total forcé est adapté aux offres « X articles pour Y euros ». Vérifiez toutefois le résultat sur les retours, quantités négatives et suppressions de lignes.

10. Gérer la TVA

Historiquement, une opération devait porter sur des produits ayant un même code TVA. Les versions récentes permettent de saisir **99** pour une opération comportant plusieurs taux.

1. Utilisez le code TVA réel lorsque tous les produits partagent le même taux.
2. Utilisez 99 uniquement sur une version compatible et après test comptable.
3. Vendez un exemple comprenant chaque taux concerné.
4. Contrôlez la ventilation de l'avantage dans le détail TVA.
5. Vérifiez que KWISATZ crée les lignes de réduction au prorata des différents taux.

Une TVA mal paramétrée peut empêcher le déclenchement de l'offre ou produire une ventilation fiscale incorrecte. Faites valider les essais multi-TVA.

11. Affecter l'opération aux produits

Accédez à **Produits > Gestion des tarifs > Saisie des opérations commerciales spéciales**.

La liste peut être filtrée notamment par :

- rayon ;
- famille ;
- ligne ;
- marque ;
- fournisseur ;
- mot contenu dans le libellé ;
- article actif ou en sommeil ;
- article maître ou BIS ;
- présence ou absence d'une opération spéciale.

1. Filtrez la liste pour ne conserver que le périmètre exact.
2. Contrôlez les codes, libellés et TVA.
3. Sélectionnez les produits concernés.
4. Ouvrez la fenêtre d'affectation.
5. Choisissez le code de l'opération.
6. Validez l'affectation.
7. Filtrez ensuite sur cette opération pour vérifier le résultat.

Une sélection globale mal filtrée peut affecter l'offre à tout le catalogue. Contrôlez le nombre de lignes sélectionnées avant la validation.

La documentation historique indique qu'un article ne peut être lié qu'à une seule opération spéciale à la fois.

12. Définir les règles de priorité

Dans **Outils > Préférences > Divers > Vente directe > Règles d'application des tarifs de vente**, plusieurs options permettent d'éviter le cumul d'avantages.

Préférence	Effet
Opérations spéciales — Désactiver si remise	Un produit déjà remisé n'entre pas dans le calcul de l'opération spéciale.
Opérations spéciales — Désactiver si promotion en cours	Un produit en tarif promotionnel est exclu de l'opération.
Opérations spéciales — Désactiver si tarif spécial client	Un produit bénéficiant du tarif particulier du client est exclu de l'opération.
Remises — Ne pas appliquer sur opérations spéciales	Une fois l'opération détectée, les remises ou rabais sur les lignes concernées sont supprimés ou interdits.

Lorsque l'option empêchant les remises sur une opération est active, une remise saisie avant la détection peut être effacée au déclenchement. Si l'opération est ensuite annulée, la remise précédente doit être ressaisie ou le client sélectionné à nouveau pour recalculer une remise automatique.

Sur les versions corrigées, le moteur de détection est relancé lorsqu'une remise est saisie afin de recalculer l'avantage.

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.

13. Exemples de configuration

Troisième article offert

- Type : Multi-Produits ou Mono-Produit selon la gamme.
- Quantité déclenchante : 3.
- Type d'avantage : Appliquer une remise.
- Nombre d'articles avantage : 1.
- Remise : 100 %.

Quatrième article à moitié prix

- Quantité déclenchante : 4.
- Type d'avantage : Appliquer une remise.
- Nombre d'articles avantage : 1.
- Remise : 50 %.

Trois produits à 1 € l'unité

- Quantité déclenchante : 3.
- Type d'avantage : Forcer le prix.
- Prix forcé : 1 € par produit concerné.

Trois produits pour 5 €

- Quantité déclenchante : 3.
- Type d'avantage : Forcer le total.
- Total forcé : 5 €.

Happy Hour

- Renseignez la période de validité.
- Renseignez l'heure de début et l'heure de fin.
- Testez avant, pendant et après la plage horaire.

14. Fonctionnement en vente directe

1. Appelez les produits concernés dans n'importe quel ordre.
2. Atteignez la quantité déclenchante.
3. Vérifiez l'insertion automatique de l'avantage.
4. Ajoutez une nouvelle série de produits pour contrôler les répétitions du lot.
5. Supprimez une ligne et vérifiez le recalcul ou l'annulation de l'avantage.
6. Modifiez une quantité.
7. Ajoutez un client ayant un tarif spécial.
8. Appliquez une remise de test selon les préférences choisies.
9. Contrôlez le Total et la ventilation de TVA.

Les tickets comportant des retours, produits négatifs ou opérations spéciales doivent également être testés avec les modes de règlement réglementés, notamment les tickets ou cartes restaurant.

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.

15. Dépôt-vente, producteurs et commissions

Dans le fonctionnement général documenté, l'avantage de l'opération spéciale est porté par une ligne de réduction indépendante du ticket. Cette ligne n'est pas imputée automatiquement à un produit ou un producteur précis.

Si la commission producteur doit être calculée sur le prix réellement payé pour chaque article, une opération spéciale globale peut ne pas produire le résultat attendu dans les relevés. Testez la commission avant déploiement.

Méthodes à étudier selon le besoin :

- remise directement appliquée à la ligne produit ;
- tarif dégressif par quantité lorsque le seuil est simple ;
- kit prédéfini lorsque la composition du lot est fixe ;
- développement ou paramétrage spécifique validé par le support.

Un kit n'est pas adapté à un lot entièrement variable lorsque le client choisit librement n'importe quelles références parmi une large gamme.

16. Réseau de magasins et communications

Dans une architecture interfaces de communication multi-sites, les données des opérations spéciales peuvent être transférées avec les articles. Une option documentée permet au magasin de conserver ses valeurs locales.

Définissez clairement la source maître : centrale, magasin ou paramétrage local. Une synchronisation peut écraser les opérations spéciales du magasin si la conservation locale n'est pas activée.

1. Créez l'opération sur le site maître.

2. Affectez un petit nombre de produits test.
3. Transmettez vers un magasin pilote.
4. Contrôlez l'opération et les affectations reçues.
5. Testez le déclenchement en caisse locale.
6. Vérifiez les options de conservation des valeurs locales avant généralisation.

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.

17. Recette obligatoire

1. Tester une quantité inférieure au seuil.
2. Tester exactement la quantité déclenchante.
3. Tester plusieurs lots dans le même ticket.
4. Tester des produits saisis dans un ordre différent.
5. Tester la suppression d'une ligne.
6. Tester la modification d'une quantité.
7. Tester avant, pendant et après la période et l'horaire.
8. Tester une remise, une promotion et un tarif spécial client.
9. Tester plusieurs taux de TVA si le code 99 est utilisé.
10. Tester les retours et articles négatifs.
11. Contrôler le ticket imprimé, le détail TVA et les statistiques.
12. Contrôler les commissions producteurs lorsque le dossier les utilise.

L'opération est validée lorsque l'avantage se déclenche uniquement sur les produits, quantités, dates et horaires prévus, avec un total et une TVA conformes et sans cumul d'avantages non désiré.

18. Diagnostic rapide

Le menu Opérations spéciales est grisé

Vérifiez le Pack caisse (fonctions avancées) et les droits de paramétrage de l'utilisateur.

L'offre ne se déclenche pas

Vérifiez l'activation, la période, l'horaire, le type Mono/Multi, la quantité, l'affectation des produits et le code TVA.

L'offre fonctionne sur un produit mais pas sur un autre

Contrôlez l'affectation, la TVA, le statut maître/BIS et l'existence d'une promotion, remise ou tarif spécial excluant l'article.

La remise ou le tarif client disparaît

Contrôlez la préférence **Remises — Ne pas appliquer sur opérations spéciales**. Une remise peut être effacée lors de la détection de l'opération.

Le total du lot est incorrect après une remise

Vérifiez la version installée. Les versions récentes relancent le moteur de calcul lors de la saisie d'une remise. Retestez aussi les options de priorité.

La TVA mixte n'est pas ventilée

Vérifiez que le code TVA 99 est accepté dans la version installée, puis contrôlez le prorata dans le détail TVA du ticket.

Une opération supprimée laisse un comportement inattendu

Vérifiez que les affectations produits ont été retirées et redémarrez la caisse si nécessaire. Contrôlez aussi les remises précédemment effacées par la détection.

La commission producteur ne suit pas le prix payé

L'avantage global n'est pas automatiquement ventilé par produit. Étudiez une remise sur la ligne, un tarif par quantité ou une autre méthode validée pour le dépôt-vente.

Le magasin perd ses opérations après synchronisation

Contrôlez la source maître et l'option interface de communication du back-office **Opérations spéciales — Conserver valeurs locales**.

19. Liste de contrôle avant activation

- Le Pack caisse (fonctions avancées) est actif.
- Le code de l'opération est unique.
- Le libellé décrit clairement l'offre.
- Le type Mono/Multi est adapté.
- La période et l'horaire sont corrects.
- La TVA ou le code 99 a été testé.
- La quantité déclenchante est correcte.
- Le type d'avantage correspond au besoin.
- Seuls les produits prévus sont affectés.
- Les règles avec remises et promotions sont définies.
- Le ticket, la TVA et les statistiques sont contrôlés.
- Les commissions producteurs sont validées si nécessaire.

20. Évolutions documentées

Évolution	Information
Création de la fonction	Introduite en 2010 comme fonction Pack caisse (fonctions avancées).
Forcer le prix	Ajout documenté en décembre 2021.
Forcer le total	Ajout documenté en janvier 2022.
Priorité aux promotions	Option de désactivation en cas de promotion documentée en 2020.
Priorité avec remises	Options et recalcul automatique documentés dans les développements 2024.
TVA mixte — code 99	Amélioration documentée en février 2025.
Priorité avec tarif spécial client	Option documentée en février 2025.

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.

21. Sources documentaires

- Tutoriel KWISATZ — Les opérations spéciales.
 - MENUS_KWISATZ — grille et saisie des opérations commerciales spéciales.
 - Suivi de développement KWISATZ — Pack caisse (fonctions avancées), forçage des prix et total.
 - Version 3.56 — règles de priorité avec remises, promotions et tarifs clients.
 - Base support KWISATZ — promotions de lot et impacts en dépôt-vente.
-

Documentation KWISATZ. Cette fiche a été préparée à partir de la base documentaire fournie. Toute opération doit être testée sur un ticket de démonstration avant activation commerciale.

Catégorie : Vente directe — Encaissement et tickets · Mise à jour : 6 août 2026.