



Gestion Commerciale 100 :

la solution de gestion commerciale avancée pour le négoce

Livrer plus vite et mieux les clients, traiter plus de commandes en une journée, faciliter la gestion des stocks, hiérarchiser les commandes en fonction du client et du montant... Les entreprises du Négoce doivent, chaque jour, optimiser au mieux leurs livraisons :

Sage propose un logiciel qui prend en charge les principales problématiques de gestion d'une PME et fournit aux 60 000 PME qui utilisent cette solution tout un ensemble de fonctionnalités puissantes, adaptées, simples d'utilisation et accessibles.

Gestion commerciale 100 prend en charge toute la structure commerciale de l'entreprise, du simple besoin de facturation à la gestion des livraisons, des stocks, des approvisionnements et propose des fonctionnalités spécifiques particulièrement adaptées au secteur du Négoce, via le **module avancé de gestion des livraisons clients**.

- ▶ GESTION FINE DES APPROVISIONNEMENTS
- ▶ CONTRÔLE SÉCURISÉ ET ANTICIPÉ DES STOCKS
- ▶ OPTIMISATION DES LIVRAISONS CLIENTS
- ▶ TRAÇABILITÉ

Un outil de travail optimisé, notamment pour les responsables commerciaux, les administrateurs des ventes, les responsables logistiques, les magasiniers. ■

Fonctionnalités clés pour le négoce



► TRAÇABILITÉ - GESTION DES NUMÉROS DE SÉRIE ET DES LOTS

Quelle est l'origine d'un composant ou d'une matière ? Comment les retrouver dans la chaîne d'assemblage et dans celle des ventes ?

Gestion Commerciale 100 gère la traçabilité d'articles identifiés par un numéro de série (ex. des machines) ou de lot (dans le textile, etc.) avec la prise en compte de dates de fabrication et de dates de péremption et de toutes les informations légales imposées par la loi (denrées alimentaires). Les fonctions d'interrogation avancée vous permettent d'identifier rapidement les articles et d'apporter tout le suivi logistique et commercial nécessaire.

► GESTION DE GAMMES DE PRODUITS

Combien reste-t-il de robes rouges en taille 40 dans le dépôt de Toulon ? Le stock est-il suffisant ou dois-je lancer un reassort ?

Gestion Commerciale 100 propose des fonctions de gestion de gammes de produits à double entrée (taille, couleur par exemple). Elle permet également de gérer les notions de longueurs/largeurs, textures/épaisseurs, etc. Vous pouvez ainsi aisément interroger vos stocks sur l'ensemble d'une gamme. Grâce aux nomenclatures présentées sous forme d'arborescence, vous identifiez immédiatement la composition d'un produit et le stock disponible par composant, pour piloter les réapprovisionnements.

Les réapprovisionnements sont automatiquement gérés ainsi que les commandes en contremarque. Les frais d'approche peuvent être pris en compte pour un calcul précis des coûts de revient.

► GESTION DES LIVRAISONS

Quelles sont les commandes à livrer ? Suivant quelles priorités ?

Gestion Commerciale 100 permet d'organiser la livraison en fonction des critères de l'entreprise ou des commandes des clients. Elle fournit au responsable des ventes comme au magasinier une parfaite connaissance des commandes livrables, partiellement livrables ou

Ref	Designation	Quantité	Statut
MON001	MONTEUR	10	OK
MON002	MONTEUR	5	OK
MON003	MONTEUR	3	OK
MON004	MONTEUR	2	OK
MON005	MONTEUR	1	OK
MON006	MONTEUR	1	OK
MON007	MONTEUR	1	OK
MON008	MONTEUR	1	OK
MON009	MONTEUR	1	OK
MON010	MONTEUR	1	OK

non livrables (en cas de rupture de stock par exemple). Pour les manutentionnaires, la préparation des commandes, le prélèvement des articles, leur situation dans le dépôt et leur emballage sont optimisés.

- Préparation et validation des bons de livraison.
- Gestion des priorités de livraison.
- Picking (prélèvement du stock) et Packing (colis et étiquetage).

► GESTION DES STOCKS ET DES ENTREPÔTS

Quelle est la valeur de mon stock dans mes dépôts ?

Gestion Commerciale 100 met en œuvre cinq méthodes différentes de suivi des stocks :

- CMUP (coût moyen unitaire pondéré) ;
- FIFO (premier entré, premier sorti) ;
- LIFO (dernier entré, premier sorti) ;
- Sérialisé (identifié par un numéro de série ou de lot) ;
- Géré par lot (chaque entrée et sortie de stock est rattachée à un numéro de lot).

Avec Gestion Commerciale, vous appliquez au choix trois méthodes de traitement automatisé des indisponibilités de stock :

- Substitution par un autre article ;
- Commande fournisseur (contremarque, réapprovisionnement) ;
- Mise en reliquat et livraison partielle.

Gestion Commerciale 100 permet la visualisation du stock par article, par gamme, et par dépôt. La définition d'un stock mini, maxi et la gestion de l'emplacement des articles dans vos dépôts contribuent à simplifier vos problématiques de logistique.

The screenshot shows a multi-paneled software interface. The top pane displays a list of articles with columns for 'Type', 'Référence article', and 'Designation'. Below it, a 'Fiche nomenclature' window is open for 'MON0001 MONTEUR FEMME', showing its composition into various parts like 'Bracelets', 'Longueur', and 'Saisie variable'. A third window, 'Article : MON0001 MONTEUR FEMME', provides a detailed view of the article's stock, including 'Champs libres', 'Stock', and 'Statistiques'. It also shows a table of related articles and their codes.

Fonctionnalités clés pour le négoce



► GESTION DES TARIFS ET DES RISQUES CLIENTS

Mes conditions commerciales sont adaptées à chaque catégorie de client et chaque client bénéficie de remises spécifiques : vais-je pouvoir tout gérer avec Gestion Commerciale 100 ? Et puis-je tenir compte de l'encours et de la solvabilité de mes clients ?

Gestion Commerciale 100 offre une gestion très élaborée des tarifs et des barèmes de remises. Elle permet d'appliquer en facturation des remises en cumul ou en cascade sur certains articles et d'octroyer des tarifs d'exception par client. Vous pouvez également gérer de façon automatique vos niveaux d'encours client et un seuil de solvabilité pour chaque client et ainsi limiter les risques financiers.

Cette gestion affinée des tarifs et des clients vous permet de suivre au plus près les commissions de vos représentants.

► OPTIMISEZ VOS VENTES ET VOTRE EFFICACITÉ COMMERCIALE

CRM, Mobilité, Internet, Point de vente ?

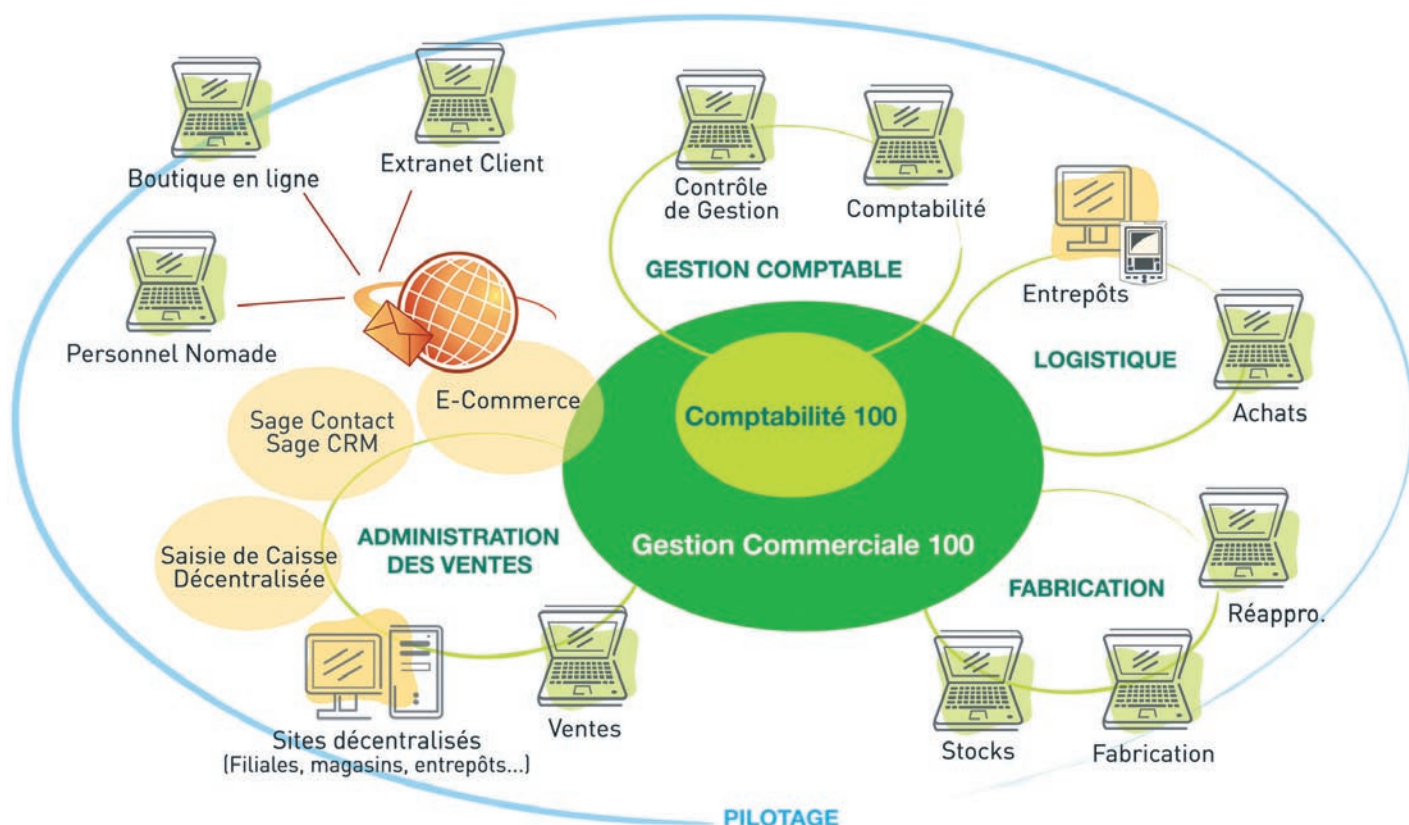
Gestion Commerciale 100 met à votre disposition des modules complémentaires, parfaitement intégrés au back office, pour répondre à vos besoins spécifiques liés à votre activité commerciale.

Avec Saisie de Caisse Décentralisée, véritable module de vente décentralisée, équipez vos sites distants et gérez vos ventes comptoir et vos périphériques de caisse.

Avec Sage e-commerce, exploitez tout le potentiel d'internet :

- extranet de commande en ligne pour vos clients (BtoB),
- intranet pour que vos forces de vente mobiles gèrent leurs comptes clients,
- boutique en ligne pour décupler vos ventes (BtoC).

Avec Sage Contact et Sage CRM, renforcez la gestion de votre relation client pour plus de performance et de qualité.



Gestion Commerciale 100 offre une prise en charge étendue de la gestion de l'activité commerciale des PME-PMI. Des outils de travail performants pour tous les collaborateurs de l'entreprise.



MCA augmente son développement grâce à la Ligne 100

MCA

SOCIÉTÉ

Société de création et de vente d'accessoires de mobilité créée en 1997

SOLUTION

Gestion Commerciale 100 Pack+ pour SQL Server
Comptabilité 100 Pack pour SQL Server

VOLUME

Plus de 7 millions d'euros en 2005 pour 3000 clients

EFFECTIF

15 personnes dont 1 en Chine



► MIGRER D'UNE SIMPLE CHAÎNE DE FACTURATION VERS UN ERP COMPLET

Tel est l'objectif que s'est fixée la société MCA en 2004. À la clé : réintégration de la comptabilité, meilleure gestion des stocks, reporting précis et gestion commerciale optimisée. Pour l'accompagner dans ce projet d'envergure, MCA a fait confiance à Cyborg, qui a mis en place la solution Sage Ligne 100.

Jusqu'en 2004 (date à laquelle MCA est reprise par la direction actuelle), toute l'activité commerciale de la PME était gérée via une chaîne de facturation développée par un prestataire sur Microsoft Access. Outre les limites fonctionnelles que cette solution imposait, la nouvelle direction ne souhaitait pas poursuivre avec un développement spécifique. Par ailleurs, la gestion des stocks se faisait manuellement ce qui impliquait de nombreuses erreurs et un manque de visibilité handicapant. Enfin, la comptabilité, externalisée, entraînait des charges importantes pour l'entreprise.

► UN PROJET MENÉ EN MODE PARTENARIAT

La décision est donc prise dès le printemps 2004 de mettre en place un ERP complet. Avec des objectifs clairs en matière de fonctionnalités : Gestion Commerciale, Gestion des Stocks, Gestion Comptable et Reporting. La Ligne 100 de Sage est recommandée à la direction par une connaissance et MCA décide de faire appel à la société Cyborg pour la mettre en place.

En complément de la Ligne 100, la PME opte pour Business Objects afin d'obtenir des reporting "maison". *"Nous souhaitons obtenir pour chaque référence produit une suggestion d'achat ou de réassort en fonction de critères tels que le stock, les commandes clients, le délai de réapprovisionnement et la vitesse de vente sur les quatre dernières semaines, tout en tenant compte d'indicateurs spécifiques à notre métier"*, détaille Philippe Lang.

Mais ce n'est pas tout. MCA réalisant beaucoup d'expéditions, la PME avait un besoin fort de traçabilité des colis. Ainsi, il était indispensable de développer un spécifique pour interfacier la gestion des étiquettes apposées sur chaque carton avec la gestion commerciale.

Cette migration s'est faite progressivement, sans perte de données et après un inventaire physique afin d'avoir des données exactes de stock. Le spécifique a été développé dans le même temps. Et la balance complète de l'ancien système vers le nouveau s'est faite en un week-end, deux mois après la signature du contrat.

► UN INVESTISSEMENT VITE RENTABILISÉ

Aujourd'hui, quatre utilisateurs de la comptabilité et dix utilisateurs de la gestion commerciale se connectent à l'ERP grâce à une connexion Ethernet classique ou par Wi-Fi.

"Moins d'un an après la mise en place de notre ERP, notre investissement est déjà rentabilisé", se félicite Philippe Lang. Et l'entreprise a gagné en fiabilité et en visibilité de l'information.