



Date	Auteur	Valideur	Intitulé	Version
02-04-2026	AHAMAM IKRAM	Équipe MED AFRICA	Cahier des charges de la facture consolidée	V 0.1

Plan

1. Introduction

- **1.1 Contexte**
- **1.2 Objectifs**
- **1.3 Périmètre fonctionnel**

2. Acteurs et profils utilisateurs

3. Schéma du processus métier

4. Exigences fonctionnelles détaillées

- **4.1 Gestion des offres commerciales et des remises**
- **4.2 Interface « Ajouter Prestation »**
- **4.3 Module de rapprochement**
- **4.4 Interface « Validation direction»**
- **4.5 Notification en cas de rejet**
- **4.6 Facture complémentaire (option à valider)**

1. Introduction

1.1 Contexte

Dans le cadre de l'amélioration continue du système **ESSOR Freight**, l'objectif est d'offrir aux utilisateurs une plus grande agilité dans le cycle de facturation client. Le nouveau dispositif leur permet d'anticiper la facturation client sans attendre la réception définitive des factures fournisseurs, tout en conservant une maîtrise complète des écarts éventuels.

Cette évolution vise à :

- ✚ **Accélérer** le cycle de facturation client
- ✚ **Sécuriser** la prise en compte des achats réels
- ✚ **Améliorer** la rentabilité opérationnelle grâce à une visibilité plus précoce sur les marges

1.2 Objectifs du projet

- ✚ Permettre la saisie prévisionnelle des achats par dossier (estimation ou offre fournisseur confirmée).
- ✚ Déclencher la facturation client avant réception de la facture fournisseur définitive.
- ✚ Assurer un rapprochement automatique entre le prévisionnel et le réel.
- ✚ Gérer les écarts via avoir, facture complémentaire ou validation direction.
- ✚ Contrôler les remises commerciales par profil utilisateur.

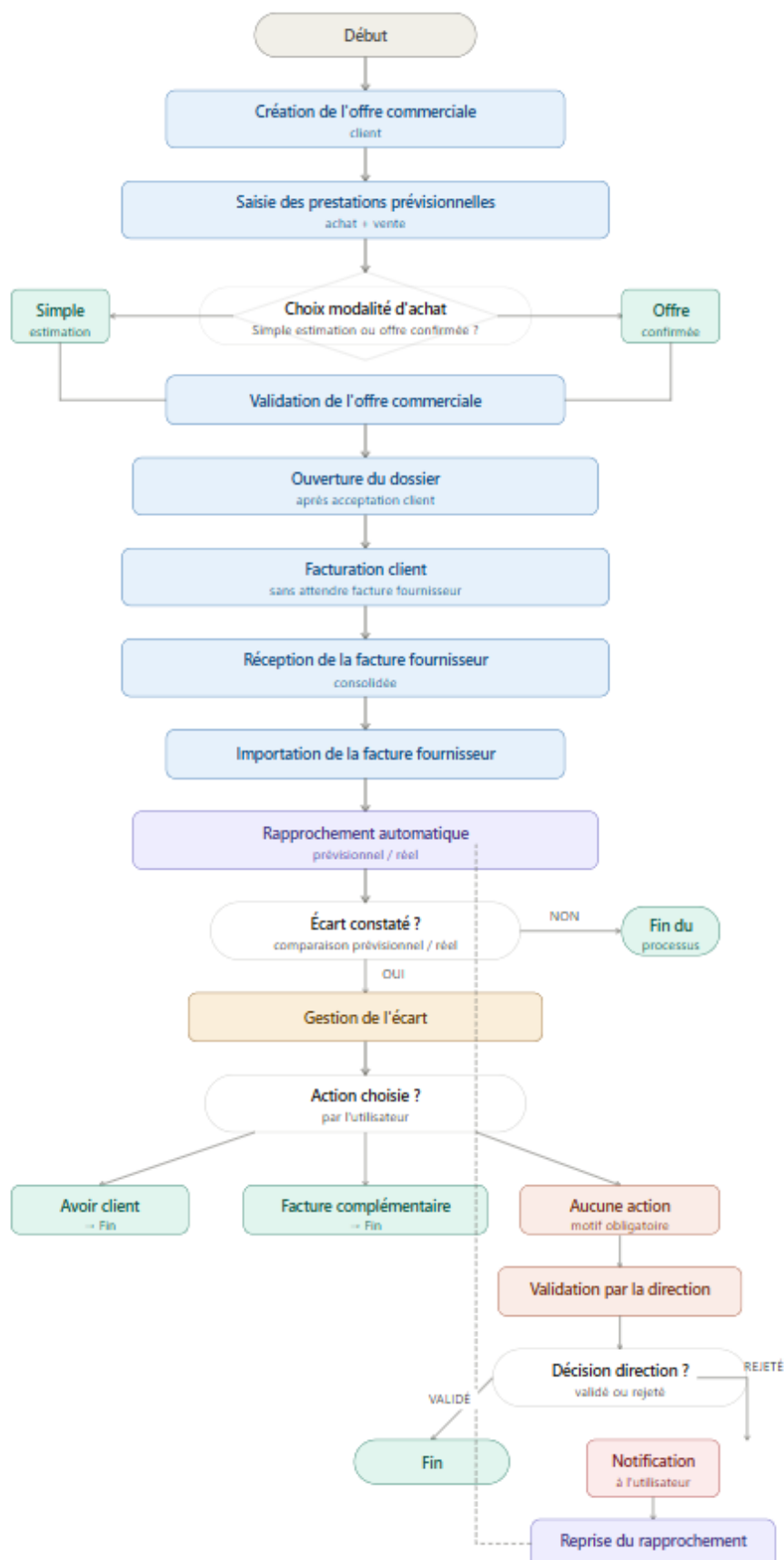
1.3 Périmètre fonctionnel

Inclus
✓ Saisie des prestations d'achat prévisionnelles
✓ Rapprochement facture fournisseur / prévisionnel
✓ Génération d'avoir ou facture complémentaire
✓ Workflow de validation direction
✓ Gestion des remises par profil

2. Acteurs et profils

Acteur	Rôle	Fonctions principales
Commercial	Crée l'offre client et les prévisions d'achat	Saisie prestation, choix modalité achat, application remise vente.
Agent de facturation	Importe la facture fournisseur, lance le rapprochement	Import facture, sélection action/motif
Direction	Valide ou rejette les motifs d'écart non couverts	Validation / rejet motif, notification
Administrateur fonctionnel	Paramètre les profils et remises	Configuration des niveaux de remise max par profil

3. Schéma du processus Métier.



4. Exigences fonctionnelles détaillées

4.1 Gestion des offres commerciales et des remises

Règle 1 : Paramétrage des remises par profil

- ✓ Chaque profil (Commercial, Commercial senior, Direction) possède un taux de remise maximal autorisé.
- Exemple : Commercial = 5% max, Commercial senior = 10% max, Direction = sans limite

Règle 2 : Contrôle à la création d'une prestation de vente

- Si l'utilisateur saisit un prix de vente HT correspondant à une remise > son autorisation

→ blocage + message d'erreur :

« La remise saisie dépasse votre autorisation (max X%). Veuillez contacter votre direction. »

Règle 3 : Choix du mode d'achat prévisionnel

Lors de la création d'une prestation d'achat, l'utilisateur doit choisir :

Modalité	Définition	Impact sur la marge
Simple estimation	Prix estimé sans offre fournisseur	Marge recalculée à réception facture réelle
Offre fournisseur confirmée	Prix issu d'un devis fournisseur validé	Marge figée sur cette base (sauf écart ultérieur)

L'information est stockée et visible dans le module de rapprochement.

Vue commerciale des prestations

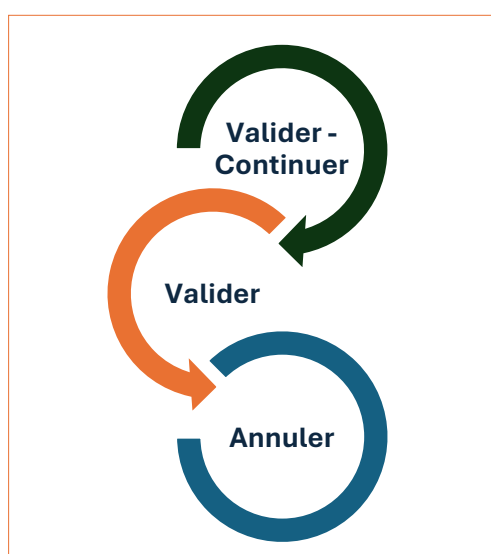
4.2 Interface de saisie d'une prestation (section achat et vente)

Écran : « Ajouter Prestation »

Champ	Type	Obligatoire	Règles
Section achat			
Modalité d'achat	Case à cocher / radio	Oui	« Simple estimation » ou « Offre fournisseur confirmée »
Fournisseur	Liste	Oui	
Prix d'achat en devise	Liste	Oui	Devise au choix (EUR, USD, etc.)
Taux de change	Nombre	Si devise ≠ MADEUR	Valeur par défaut = 1 si MAD
Prix d'achat HT	Calculé automatiquement	Non	= Prix devise * taux change
Total TVA	Calculé auto	Non	Selon TVA paramétrée par prestation
Prix d'achat TTC	Calculé auto	Non	= HT + TVA
Section vente			
Code prestation	Liste	Oui	Doit exister dans le

(ex: DBFRA)			référentiel
Description	Texte	Oui	
Quantité	Nombre entier >0	Oui	
Prix de vente en devise	Nombre	Oui	
Remise autorisé	Taux	Non	Selon chaque profil
Devise	Liste	Oui	
Taux de change vente	Nombre	Si devise ≠ EUR	
Prix de vente HT	Calculé	Non	
TVA vente	Liste (0, 20%)	Oui	
Prix de vente TTC	Calculé	Non	

Actions disponibles :



Exemple de l'interface

Ajouter Prestation

Achat

EVALUATION :

☒ Simple estimation

☐ Offre fournisseur confirmée

Fournisseur

Prix d'achat en devise

Devise

EUR

Taux de change

10.8

Prix de achat

0

TVA

0%

Prix d' achat HT

0

Total TVA

0

Prix d' achat TTC

0

Vente

Prestation

DBFRA

Description

FRET AERIEN

Quantité *

1

Prix de vente en devise *

Devise

EUR

Taux de change

10.84

Prix de vente

0

TVA

20%

Remise (taux)

0

Prix de vente HT

0

Total TVA

0

Prix de vente TTC

0

Fermer

Ajouter et continuer

Ajouter

4.3 Sous Module de rapprochement

✓ **Déclenchement** : À l'import d'une facture fournisseur consolidée.

Rapport généré automatiquement :

Colonne	Source
LTA	Dossier & Excel
Code dossier	Dossier & Excel
Code prestation	Dossier & Excel
Description	Dossier & Excel
Modalité d'achat	Offre commerciale (devis – Commande)
Prix prévisionnel	Dossier
Prix réel	Facture importée
Écart	Réel – Prévisionnel
Actions / Motifs	À sélectionner par l'utilisateur

Actions possibles par ligne d'écart :

Écart	Actions disponibles
+ 200 MAD	[Avoir client] ou [Facture complémentaire] ou [Sélectionner un motif]
+ 300 MAD	[Avoir client] ou [Facture complémentaire] ou [Sélectionner un motif]
= 0	Aucune action requise

Règle importante (motif obligatoire)

Si l'utilisateur ne sélectionne ni Avoir ni Facture complémentaire, alors :

- ✚ Le système oblige la sélection d'un motif (liste prédéfinie ou texte libre)
- ✚ Un circuit de validation direction est automatiquement déclenché.

Boutons globaux

- ✚ [Annuler]
- ✚ [Valider le rapprochement] → enregistre toutes les actions/motifs sélectionnés

EMS

Facture d'achat consolidées

Rapprochement

MODULE DE RAPPROCHEMENT

LTA	CODE DOSSIER	CODE PRESTATION	DESCRIPTION	MODALITE D'ACHAT	PRIX PREV.	PRIX REEL	ECART	ACTIONS / MOTIFS
MA-071-12345678	D001	DBFRA	FRET AERIEN	Estimation	1500.00	1600.00	+100.00	Avoir client Facture complémentaire Sélectionner un motif...
MA-071-12345678	D001	THC	THC	Offre fournisseur	500.00	450.00	-50.00	Avoir client Facture complémentaire Sélectionner un motif...
MA-071-98765432	D002	HAG	HANDLING	Estimation	200.00	200.00	0.00	Avoir client Facture complémentaire Sélectionner un motif...

Annuler

Valider le rapprochement

4.5 Interface de validation direction

Écran : « Validation direction »

Filtres disponibles

- ✓ LTA (filtre Liste)
- ✓ Numéro dossier
- ✓ Code prestation
- ✓ Description
- ✓ Demandeur
- ✓ Statut (Tous, En attente, Validé, Rejeté)

Tableau des demandes de validation

Colonne	Contenu
LTA, Dossier, Prestation, Description	Données dossier
Mnt prév., réel, écart	Données financières
Demandeur	Utilisateur ayant fait le rapprochement
Motif	Texte saisi par l'utilisateur
Commentaire	Texte libre
Statut	En attente / Validé / Rejeté

Panneau de détail (clic sur une ligne)

Affichage :

- ✓ Demandeur
- ✓ Motif
- ✓ Commentaire

Actions disponibles :

- **[ANNULER]** → ferme le panneau
- **[REJETER LE MOTIF]** → motif rejeté, notification envoyée à l'utilisateur
- **[VALIDER LE MOTIF]** → motif accepté, processus terminé.

4.6 Notification en cas de rejet

Déclencheur : La direction clique sur **[REJETER LE MOTIF]**.

Action système :

- Envoi d'une notification à l'utilisateur demandeur (email / notification interne)
- Contenu type :

« Votre motif concernant le dossier [N° dossier] – prestation [code] a été rejeté par la direction. Veuillez reprendre le rapprochement. »

5. Spécificités sur la facture complémentaire

Suite à la question métier soulevée :

Est-ce qu'on va autoriser la création d'une facture complémentaire directement ou bien générer des brouillons à valider ?

Proposition retenue (à valider avec le client) :

Option	Comportement système
Option A (simple)	Création automatique d'une facture complémentaire ou avoir directement dans le module facturation.
Option B (sécurisée)	Génération d'un brouillon de facture complémentaire / avoir → envoyé en validation au commercial ou à la direction avant émission.

☑ À trancher en réunion client. Par défaut, je recommande l'Option B pour éviter les facturations intempestives.

MOTIF DU REJET

×

VEUILLEZ LAISSER UN COMMENTAIRE EXPLIQUANT LE REJET :

Ex: Justification insuffisante, prix incorrect...

Annuler

Confirmer le rejet