6. GESTION DES TARIFS

- Gestion des Tarifs

Gestion des Tarifs

1.COMPRENDRE LES PRIX PAR CLIENT DANS DOLIBARR

Dolibarr permet de définir des prix spécifiques pour chaque couple **produit/service et client**. Ces prix peuvent différer du tarif général.

Avantages des prix par client :

- Tarif personnalisé
- Gestion des remises permanentes
- Tarifs négociés
- Prix contractuels

2.COMPORTEMENT DE LA PROPAGATION

Lors de la propagation des tarifs :

- Le module récupère tous les prix de la maison mère
- Pour chaque produit de la maison mère il
  - Vérifie si un prix existe déjà pour la filiale
  - Crée ou met à jour le prix de la filiale
  - Copie tous les paramètres (prix, TVA, dates, etc.)
- Affiche un message de confirmation avec le nombre de lignes traitées

> **ATTENTION** : Les prix existants de la filiale sont **écrasés**. L'opération est **irréversible** (sauf nouvelle propagation). Aucune sauvegarde automatique n'est effectuée

3.BONNES PRATIQUES

✓ À FAIRE

- Définir les prix de la maison mère avant propagation
- Vérifier la relation maison mère/filiale
- Tester sur une filiale pilote
- Documenter les propagations
- Sauvegarder la base avant toute opération massive

✗ À ÉVITER

- Propager vers une filiale avec prix spécifiques importants
- Oublier de mettre à jour les filiales après modification
- Propager sans vérifier les permissions
- Négliger la documentation