



Nouveau

Sage 100 Gestion Commerciale Edition Pilotée

Plus simple, plus riche, plus métier !

Sage 100 Gestion Commerciale Edition Pilotée est la **solution de référence** pour vous accompagner dans votre gestion quotidienne et vos prises de décision.

Deux approches simples vous sont proposées pour une lecture métier de votre activité : **le pilotage automatique** avec un catalogue d'états prêts à l'emploi et **le pilotage manuel** avec la possibilité de personnaliser les états existants et de créer vous-même de nouveaux tableaux de bord.

Sommaire :

1 - Le catalogue d'états prêts à l'emploi	p.2
Développement commercial	p.2-3
- Tableaux de bord et indicateurs clés	
- Analyse commerciale approfondie	
- Analyse des potentiels et risques commerciaux	
Optimisation de la gestion opérationnelle	p.3-4
- Achats	
- Fabrication	
- Stocks	
- Services	
2 - La création et la personnalisation d'états	p.4

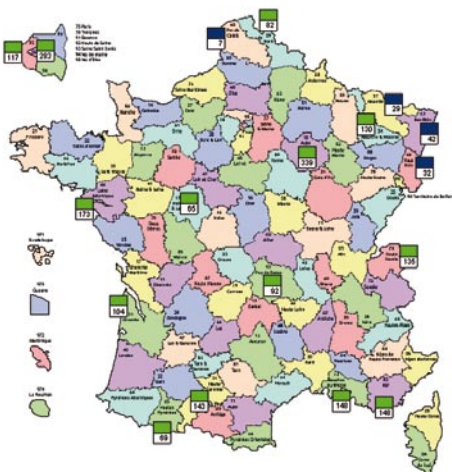
1. Catalogue d'états prêts à l'emploi

■ Développement commercial

Tableaux de bord et indicateurs clés

- Localisation géographique des ventes (monde Europe, france, régions, département)
- Chiffre d'affaire commercial (facturé, a livrer)
- Carnet de commandes
- Portefeuille affaires en cours (devis)
- Contribution à la marge globale de l'entreprise
- Vues consolidées multi-sociétés

Exemple
Localisation géographique des ventes



Exemple
Chiffre d'affaire commercial

	Mois N / N-1*	Cumul N / N-1*	
Chiffre d'affaires commercial **	366 + 7% ↑	6 344 + 8% ↑	
<small>* Période de 12 mois de fin de période / Fin de période / Fin de période</small>			
En cours	Mois	Total	% CA
Carnet de commandes	256	1 708	27%
Portefeuille de devis	675	4 503	71%

Analyse commerciale approfondie

- Analyse multi-axes du chiffre d'affaire et de la marge (client articles, représentants, affaire)
- Comparaison des prix de vente
- Saisonnalité des ventes
- Traçabilité par n° de série, n° de lot
- Evolution mensuelle et par exercice social des indicateurs clés
- Exploration des agrégats jusqu' au n° de pièce
- Ecart prévisionnel (source externe) / réalisé

Exemple
Répartition des ventes par représentant

Nom Représentant	Chiffre d'affaires HT	Rang	% Total	Cumul	Marge HT	Rang	% Total	Cumul
RICOIT François	49 095	1	43%	43%	26 461	1	45%	45%
GENDRON Bernard	40 816	2	36%	78%	18 593	2	32%	77%
LAPERLE Delphine	16 535	3	14%	93%	8 617	3	15%	92%
RANDEAU Rémi	7 888	4	7%	100%	4 347	4	7%	100%
LEVALLOIS Sylvie	565	5	0%	100%	216	5	0%	100%
5 Représentants	114 899		100%	100%	58 232		100%	100%

3 représentant(s) génèrent plus de 80% du chiffre d'affaires

Identification des potentiels et risques commerciaux

- Segmentation clients (nouveaux, en croissance, en perte de vitesse)
- Clients inactifs par famille
- Familles d'articles non fréquentées
- Pays, régions, départements inactifs
- Développement des ventes sur clients existants
- Identification de points de sous performance
- Clients en perte de vitesse ou perdus

Exemple

Segmentation des ventes par typologie client

Profil	Nombre	2004	2005	Var	%	
Nouveaux Clients	3	0	387 724	+387 724		↑↑↑
Clients en croissance	10	352 391	1 026 752	+674 362	+191%	↑↑↑
Clients en perte de vitesse	14	1 821 273	861 163	-960 110	-53%	↓↓↓
Clients sans vente N	3	59 344	0	-59 344	-100%	↓↓↓
Clients/Prospects sans vente	10	0	0			
Total	40	2 233 008	2 275 640	+42 633	+2%	→

■ Optimisation de la gestion opérationnelle

Achats

- Tableaux de bord et indicateurs clés
- Analyse multiaxes
- Comparaison des prix d'achat inter-fournisseurs
- Comparaison de prix d'achat / volume
- Traçabilité par n° de série, n° de lot
- Commande en attente ou en retard de livraison
- Alerte sur progression de prix

Exemple

Comparaison des prix d'achat par fournisseur

BAOR01 - Bague Or et pierres

N° Compte - Intitulé Fournisseur	Montant Achat HT	Qté Achetée	PU Achat HT	Ecart sur PU Achat Moyen	
				%	Val
BILLO - Billot	3 696	15	246	- 5 %	- 13
EXPRE - Expressif	2 268	9	252	- 3 %	- 7
DUBOI - Duboi expert comptable	1 680	6	280	+ 8 %	+ 21
ECLAT - Eclat d'or	1 680	6	280	+ 8 %	+ 21
Somme:	9 324	36	259		

Fabrication

- Tableaux de bord et indicateurs clés
- Analyse multiaxes
- Nomenclature consommée : composants, composés, ressources, prix de revient
- Gestion des préparations, ordres et bon de fabrication
- Suivi des ordres de fabrication par date et par article
- Ordre de fabrication à venir
- Alerte sur retards de fabrication

Exemple

Suivi des ordres de fabrication

ARTICLES	DATES DE FABRICATION						
	lun. 12/02/07		mer. 21/03/07		sam. 24/03/07		TOTAL
	N°	Qté	N°	Qté	N°	Qté	
CHAARVAR - Chaîne Argent maille et longueur variables			OF00004	43			43
MOBWAC01 - Montre BW - Homme - Bloc Acier	OF00002	2					2
MOOR002 - Montre or et diamant serti sur or gris					OF00006	1	1
		2		43		1	46

Stocks

- Tableaux de bord et indicateurs clés
- Analyse multiaxes
- Quantités disponibles, réservées, commandées, préparées
- Stock à date par article, par dépôt
- Taux de rotation des stocks
- Mouvement de stocks
- Stock prévisionnel avec le détail des commandes clients et fournisseurs attendues
- Niveau de stocks en volume/valeur et jour de CA (articles les plus vendus)
- Rupture immédiate ou à terme des articles les plus vendus
- Risque de surstockage

Exemple

Nombre de jours de stock disponible sur les articles les plus vendus

Référence - Désignation Article	Stock		Ventes sur 12 mois		
	Nb de jours de stock	Qté en stock à ce jour	CA HT	Qté	Classement
BRAAR10 - Bracelet, anneaux striés	25	150	336 960	2 160	1
COAR001 - Collier argent mailles gourmettes	33	98	48 109	1 069	2
CHAAR/VAR - Chaîne Argent maille et longueur variables	96	32	9 360	120	3
COAR002 - Collier argent maille fantaisie entrelacée	68	42	7 975	222	4
CHORFA - Chaîne forçat Or	200	78	3 791	140	5

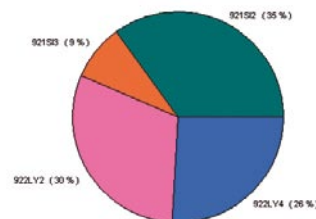
■ Nb de jours de stock <= 30
■ Nb de jours de stock > 30 et <= 60
■ Nb de jours de stock > 60 et <= 180
! Risque de surstockage

Services

- Tableaux de bord et indicateurs clés
- Analyse multiaxes
- Bons d'intervention, prêts, consommations sur affaire
- Documents par client
- Coût de revient par type de service, affaire, client, période
- Détail des consommations par type de service
- Planning d'intervention, de prêt,
- Services à réaliser
- Retards d'intervention ou de livraison de service

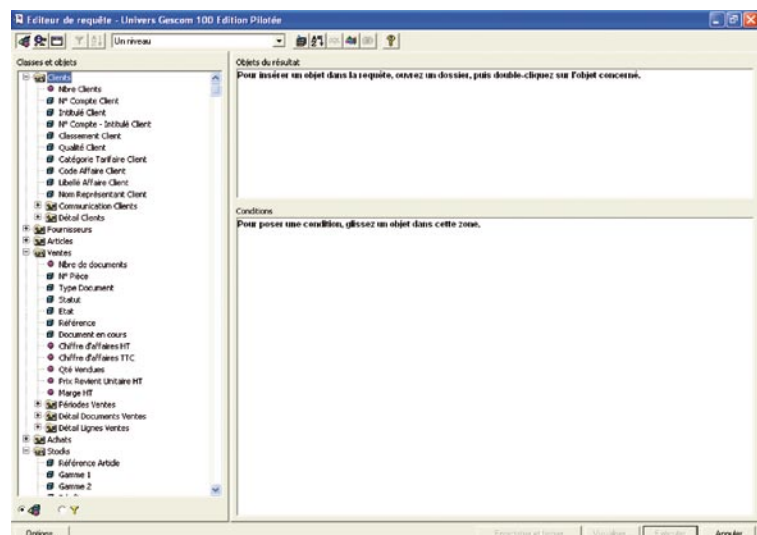
Exemple

Répartition des heures d'intervention par code affaire



2. Création et personnalisation d'états

Solution multi-sources, Sage 100 Gestion Commerciale Edition Pilotée permet de croiser, d'analyser et de comparer les données de la gestion commerciale avec les données des logiciels de gestion comptable, de Paie ou d'un simple tableur. Multi-sociétés, il facilite la consolidation des données provenant de plusieurs sociétés.



CATALOGUE GESTION COMMERCIALE

Catalogue d'états Sage Gestion Commerciale Édition Pilotée

- Des tableaux de bord et des vues "métier" issues de l'expertise de Sage
- 100% fonctionnels et personnalisables

THEMATIQUE 1

	Approche I3A				Liste des fichiers (*.rep)																							
	INFORMER	ANALYSER	ANTICIPER	ALERTER	Segmentation Clients	Inactif Par Famille	Inactif Toutes Activités	Famille non fréquentée	Ventes Client	Evolution Ventes	Comparaison Prix de Vente	Objectif	Ventes Représentant	Ventes Catégorie Tarifaire	Ventes Qualité Client	Ventes Article	Ventes Famille Article	Ventes Code Affaire	Cartographie France	Cartographie Europe	Cartographie Monde	Activité Commerciale	Carnet de commandes	Devis	Multisociétés	Saisonnalité des ventes	Tracabilité Vente	Tracabilité Flux
Tableaux de bord et Indicateurs clés																												
Localisation géographique des ventes (Monde, Europe, France, Régions, Départements)		✓																		✓	✓	✓						
Chiffre d'affaires commercial (Facturé, A livrer)	●	✓							✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓				
Carnet de commandes	●	✓											✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓					
Portefeuille affaires en cours (Devis)	●	✓																				✓		✓				
Contribution à la marge globale de l'entreprise (Clients, Articles, Représentants, Affaires...)		✓							✓				✓	✓	✓	✓	✓	✓										
Vues consolidées multi-sociétés	✓																									✓		
Analyse commerciale approfondie																												
Analyse multi-axes du chiffre d'affaires et de la marge (Clients, Articles, Représentants, Affaires...)		✓							✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Palmarès des ventes		✓							✓				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Comparaison des prix de vente		✓									✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓									
Suivi des taux de remise		✓							✓				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓									
Suivi des taux de marge		✓							✓				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓									
Panier Moyen et nombre de ventes		✓											✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓									
Dépendance Client, Pondération, Règle des 20/80		✓							✓				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓									
Saisonnalité des ventes	●	✓																								✓		
Tracabilité par n° de série, n° de lot	●	✓																									✓	✓
Evolution mensuelle et par exercice social des indicateurs clés		✓							✓				✓	✓	✓	✓	✓	✓										
Analyse comparative sur plusieurs périodes des indicateurs clés		✓								✓																		
Analyse des indicateurs clés par client, article, affaire, représentant, période		✓							✓				✓	✓	✓	✓	✓	✓										
Exploration des agrégats jusqu'au n° de pièce		✓																										
Ecart Prévisionnel (Source externe) / Réalisé		✓										✓																
Identification des Potentiels et Risques Commerciaux																												
Segmentation Clients (Nouveaux, en croissance, en perte de vitesse, perdus)			✓								✓																	
Clients Inactifs par famille				✓																								
Familles d'articles non fréquentées					✓																							
Pays, Régions, Départements inactifs																				✓	✓	✓						
Développement des ventes sur clients existants		✓							✓	✓	✓									✓	✓	✓						
Identification de points de sous performance													✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓						
Clients en perte de vitesse ou perdus											✓																	

