



openflyers

20 décembre 2013

ACTUALITÉS OPENFLYERS

- **Changement de taux de TVA**
- **Pensez à utiliser vos heures de bonus**
- **Le planning sur OF 4**
- **Les nouveautés sur OF 3**



Bien mettre à jour le taux de TVA dans OpenFlyers

La TVA passe à 20% le 1^{er} janvier. C'est l'occasion de rappeler comment bien utiliser OpenFlyers pour mettre à jour par anticipation une **variable tarif**.

Cela offre plusieurs avantages :

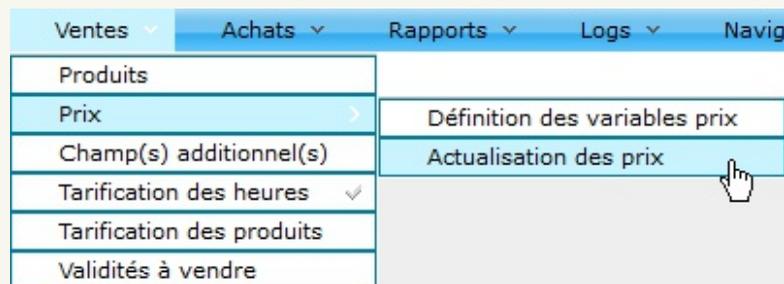
- Possibilité d'anticiper la mise à jour des tarifs / taux sans avoir à attendre le jour J (surtout un 1^{er} janvier).
- Conservation de l'historique des valeurs.
- Application des bons tarifs (ou ici du bon taux) en fonction de la date de facturation.
- Possibilité de corriger après la date de changement des saisies antérieures à cette date en gardant l'application des anciens tarifs.



20%



1 Aller sur la page [Admin](#) > [Ventes](#) > [Prix](#) > [Actualisation des prix](#).



2 Cliquer sur le bouton [Modifier](#) en bas du tableau.

Actualisation des prix

Afficher les valeurs de variables qui ne sont plus en vigueur

Nom	Intitulé	Valeur	Date de début	Actions
0P	tarif Infr C1T28 en centaines	13200	01/01/2013 00:00	
0af	tarif Infr C1T79E en centaines	13800	01/01/2013 00:00	
0Ea	tarif Infr 08450-180 en centaines	13440	01/01/2013 00:00	
0Ea	tarif Infr 08450-180 en centaines	14040	01/01/2013 00:00	
0Ea	tarif Infr P2180 en centaines	13840	01/01/2013 00:00	
0Ea	tarif Infr 08420-48 centaines	14000	01/01/2013 00:00	

[Modifier](#)

Procédure

3 Saisir une nouvelle valeur et la date à partir de laquelle le tarif s'appliquera. Vous pouvez anticiper un changement de tarif. Le tarif s'appliquera à la date du mouvement.

Ajout d'une valeur de variable

Nom :

Valeur :

Date de début : / / :

[Valider](#)

[Annuler](#)

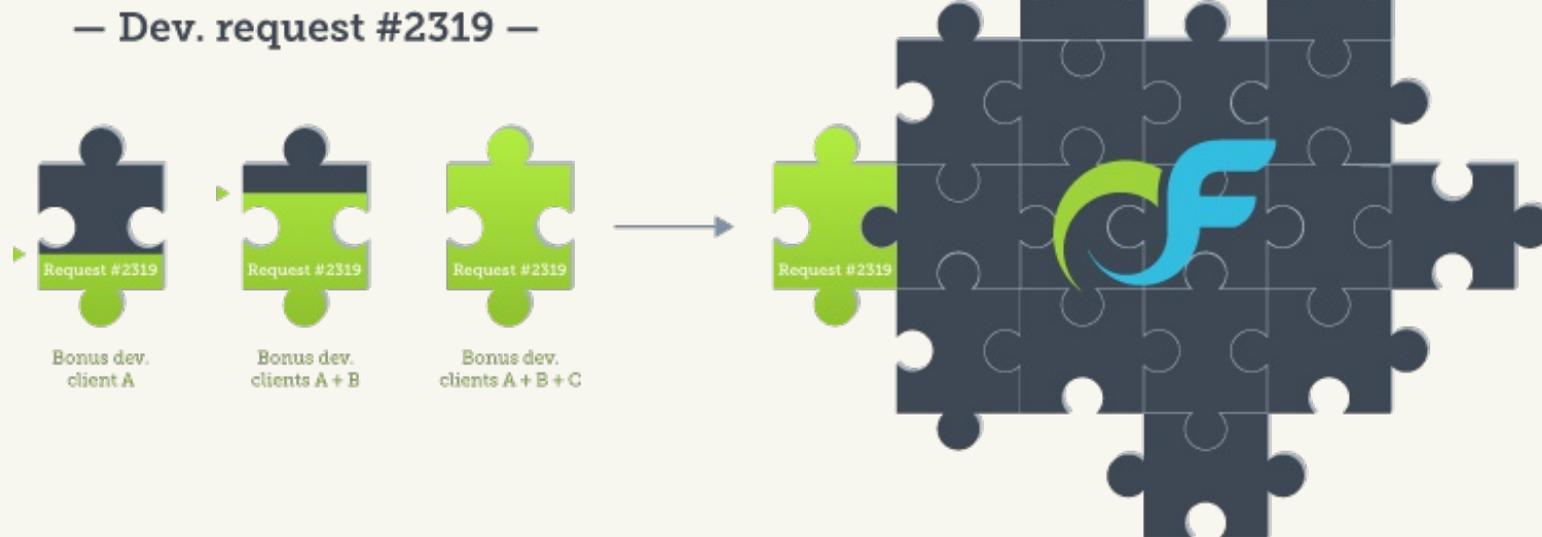
» Retrouvez cette procédure sur notre documentation

Pensez à utiliser vos heures de bonus

Les demandes de développements étant nombreuses, OpenFlyers a remis au goût du jour le **vote censitaire** au travers des heures de **bonus développement**.

Ainsi, les conditions générales d'OpenFlyers donnent la possibilité aux clients de choisir eux-mêmes les développements qui leur seront le plus profitable au travers de leur **crédit d'heures** de bonus développement.

Ce crédit d'heures est donc un nombre de voix dont dispose chaque client en fonction de son abonnement. Il peut utiliser ces voix pour choisir un développement.



Le fonctionnement est simple

- Un client souhaite un développement : il fait une **demande de devis** par e-mail.
- L'équipe OpenFlyers lui indique un **devis en temps de développement**.

- Si le client dispose du nombre d'heures de bonus développement suffisant, il peut utiliser une partie ou tout de son crédit pour **voter** pour ce développement.
- Si le client ne dispose pas du nombre d'heures, il peut faire part de sa demande sur le [forum](#) dans la partie *Evolutions et Adaptations* afin d'inviter d'autres clients à ajouter leurs heures à sa demande.

Lorsque suffisamment de clients ont donné leur bonus d'heures pour un développement et qu'il est **financé à 100%**, alors l'équipe de développement OpenFlyers programme son intégration dans le logiciel.

Vous pouvez retrouver plus de précisions sur cette page :

» [Modèle commercial d'OpenFlyers](#).

C'est ainsi qu'un client recherche actuellement d'autres clients OpenFlyers pour rassembler suffisamment d'heures de bonus pour que nous développions un module permettant de générer des fichiers d'ordre de prélèvement automatique selon la nouvelle norme SEPA.

Voir le fil du forum :

» [PAIEMENT - Prélèvement automatique pilotes](#)

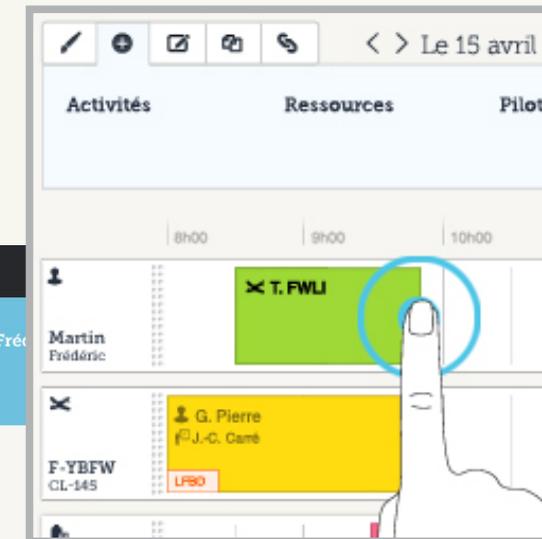
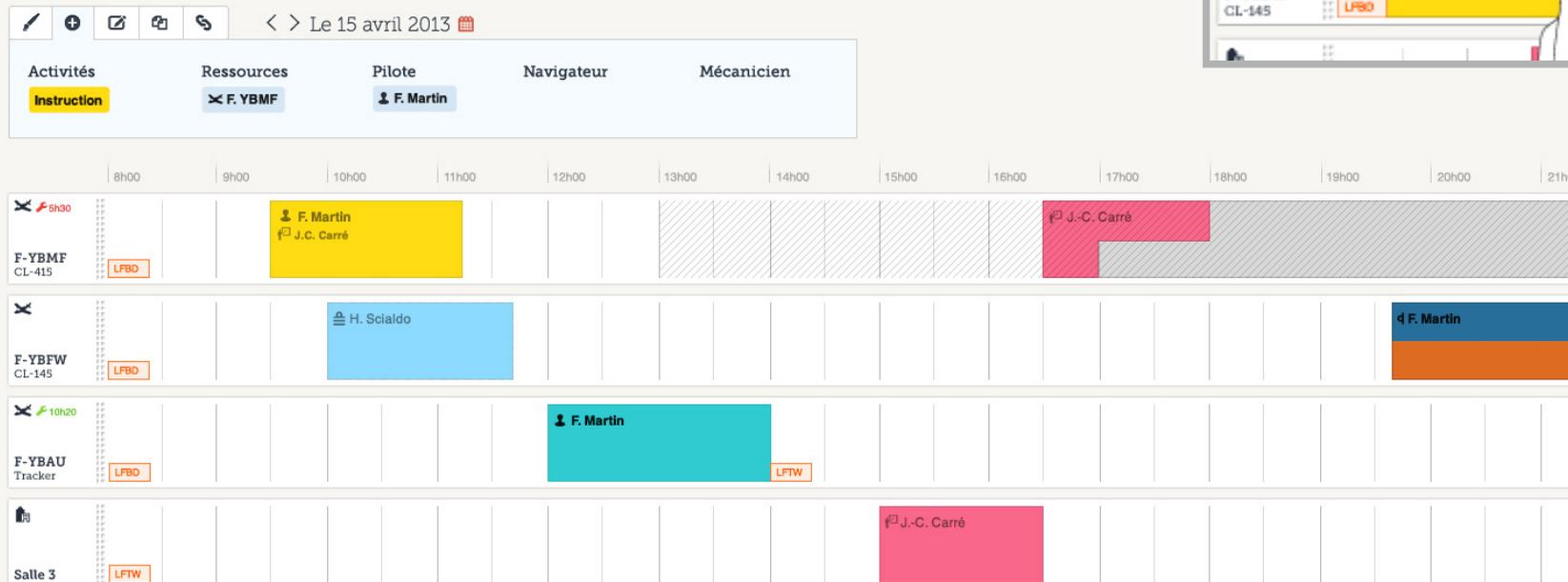
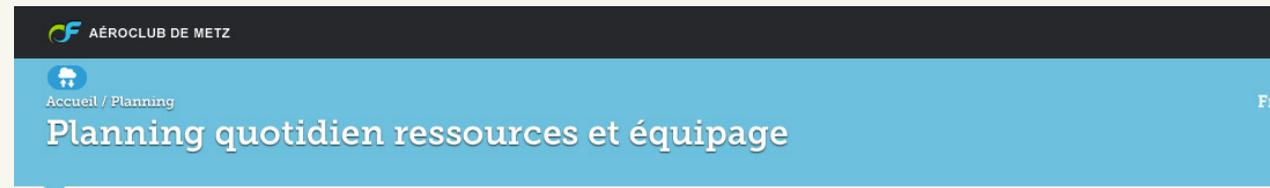


À venir sur OF 4.0

Planning de réservation

L'interface graphique du planning est relookée et apporte de nouvelles fonctionnalités (boîte à outils, localisation d'une ressource, etc.).

L'**interface tactile**, entièrement conçue pour s'adapter aux supports mobiles, permet d'utiliser OpenFlyers sur tous les terminaux : PC, tablette, smartphone.



Les nouveautés sur OF 3

Alerte par e-mail des validités mises à jour

Lorsqu'un utilisateur met à jour une **validité**, il est possible d'être informé par **e-mail** de cette opération.

Voici la configuration à effectuer côté admin :

- [Utilisateurs > Profils plus.](#)
- Cliquer dans la cellule à l'intersection de la colonne **Alerté par e-mail pour le renouvellement des types de validités** et de la ligne du **profil utilisateur** devant recevoir les e-mails.
- Sélectionner les types de validités pour lesquelles on souhaite être averti par e-mail.
- Cliquer sur le bouton OK pour valider.

Nom	Type de compte requis	Champ additionnel utilisateur visible	Alerté par e-mail pour le renouvellement des types de validités
Administrateur	Pilote	Numéro Trig	<input type="checkbox"/> IR <input type="checkbox"/> Brevet de base (BB) <input type="checkbox"/> PPL <input type="checkbox"/> SEP <input type="checkbox"/> Vol mécanique <input type="checkbox"/> Autorisation baptême <input type="checkbox"/> Qualif Vol de nuit <input type="checkbox"/> Qualif voltige <input type="checkbox"/> Qualif train classique <input type="checkbox"/> Autorisation Baptême & VI <input type="checkbox"/> 1 vol dans les 90 jours <input type="checkbox"/> Cotisation <input type="checkbox"/> Cotisation réduite <input checked="" type="checkbox"/> Revue <input checked="" type="checkbox"/> Licence fédérale <input type="checkbox"/> Qualif vol aux instrument <input type="checkbox"/> Commercial Pilot License <input checked="" type="checkbox"/> Compl. Licence Fédérale option A <input checked="" type="checkbox"/> Compl. Licence Fédérale option B <input type="checkbox"/> Visite Médicale (CI2) <input type="checkbox"/> Visite Medical (CI1) <input type="checkbox"/> Experience recente <input type="checkbox"/> Emport passager <input type="checkbox"/> Date d'inscription <input type="checkbox"/> Cotisation

OK

Appliquer un tarif différent en fonction des abonnements grâce à hasValidity

La fonction `hasValidity(%USER_ID, $validityTypeId)` est utilisable dans les formules de tarification des heures et des produits. Elle permet de savoir si un utilisateur dispose d'une validité donnée et ainsi d'appliquer un tarif différent en fonction de ses abonnements, par exemple.

Elle est donc utile lorsqu'elle est couplée avec un test :
`(hasValidity(%PILOT, 7)) ? ($remisePremium * %DURATION / 600) : 0.`

Elle nécessite de connaître l'**id** du type de validité pour lequel on souhaite vérifier l'existence. Dans l'exemple, il s'agit de l'id **7**. La liste des **ids** se trouve dans [Utilisateurs > Types de validités](#) colonne **Numéro d'Identifiant**.

Retrouvez la définition de la fonction :

» [Page CommonFormula](#)





0892 494 123

0,34 € TTC/min

www.openflyers.com

À propos d'OpenFlyers

Historiquement, OpenFlyers est une solution Internet de gestion de l'ensemble de l'activité des structures aéronautiques telles que les écoles de pilotage, les aéro-clubs ou encore les sociétés de location d'avions. Leader en France sur ce marché, elle séduit aujourd'hui de plus en plus de clients étrangers avec son interface multilingue.

C'est ainsi que près de 30 000 pilotes utilisateurs interagissent à travers le monde avec OpenFlyers pour effectuer leur réservation, connaître le solde de leur compte-client ou encore payer en ligne par carte bancaire. De plus, grâce à OpenFlyers, les responsables des structures aéronautiques peuvent gérer intégralement l'activité de leur société ou de leur association par internet : réservation, facturation, comptabilité, suivi de l'activité et de la maintenance.

Depuis novembre 2011, OpenFlyers décline son application à d'autres secteurs d'activités basés sur la prestation de services, nécessitant un outil de gestion de planning et de prise de rendez-vous. Ainsi, OpenFlyers adapte les fonctionnalités de l'application aux auto-écoles, au nautisme, à la gestion de flotte, et à la gestion d'équipes d'interventions.

OpenFlyers, c'est aussi une équipe de développement qui a vu le jour en 2003, composée de spécialistes de l'aéronautique et de la marine dont certains sont formateurs. Ils sont donc à même de comprendre les besoins et les spécificités de chacun et ont à cœur de concevoir une solution robuste, pérenne et en constante évolution.