

Gestion Commerciale

La gestion commerciale de l'Intégrale est conçue pour optimiser les activités de type négoce et maîtriser les spécificités des flux complexes qui en résultent.



La Gestion Commerciale de l'Intégrale a été conçue pour gérer l'ensemble de l'activité de distribution de votre entreprise : la chaîne des ventes, la chaîne

des achats et la gestion des stocks.

La disponibilité de fonctions avancées et la souplesse du paramétrage permettent de respecter vos procédures internes, d'appréhender les aspects particuliers de votre gestion et de développer vos activités à l'international.

Les données sont simples d'accès et sont partagées de façon naturelle avec l'ensemble du système d'information afin de privilégier une gestion dynamique et en temps réel.

Fiche Article : L'ensemble des informations relatives aux produits et services proposés par votre entreprise est disponible dans le Client Web Intégrale. L'exhaustivité des données n'en demeure pas moins d'un accès simple et rapide

- Gestion des Ventes
- Gestion des Achats
- Gestion des Stocks
- Traçabilité
- Gestion des Contrats
- Maîtriser les Impayés
- Gestion des Produits Déclinés
- Activités Internationales
- Respect des Procédures Internes
- Analyse & Personnalisation



L'Intégrale

Gestion Commerciale

L'Intégrale Etendue de Sage

Gestion des Ventes

Ce module gère l'ensemble des fonctions commerciales de l'entreprise, de l'établissement des devis et des factures proforma jusqu'à l'exploitation des statistiques de ventes et la génération automatique des écritures comptables. La facturation est traitée dans toutes ses spécificités : gestion des exceptions tarifaires, personnalisation de l'ensemble des éditions, suivi des encours clients et calcul des commissions des représentants commerciaux.

Gestion exhaustive des informations clients

Les données relatives à chacun de vos clients sont regroupées au sein de dossiers. Les informations concernant les renseignements généraux, les paramètres de gestion et les statistiques de ventes, permettent un accès localisé et simplifié. Les mises à jour sont effectuées dynamiquement par le système, ce qui est fondamental pour informer vos clients sur votre site internet via le module e-commerce ou pour communiquer auprès de vos forces de ventes via le module de Gestion de la Relation Client.

Gestion des tarifs de ventes

La Gestion Commerciale propose une gestion complète de vos tarifs. En effet, deux prix HT et TTC et un tarif promotionnel sur une période définie sont affectés à chaque article. Ces prix publics peuvent naturellement être redéfinis en fonction des clients, des articles et des devises. Selon les articles vendus et pour une période donnée, une remise particulière ou un nouveau prix de vente établi par client peuvent être accordés, ce qui est intéressant dans le cadre de soldes ou de promotions.

Ces conditions sont également applicables à des catégories de clients et d'articles en fonction des quantités vendues. Pour les clients suivis en devises, un nouveau prix de vente peut être défini dans leur monnaie. Le client peut être facturé HT ou TTC. Par ailleurs, il est possible de lui imputer des pourcentages de ristourne, d'escompte ou des remises globales. De la même façon, les paramètres tarifaires autorisent la gestion des tarifs quantitatifs et les remises en cascades. Les tarifs de ventes, qu'ils soient liés à l'article ou au client, combinatoires ou quantitatifs, sont mis à jour automatiquement et peuvent être réévalués selon de multiples critères ce qui apporte souplesse et productivité administrative lors des refontes tarifaires.

Les ventes au cœur de votre système d'information

Le module de Gestion Commerciale gère les historiques de commandes clients : vous renseignez à tout moment vos clients sur la situation de leurs commandes, leurs produits en cours de livraison ou leurs factures. Mieux encore, vos clients peuvent visualiser l'information si vous leur en donnez l'autorisation : en effet, via le module e-commerce intégrale, ils consultent en direct leurs commandes et en cours de livraison, leurs factures, sans influencer vos processus de gestion... La consultation en ligne des produits et services que vous proposez est également disponible et facilite les ordres de commandes. Ces informations émanent directement du module de Gestion Commerciale : la disponibilité des informations et les traitements de mise à jour sont optimisés.

Vos forces commerciales ont aussi la possibilité de consulter les informations relatives à leurs clients directement à partir des modules de e-commerce et de Gestion de la Relation Client.



En fin de cycle de vente, dès lors que les factures sont établies, le système génère les écritures comptables afférentes aux différentes transactions pour traitement dans le module comptable. Votre système est dès lors cohérent et les flux d'information fluides.

Saisie décentralisée des ventes*

Destinée aux clients souhaitant équiper leurs filiales d'une gestion de saisies déportées (sites distants ou PC portables), la saisie décentralisée a pour objet la gestion à distance des ventes et des règlements clients. Les analyses sont disponibles via le générateur d'états.

** Cette fonctionnalité s'adresse exclusivement aux clients équipés de l'Intégrale ou du module de Gestion Commerciale.*

Gestion Commerciale

Gestion des Achats

La gestion des achats permet à l'entreprise de gérer l'ensemble de ses relations avec ses fournisseurs. Le module effectue le suivi de l'intégralité de vos transactions, des demandes de prix jusqu'aux factures et permet d'automatiser les flux avec vos partenaires.

Gestion exhaustive des informations fournisseurs

L'ensemble des données relatives à vos partenaires sont consultables au sein de dossiers : informations générales, paramètres de gestion et statistiques de gestion sont ainsi localisés sur une même fiche pour un accès simple et sécurisé.

Chaque produit est rattaché à de multiples fournisseurs, avec mémorisation d'un prix d'achat spécifique à chacun. Leurs modalités de livraison et leurs propres références produits sont historisées pour que les commandes soient traitées plus rapidement. Les éléments relatifs au couple article-fournisseurs sont repris instantanément lors de la saisie des commandes d'achat :

vos collaborateurs bénéficient ainsi de gains de productivité conséquents.



Gestion des tarifs d'achats

Afin de vous adapter aux multiples politiques tarifaires de vos partenaires, la gestion des tarifs achats donne la possibilité, pour chaque article, de renseigner les prix et les remises particulières de vos différents fournisseurs. Ces remises peuvent être définies en fonction des quantités achetées. Les tarifs achats, qu'ils soient liés à l'article ou au fournisseur, combinatoires ou quantitatifs, sont mis à jours automatiquement et peuvent être réévalués selon de multiples critères.

Gestion des réapprovisionnements automatiques

La gestion des réapprovisionnements est une fonction fondamentale qui permet une analyse plus fine de vos stocks afin d'en prévoir les ruptures. A partir d'une projection de vos ventes, le système génère des propositions de réapprovisionnement automatiques de devis et de commandes fournisseurs. De la même manière, dans le cas de produits finis, l'application va créer des propositions de plans de production. Vous évitez ainsi les désagréments des ruptures de stocks par un lien naturel entre vos prévisions de ventes et les stocks réels, les stock réservés et les stocks en attente. Pour plus de souplesse dans vos décisions, le système propose d'effectuer le réapprovisionnement par fournisseur et par article ou par fournisseur et par dépôt.

Gestion de la contremarque

L'intégration naturelle des fonctions de vente et d'achat, au sein de l'application, permet d'automatiser les traitements quotidiens. Ainsi, pour les produits gérés en contremarque, les commandes clients vont déclencher dynamiquement les commandes d'achats, en vue du réapprovisionnement. Vous bénéficiez ainsi de la réactivité de livraison maximale et d'une gestion optimale de vos stocks. De la même manière, dans le cas d'articles fabriqués, ces commandes déclenchent les plans de production dans le module de Fabrication Avancée.

Gestion des Stocks

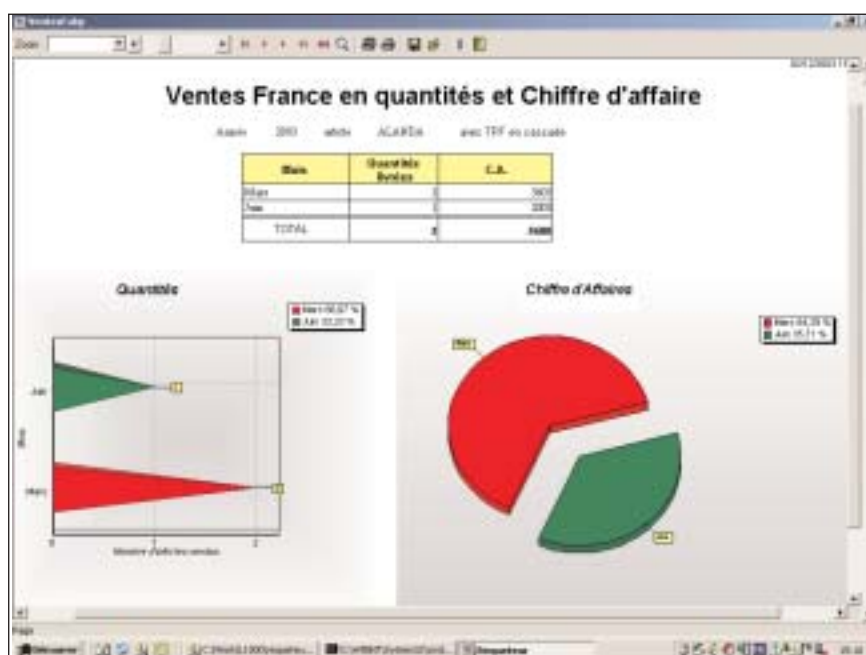
Le module de Gestion Commerciale a été conçu pour gérer les stocks en temps réel, dans une optique de satisfaction client et de réactivité. L'information disponible est fiable et peut être externalisée. Dès lors, dans le cadre du déploiement de votre site marchand sur internet via le module e-commerce Intégrale, les internautes (clients ou prospects) visualisent les stocks disponibles et passent ainsi leurs commandes en connaissance de cause.

Définition de la politique de stockage

La politique de stockage est définie de la manière suivante :

- Définition de seuils de réapprovisionnement, de sécurité (ramenés au dépôt) et d'un seuil maximum
- Gestion des produits alternatifs pour les ventes
- Gestion des produits de substitution pour les achats
- Prise en compte des délais de fabrication pour le calcul du stock théorique
- Gestion des quantités multiples et des quantités minimales pour le réapprovisionnement

L'intégrale offre la possibilité de calculer pour chacun de vos produits un stock théorique. Ainsi, vous anticipez votre stock à une date donnée ou indiquez à un client la quantité



Requêteur Décisionnel : le Requêteur Décisionnel permet de piloter votre entreprise par des analyses dynamiques multi-dimensionnelles et génère automatiquement les formats des éditions associées.

de produits livrables en fonction des dates de livraison de ventes et d'achats.

Différents modes de contrôle de stocks peuvent être paramétrés par type de pièce : contrôle sur stock réel ou disponible ou encore aucun contrôle. Dès lors que vous mettez en place un contrôle, le système assure le blocage de toute livraison pour rupture de stock.

Gestion multi-dépôts

Chaque société peut suivre jusqu'à 1296 dépôts. Les mouvements de stocks sont gérés dépôt par dépôt, de même que les inventaires.

En cas de rupture de stock sur un dépôt, il est possible de choisir un autre dépôt ou une liste d'articles de remplacement : la visibilité sur l'ensemble des dépôts vous permet ainsi de répondre à des contraintes de disponibilité et de délais de livraison. La mise à jour en temps réel du fichier articles permet de visualiser à tout instant l'état des stocks, tous dépôts confondus ou dépôt par dépôt.

Gestion multi-conditionnements par article

Un même article peut être géré sous de multiples formes de conditionnement de vente et d'achat. Chaque conditionnement peut avoir un tarif particulier. Sont suivis en statistiques aussi bien l'article que ses différents conditionnements.

Gestion Commerciale

Multi-modes de valorisation des stocks

Les stocks sont valorisés selon 4 modes au choix : dernier prix d'achat ou de revient, prix moyen pondéré d'achat ou de revient. Il est possible de recalculer les PMP et les marges, régulariser et connaître la valeur d'un stock à une date donnée.

A l'aide des numéros de série et lots, vous calculez vos marges par rapport à une valorisation en FIFO, LIFO, FEFO, LEFO...

La gestion des Frais d'approche permet d'imputer très précisément frais d'assurance, fret, douane... au prix de revient des articles importés afin de suivre au mieux les marges de votre entreprise.

Saisie d'inventaire

Le module permet de gérer de façon complète l'inventaire avec possibilité de décalage entre la date du comptage physique et la date de saisie des inventaires.

Traçabilité

Numéros de série et lots

La gestion des numéros de série et lots est un module particulièrement performant dédié aux entreprises souhaitant identifier les entrées et les sorties de stocks d'articles sérialisés ou gérés par lot. Ainsi, vous réservez dès la commande de votre client un article relatif à un échantillon donné en lui affectant un numéro particulier.

Articles haut de gamme, périssables ou dangereux sont suivis en temps réel, en entrée et en sortie, ce qui permet de connaître à tout moment leur origine et leur destination. Un produit est suivi en entrée ou en sortie. Chaque article sérialisé ou géré par lot est repéré par son numéro de série ou de lot requis pour chaque transaction.

La numérotation peut être automatique, tout comme les méthodes d'affectation des sorties, permettant ainsi la gestion des stocks par lot en FIFO, LIFO, FEFO, LEFO...



La valorisation des stocks pour le calcul des marges peut se faire par lot.

Reliée au module de Fabrication Avancée, la gestion des numéros de série et lots vous donne les moyens de mettre en place des procédures de qualité par une traçabilité en amont et en aval des produits fabriqués, achetés et vendus.

Gestion Commerciale

L'Intégrale Etendue de Sage

Gestion des Contrats

Les contrats d'abonnement

Afin d'automatiser les opérations répétitives, les commandes de réassortiment et les livraisons clients à périodicité fixe peuvent faire l'objet d'un contrat d'abonnement. Toutes ces pièces sont alors générées automatiquement. Il est possible d'associer à chaque contrat, un statut d'évolution : contrat proposé, accepté ou confirmé. La périodicité, l'éventuelle retarification et le calcul prorata temporis sont librement choisis. Échéanciers d'abonnements, génération manuelle et automatique des pièces vous permettent un suivi fiable et rapide de vos contrats d'abonnement. Les contrats peuvent être automatiquement reconduits à leur échéance.

Maîtriser les Impayés

L'Intégrale gère les règlements clients selon de multiples modes et selon des calculs d'échéances paramétrables. Certaines fonctions permettent d'aller bien au delà pour diminuer votre exposition au risque de non paiement.

L'affacturage

La fonction d'affacturage de l'Intégrale constitue une véritable garantie contre les impayés : elle facilite la tenue des comptes clients, le recouvrement et le financement des créances. Elle simplifie vos tâches comptables et vous libère du souci d'obtenir le règlement de vos clients.

En outre, vous pouvez bénéficier des conditions préférentielles que propose Factofrance Heller et Sofirec aux entreprises capables de transmettre leurs créances cédées sur support magnétique. Cette fonctionnalité permet d'éditer la mention de subrogation sur les factures, les listes des factures et avoirs cédés et les quittances subrogatives, conformément aux normes imposées par Factofrance Heller et Sofirec.

Elle permet également de créer un fichier magnétique des créances cédées et de générer automatiquement les écritures comptables de cession de créances et de règlements.

La gestion intégrée au service du risque client

L'Intégrale repose sur une base de données unique qui engendre unicité de l'information et mise à jour dynamique des données. La gestion de vos encours client bénéficie de cette architecture technique dans la mesure où la Comptabilité et la Gestion Commerciale ne font qu'un : l'encours client calculé et mis à jour dans le module comptable est en effet immédiatement disponible en gestion commerciale. Des informations cohérentes et homogènes sont dès lors à disposition de vos collaborateurs, quelque soit leur fonction : ainsi, lorsque le crédit octroyé à un client est excédé, un message d'avertissement apparaît en saisie de pièce commerciale afin de limiter les risques d'impayés.

De la même manière, en comptabilité, à la demande, le portefeuille de commandes peut figurer dans l'encours des clients. La gestion des relances client bénéficie de l'exhaustivité des informations contenues dans le module commercial pour assurer une relance rigoureuse des impayés.

Gestion des Produits Déclinés

Les tailles et couleurs*

La Gestion Commerciale vous permet de gérer des produits déclinés selon 1 ou 2 critères entièrement paramétrables. Ainsi, outre les critères de tailles et couleurs, vous pouvez suivre vos articles par structures, profondeurs, fragrance, arôme... Le nombre de grilles par axe est illimité et vous pouvez créer jusqu'à 100 références par grille : un article peut être décliné et suivi selon 100 tailles et 100 couleurs, soit 10.000 combinaisons distinctes!

Afin de simplifier la gestion au quotidien d'une multitude de produits déclinés, le module propose la saisie des commandes selon des grilles de saisie : à partir de l'article principal, vous avez ainsi l'opportunité de sélectionner rapidement les quantités souhaitées par vos clients selon les tailles et les couleurs proposées et de visualiser les stocks sous-jacents. Cette grille est alors éditée sur les

commandes et les factures. Pour plus de souplesse, la saisie des pièces de ventes peut à l'inverse être aussi effectuée sur l'article détaillé. A cet égard, vous pouvez affecter à un article détaillé un tarif spécifique différent de ceux affectés à ses déclinaisons. Enfin, il est possible de suivre les stocks d'un article en détail ou quelque soit sa déclinaison. Les analyses sont effectuées tant sur les produits principaux que sur leurs déclinaisons : vous êtes ainsi assuré de mettre en évidence les déclinaisons appréciées par vos clients et de promouvoir celles qui le sont moins.

* Cette fonction ne peut être vendue qu'en première installation. Nous consulter pour plus d'informations.

Promouvoir vos Activités à l'International

L'Intégrale propose un ensemble de fonctionnalités qui facilitent la gestion des activités des entreprises à l'international.

La gestion multi-devises et multi-lingues

La facturation est traitée en standard dans toutes ses spécificités. Avec la gestion multi-devises, les pièces commerciales d'achat et de vente peuvent être saisies et éditées en devises. Un duplicata en euro peut alors être imprimé. De la même manière, il vous est possible de constituer vos tarifs dans différentes devises afin de vous adapter aux contextes particuliers des pays que vous ciblez. En outre, afin de vous conformer aux spécificités linguistiques de vos partenaires commerciaux, il est possible d'éditer les documents d'achat et de vente en langues étrangères.

Gestion Commerciale



La Gestion des taxes et de la législation européenne

TVA, taxes parafiscales et octroi de mer peuvent être calculés en fonction de l'article et du pays de provenance ou de destination. Les exceptions de calcul sont prévues dans l'application.

Le module est particulièrement adapté à la législation européenne et gère en standard, de manière exhaustive, les données relatives aux exigences statistiques et légales de la Communauté Economique Européenne. Vous avez en outre l'opportunité de réaliser des économies réelles en déclarant vous-même vos transactions avec les

pays membres de la CEE. Les données nécessaires à la Déclaration européenne d'Échange de Biens (DEB) sont mises à jour automatiquement par la Gestion Commerciale de l'Intégrale. En outre, la génération des écritures de TVA liées aux introductions est automatique. La Déclaration peut être directement télé-transmise sur support magnétique avec possibilité de modification.

La gestion des frais d'approche

Ce module est particulièrement apprécié dans le cadre d'importations de biens en provenance d'autres pays.

Il permet, en effet, de calculer à posteriori les prix de revient et les marges d'articles importés. La répartition des factures de frais généraux peut être établie sur différentes factures d'achat, même comptabilisées. La décomposition en valeur FOB, CIF... du prix de revient est conservée et modifiable. Les prix de revient ainsi réévalués permettent le recalcul des marges.

Respect des Procédures Internes

Circuits administratifs de pièces

Avec l'Intégrale, vous bénéficiez en standard de la gestion des circuits administratifs des pièces d'achat et de vente afin d'optimiser vos procédures de validation internes.

Chacun de vos collaborateurs a son propre circuit de validation : vous pouvez par conséquent localiser à tout moment la pièce que vous recherchez. Les modèles d'édition sont paramétrables pour chaque étape du circuit : le système s'adapte à votre organisation.

En outre, le respect de la procédure peut être contrôlé par utilisateur et responsabilise ainsi davantage les intervenants.

Par exemple, une facture fournisseur ne sera transmise à la comptabilité pour règlement que lorsqu'elle sera à l'étape "bon à payer."

Analyse & Personnalisation

Outils de personnalisation

Les fiches articles, clients et fournisseurs peuvent faire l'objet de personnalisation à travers différents types de documents attachés : images, photos, plans, sons, vidéos...L'utilisateur consulte en direct ces pièces à travers une visionneuse intégrée à l'application. Vous adaptez ainsi l'application à votre environnement de travail par implémentation de photos de produits, contrats fournisseurs, plans d'accès clients...

Toutes les pièces de la Gestion Commerciale peuvent être aussi personnalisées, afin par exemple d'adapter vos documents commerciaux aux formats souhaités par vos clients et les intituler dans la langue choisie. En outre, le générateur d'états, inclus en standard dans l'application, rend possible la création d'analyses complémentaires. Il facilite notamment leurs conceptions par simple glisser-déplacer d'objets de types texte, formes géométriques, images, dont les propriétés sont modifiables. Pour plus de rapidité et de confort d'utilisation, chaque modification est dynamiquement reportée à l'écran au travers d'aperçus en mode multi-fenêtrage. Les éléments figurant dans les états peuvent être assujettis à des conditions de calculs ou d'édition. Les zones d'extension disponibles dans l'application offrent davantage de personnalisation de la base de données et confèrent au Générateur d'états puissance, souplesse et simplicité d'utilisation.

Studio Designer

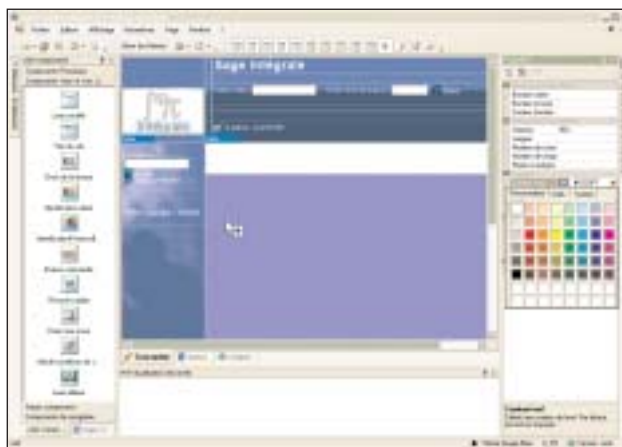
Disponible en standard avec le module Client Web de l'Intégrale, Studio Designer est un outil de conception graphique permettant de modifier le design des écrans web mis à disposition des utilisateurs. Simple d'utilisation, puisque ne requérant aucune compétence de développement, ce module permet de créer une esthétique visuelle à votre application en adéquation avec la charte graphique de votre entreprise.

Analyse Décisionnelle

L'Intégrale dispose d'un module d'analyse décisionnelle qui permet de piloter l'activité de votre entreprise par une exploitation optimale des données du back-office. Entièrement conçu par les équipes de Recherche & Développement de Sage, le Requêteur Décisionnel permet de construire des tableaux de bord simples, croisés ou multi-dimensionnels et de restituer l'information dans de multiples formats (HTML, .pdf, xls ...). Très innovant dans sa conception et résolument orienté utilisateur, il autorise la conception d'analyse transversale par simple glisser/déplacer des informations souhaitées et génère automatiquement les états d'éditions associés. Toutes les analyses, écrans de visualisation

et états d'édition peuvent être insérés dans les menus utilisateurs selon leur niveau d'autorisation.

L'Intégrale offre la possibilité d'effectuer un suivi d'affaire et de chantier à partir de la gestion des ventes et des achats. Les affectations analytiques sont en effet disponibles au niveau des pièces de vente et d'achat, tant sur les entêtes que sur chaque ligne de commande. Les écritures analytiques sous-jacentes sont générées directement dans la comptabilité. De la même manière, le lien naturel offert par l'application au travers de ses différents modules rend possible les analyses budgétaires afin de suivre l'évolution des ventes et des achats par article, par client, par fournisseur ou au niveau global. Vous avez ainsi une parfaite visibilité de votre activité avec l'opportunité de prendre les bonnes décisions au bon moment.



Studio Designer permet de modifier l'ergonomie des écrans Web de l'Intégrale afin de leur apporter une convivialité en adéquation avec la charte graphique de votre entreprise