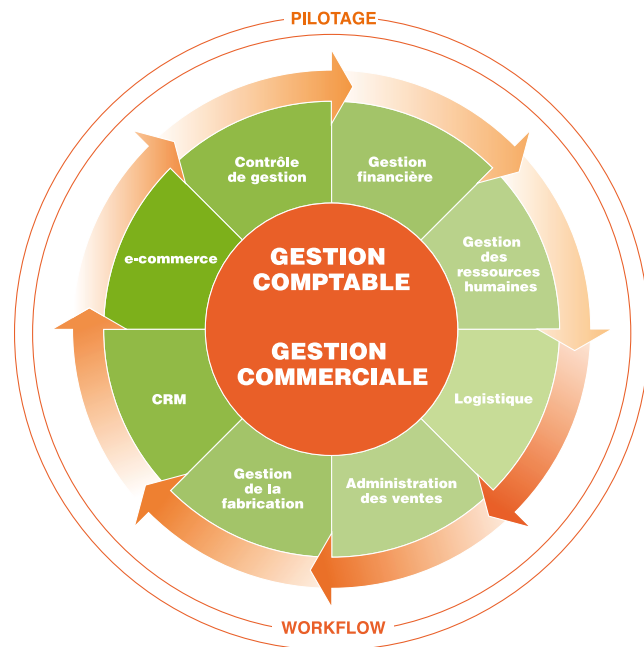


- ▣ Visibilité et traçabilité
- ▣ Développement de l'activité
- ▣ Réponse à vos spécificités métier

Sage 100 Entreprise : pilotage et maîtrise de l'activité

Le rôle du système d'information est d'être un « accélérateur de performance ». L'intégration du système comptable avec des fonctions de gestion commerciale avancées améliore davantage les processus en permettant une approche interactive de tous les métiers de l'entreprise : du devis à la livraison client, jusqu'à la comptabilisation des factures en passant par la fabrication et l'approvisionnement.



Parce que chaque secteur induit des problématiques spécifiques, l'offre Sage 100 Entreprise prend en compte les caractéristiques liées :

- ▣ Au négoce, avec une gestion avancée de la logistique
- ▣ A l'industrie, grâce à des fonctionnalités avancées de gestion de la fabrication
- ▣ Aux services, en permettant une gestion pointue des contrats et des affaires

Négoce, industries, services : à chaque métier une réponse adaptée

Parce que chaque secteur a ses propres caractéristiques en matière de gestion, Sage 100 Entreprise propose des fonctionnalités en réponse aux problématiques spécifiques de l'industrie, du négoce et des services.

Fabrication : augmenter la productivité et gagner en fiabilité

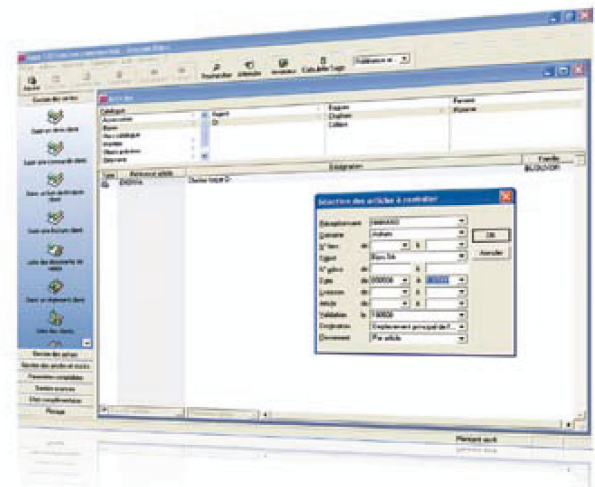
- ▣ Augmentation de la productivité de chaque collaborateur grâce à l'implémentation d'une « recette de fabrication » décrivant une gamme opératoire et le découpage de la fabrication (préparation, bon, ordre)
- ▣ Fiabilité de la capacité de fabrication : réactivité sur l'état du stock, visibilité précise du coût de production (simulation de fabrication)
- ▣ Gestion fine des approvisionnements / visibilité sur les achats
- ▣ Contrôle sécurisé et anticipé des stocks
- ▣ Optimisation des livraisons clients

Négoce : optimiser la chaîne logistique

- ▣ Gestion optimisée de l'entrepôt, gestion fine des articles et des points de vente
- ▣ Travail facilité pour la facturation : partage des informations clients pour une meilleure réactivité
- ▣ Qualité du référencement des articles
- ▣ Fluidité de la chaîne logistique, grâce à la gestion multidépôt / multiemplacement et à la gestion avancée des préparations et de la livraison client
- ▣ Gestion des points de vente et des problématiques de caisse

Services : miser sur visibilité et souplesse

- ▣ Calcul de la rentabilité par affaire et suivi précis des coûts
- ▣ Personnalisation aux spécificités de votre activité de services
- ▣ Facturation souple et paramétrable
- ▣ Gestion de la relation client



*Les marchandises fabriquées ou reçues
sont contrôlées avant leur mise en vente*

Gestion des ventes : traitements accélérés et coûts optimisés

Automatisation des traitements : créer plus de valeur

Totalement intégrée, Sage 100 Entreprise garantit la fluidité des circuits de validation tout en instaurant une méthodologie pour industrialiser les tâches à faible valeur ajoutée. Après une saisie unique, la transformation des documents se fait d'un simple clic, du devis au bon de commande, puis au bon de livraison et enfin à la facture comptabilisée. Tous les documents sont personnalisables, vous pouvez choisir les informations à faire apparaître telles que la remise, les poids, la référence, les acomptes, les échéances...

LES BÉNÉFICES

- ▣ Cycles de transformation commercial et comptable optimisés
- ▣ Augmentation du portefeuille d'activité
- ▣ Réactivité accrue

Stocks et logistique : optimiser les délais de livraison

Votre efficacité et votre réactivité en matière de traitement des commandes et de délais de livraison vont de pair avec une parfaite coordination entre la gestion des stocks et la logistique. Gestion et contrôle du stock réel et théorique, inventaire à date, interrogation du stock prévisionnel, consultation en temps réel, priorisation des livraisons : Sage 100 Entreprise permet une gestion affinée des délais de livraison.

LES BÉNÉFICES

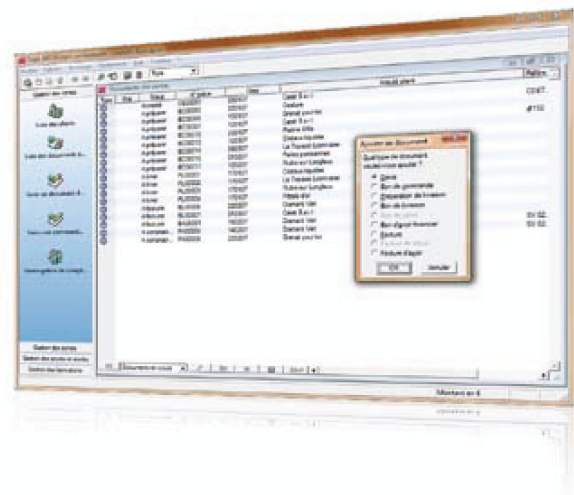
- ▣ Réduction des coûts de stockage
- ▣ Prise en compte des contraintes de livraison clients

Achats et approvisionnements : gagner du temps... et de l'argent

Négocier au mieux le prix d'achat des matières premières pour proposer des prix compétitifs à vos clients : tel est votre objectif au quotidien, afin d'augmenter vos parts de marché. Sage 100 Entreprise vous permet de consulter à tout moment la liste de vos fournisseurs et de disposer ainsi des informations nécessaires à vos prises de décisions. La gestion des approvisionnements est par ailleurs rendue plus performante grâce à la transformation rapide des documents d'achat en préparation de livraison puis en bons de livraison, à partir d'une saisie unique. Et vous êtes à même de produire une commande fournisseur directement à partir d'une commande client.

LES BÉNÉFICES

- ▣ Réduction des coûts d'achat
- ▣ Approvisionnements contrôlés



Une gestion fluide de votre activité commerciale

Pilotage : analyse de toutes vos données de gestion pour mieux décider

Les puissantes fonctions de pilotage de Sage 100 Entreprise permettent à tous les services de l'entreprise, administratifs ou opérationnels, d'exploiter l'ensemble des données de gestion pour établir et personnaliser des tableaux de bord.

Deux catalogues comprenant plus de 250 états sont livrés en standard et classés par thématique métier pour vous aider à mieux comprendre votre activité :

- ▣ Suivi de l'activité et de la rentabilité
- ▣ Maîtrise des équilibres financiers
- ▣ Développement commercial
- ▣ Optimisation de la gestion opérationnelle

De plus, un puissant moteur décisionnel vous permet de créer vos états à la carte.

Conçu pour guider tous les profils utilisateurs vers les états et informations dont ils ont besoin, le Guide Interactif permet également d'accéder à la fonction de mise à jour des données ainsi qu'aux différents outils de documentation, administration, création et modification d'états.

Via ce guide interactif, vous accédez en toute simplicité à des états d'analyse et des tableaux de bord. Palmarès des ventes, portefeuille d'affaires en cours, clients en croissance / perte de vitesse, simulation du chiffre d'affaires... vous obtenez en quelques clics les indicateurs clés, êtes à même de les analyser et d'en suivre l'évolution. Votre visibilité sur les actions à venir ou les plannings est optimale et vous êtes de surcroît alerté sur les retards de livraison, de fabrication ou encore sur le risque de surstockage, par exemple.



Le Simulateur, pour passer de l'objectif au plan d'actions

FOCUS

Le Simulateur, pour passer de l'objectif au plan d'actions

Le Simulateur est un outil de projection appliqué au chiffre d'affaires sur des périodes variables (exercice, cumul ou mois) d'analyse. Après saisie et validation d'un objectif de chiffre d'affaires, le Simulateur fournit le taux d'atteinte du réalisé par rapport à l'objectif ainsi que le taux de croissance par rapport à l'exercice précédent. Ces simulations ont pour objectif de fournir des informations dynamiques aux dirigeants de l'entreprise et de les aider dans leur prise de décision.

Partage d'expérience

Secteur d'activité

Fabrication d'accessoires automobiles et de petites pièces plastiques

Effectif

14

Siège social

Lamorlaye (60)

Chiffre d'affaires

2 millions d'euros

« Nous avons une très bonne visibilité sur la rentabilité pour chaque produit et sommes à même de connaître le chiffre d'affaires par client, par période... »

Michèle Crognier,
Secrétaire administrative

Billat : l'intégration des données au service du pilotage de l'activité

Problématique

PME industrielle, la société Billat mise sur une visibilité à toute épreuve pour être performante sur un marché de plus en plus concurrentiel. Et cela passe par le croisement de ses données de gestion. Billat est amenée à gérer, en permanence, 1 200 lignes de stock qui se répartissent en matières premières, semi-ouvrés et produits finis.

La réponse avec la solution intégrée comptable et commerciale

Chaque commande reçue est saisie dans la solution intégrée, puis analysée par les équipes en charge de la fabrication, en corrélation avec l'état des stocks. « Les équipes sont à même de vérifier la disponibilité ou non de chaque composant et, le cas échéant, de créer une commande fournisseur depuis la solution Sage. » Une fois la commande produite, la facturation est déclenchée et toutes les données achats fournisseurs et facturation clients sont automatiquement intégrées en comptabilité. « L'intégration est une source de gain de temps, aucune ressaisie n'étant nécessaire. Cette automatisation a de surcroît réduit à zéro le risque d'erreur », explique Michèle Crognier, secrétaire administrative chez Billat.

Grâce à la centralisation et à l'intégration des données, la PME dispose d'états statistiques très précis. « Nous avons une très bonne visibilité sur la rentabilité pour chaque produit et sommes à même de connaître le chiffre d'affaires par catégorie de produit, par client, par période... Des rapports précieux pour nous adapter à notre marché. Ayant une connaissance exacte du prix de revient de chaque pièce fabriquée, nous sommes à même de proposer nos produits à des prix compétitifs. » Les clients de la PME ne sont pas en reste. « La connaissance exacte du prix de revient des produits nous permet de faire très rapidement des offres commerciales adaptées. Nous proposons par ailleurs à nos clients des informations très précises et en temps réel sur les délais de fabrication et de livraison, puisque nous en maîtrisons toutes les étapes. »

Flux et processus : simplification et traçabilité

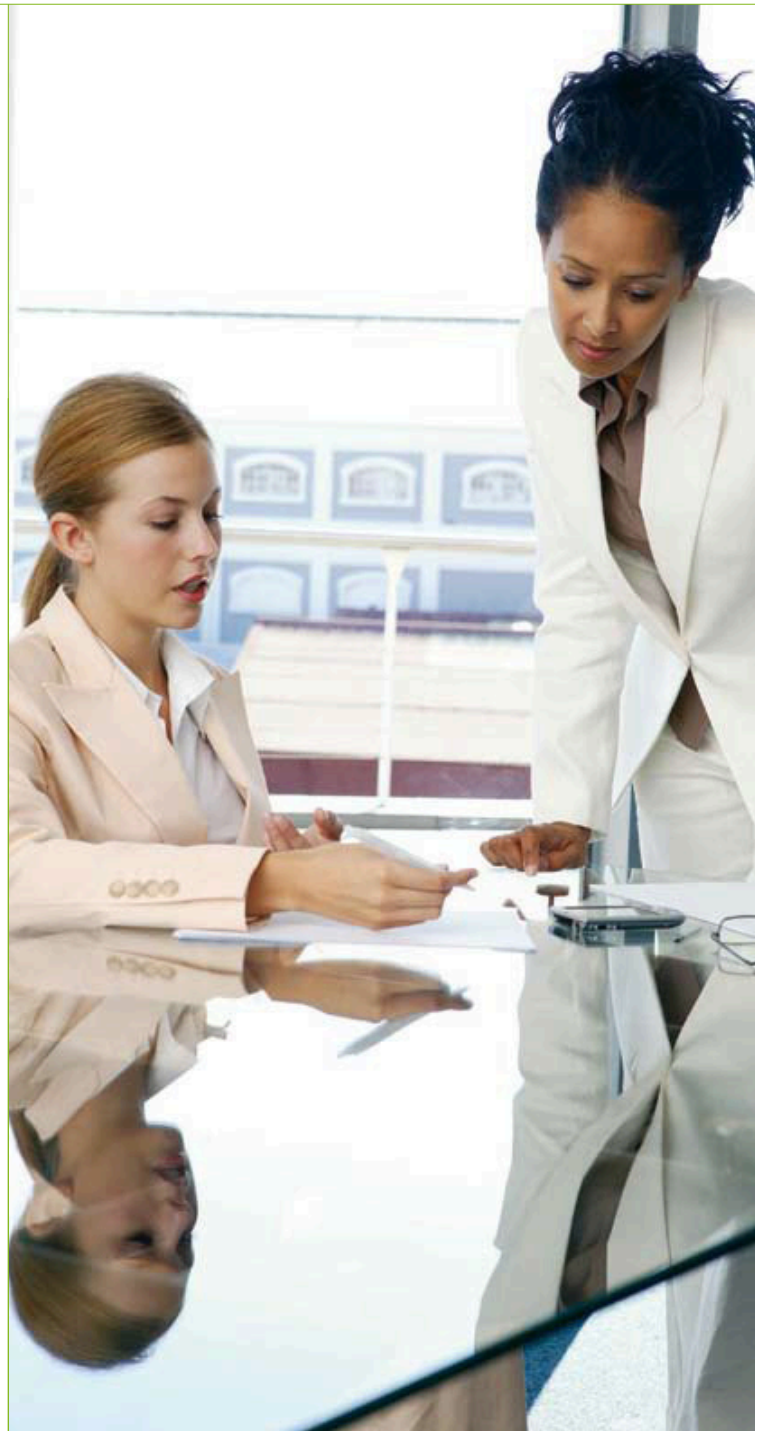
Grâce à des fonctionnalités avancées de gestion des workflows, Sage 100 Entreprise permet de fluidifier et d'organiser les processus liés au fonctionnement de l'entreprise. Traçabilité et visibilité sont assurées pour l'ensemble des collaborateurs / services impliqués, quel que soit le processus : création de comptes clients, de fiches produits, gestion des achats, création de devis et d'avoirs...

L'espace de travail devient le lieu d'échange d'informations et de partage de connaissances entre les différents services de l'entreprise.

LES BENEFICES

- ▣ Simplification de la gestion de processus métier transversaux
- ▣ Communication facilitée entre les différents services
- ▣ Echange et partage des compétences simplifiés pour une meilleure réussite d'un projet commun
- ▣ Accès immédiat aux processus à partir de n'importe quel poste pour une implication accrue de l'ensemble du personnel de l'entreprise.

Par exemple, le responsable achats reçoit les demandes via le moteur de workflow du système de gestion. Les données étant centralisées, il est à même de les classer par fournisseur, à qui il ne passera qu'une seule commande. Au final, il a donc passé bien moins de temps à traiter les demandes et il a éventuellement bénéficié d'un tarif préférentiel en effectuant une commande groupée.



E-commerce : levier de croissance

Solution complète s'appuyant sur Sage 100 Entreprise, Sage e-commerce capitalise sur l'information produit et client stockée dans la solution de gestion commerciale de l'entreprise pour alimenter le contenu des sites internet.

Les tarifs, les références, les gammes, les photos et les conditions commerciales sont automatiquement générés en quelques minutes, sans intervention d'un webmaster. Vous exploitez le dynamisme commercial d'internet en toute transparence : paiement sécurisé, gestion des mots-clés et référencement, analyse de trafic et suivi des campagnes marketing. Un extranet client peut facilement être mis en place pour optimiser la relation commerciale avec vos partenaires commerciaux : seuls vos clients en compte, avec identifiant et mot de passe, peuvent passer des commandes selon leurs conditions commerciales et suivre leurs commandes et historique d'achats.

LES BENEFICES

- ▣ Création d'un canal de vente supplémentaire en quelques clics
- ▣ Visibilité améliorée de votre site
- ▣ Paiement sécurisé pour vos clients

CRM : compétitivité accrue

Donnez-vous les moyens d'une meilleure efficacité commerciale grâce à la maîtrise de l'information clients. Associé à la gestion des ventes, le CRM* permet à vos forces commerciales de disposer des outils essentiels à la gestion de leur activité au quotidien pour accroître leur performance : gestion et suivi des devis, maîtrise du portefeuille d'affaires, mobilité, gestion et suivi des services apportés à chaque client...

Intégralement fondé sur une architecture web, Sage CRM bénéficie de l'efficacité exceptionnelle de cette technologie : simplicité d'utilisation, rapidité de déploiement et facilité d'accès.

LES BENEFICES

- ▣ Développement du chiffre d'affaires pour les forces commerciales
- ▣ Service client amélioré
- ▣ Augmentation des revenus grâce à des campagnes marketing ciblées

Lorsque les commerciaux de l'entreprise utilisent un PDA (Blackberry, Pocket PC...) et Sage 100, Edition Entreprise, ils accèdent en temps réel à toutes les informations, où qu'ils soient et à n'importe quel moment : données clients, affaires en cours, statistiques de ventes... Directement saisies sur PDA, les opportunités de vente détectées lors de visites sont transmises en temps réel à la base de données centrale pour être traitées par l'administration des ventes. Les cycles commerciaux sont raccourcis et la productivité commerciale accrue.

* Customer Relationship Management, en français GRC pour Gestion de la Relation Client