

# Exposé d'étude : Sage 100 gestion commerciale



Ligne 100 pour PME-PMI

La référence pour vos solutions de gestion d'entreprise

Ligne 100 



**sage**  
La gestion en toute sérénité.

## INTRODUCTION

Parfaitement adapté à l'organisation de l'entreprise par sa puissance de paramétrage, Sage 100 Gestion Commerciale simplifie toutes les tâches quotidiennes grâce à de nombreux automatismes. Il prend en charge toute la structure commerciale de l'entreprise, du simple besoin de facturation à la gestion des livraisons, des affaires, de la fabrication avancée, des stocks et approvisionnements.

Le programme **Sage Gestion commerciale** est un progiciel permettant la réalisation de toutes les opérations de gestion commerciale tel que :

- gestion des articles et des nomenclatures
- gestion des fiches clients et fournisseurs
- mise à jour automatique et assistée des tarifs ainsi que des prévisions de fabrication des articles à nomenclature.
- Gestion manuelle ou automatique des articles non livrés
- gestion des représentants, du chiffre d'affaire qu'ils ont dégagé ainsi que de leur commissionnement,
- gestion des acheteurs et des réceptionnaires du stock, et biens d'autres.

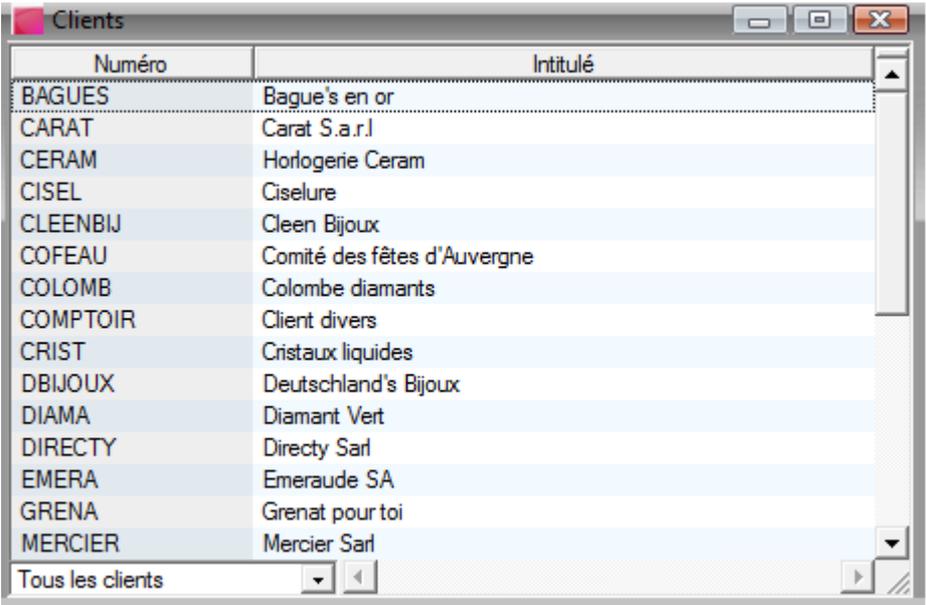
En bref ce logiciel comprend les différents modules suivants : **gestion des ventes, gestion des achats, gestion des articles et stocks, gestion des fabrications.**

Nous présenterons au cours de ce rapport ces différents modules de façon à mieux se familiariser au logiciel.

## Modules : **Gestion des ventes**

Ce module se compose de plusieurs rubriques comme la liste des clients qui présente la liste des numéros des clients de même que leur intitulé dans une interface simple et donc facile à comprendre

Exemple du cas bijou



The screenshot shows a window titled "Clients" with a table containing the following data:

Numéro	Intitulé
BAGUES	Bague's en or
CARAT	Carat S.a.r.l
CERAM	Horlogerie Ceram
CISEL	Ciselure
CLEENBIJ	Cleen Bijoux
COFEAU	Comité des fêtes d'Auvergne
COLOMB	Colombe diamants
COMPTOIR	Client divers
CRIST	Cristaux liquides
DBIJOUX	Deutschland's Bijoux
DIAMA	Diamant Vert
DIRECTY	Directy Sarl
EMERA	Emeraude SA
GRENA	Grenat pour toi
MERCIER	Mercier Sarl

At the bottom of the window, there is a dropdown menu set to "Tous les clients" and a scroll bar on the right side.

Ensuite nous avons une autre rubrique nommée liste des documents des ventes qui présente dans une interface les types de documents, état, le statut, le numéro de pièce, la référence, le numéro du client l'intitulé et la souche

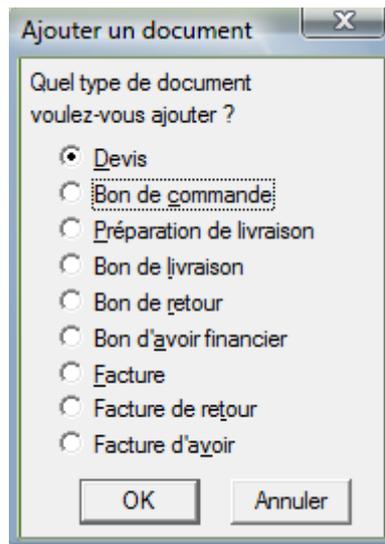
Cette interface se présente comme suit :

Type	Etat	Statut	N° pièce	Référe...	Date	N° client	Intitulé client	Souche
DE		Accepté	DE00001		030107	CARAT	Carat S.a.r.l	N° pièce
BC		A préparer	BC00005	CDE7...	050107	CISEL	Ciselure	N° pièce
BC		A préparer	BC00006		100107	GRENA	Grenat pour toi	N° pièce
BC		A préparer	BC00007	df152	120107	CARAT	Carat S.a.r.l	N° pièce
BC		A préparer	BC00010		230107	PLATI	Platine & fils	N° pièce
BC		A préparer	BC00014		040107	TOPAZ	La Topaze Lyonnaise	N° pièce
BC		A préparer	BC00016		010207	PERLE	Perles parisiennes	N° pièce
BC		A préparer	BC00019		160107	CERAM	Horlogerie Ceram	N° pièce
BC		A préparer	BC00020		200107	DIRECTY	Directy Sarl	N° pièce
BC		A préparer	BC00021		210107	CLEENBIJ	Cleen Bijoux	N° pièce
BC		A préparer	BC00022		120107	OPALE	Opale	N° pièce
BC		A préparer	BC00023		220107	CRIST	Cristaux liquides	N° pièce
PL		A livrer	PL00001		170107	CRIST	Cristaux liquides	N° pièce
PL		A livrer	PL00002		170107	TOPAZ	La Topaze Lyonnaise	N° pièce
PL		A livrer	PL00003		170107	RUBIS	Rubis sur Longleux	N° pièce
BL		A facturer	BL00006		220207	DIAMA	Diamant Vert	N° pièce
BL		A facturer	BL00007		010307	CARAT	Carat S.a.r.l	N° pièce

De plus les composants de l'interface sont modifiables grâce a différents outils tels qu'une liste déroulante et les boutons en bleu a côté de cette liste à savoir : la modification des statuts, la transformation des documents, l'envoi par mail, leur impression de même que leurs comptabilisations.

La rubrique suivante est la saisie d'un document qui permet a l'entreprise d'élaborer plusieurs types de documents comme :

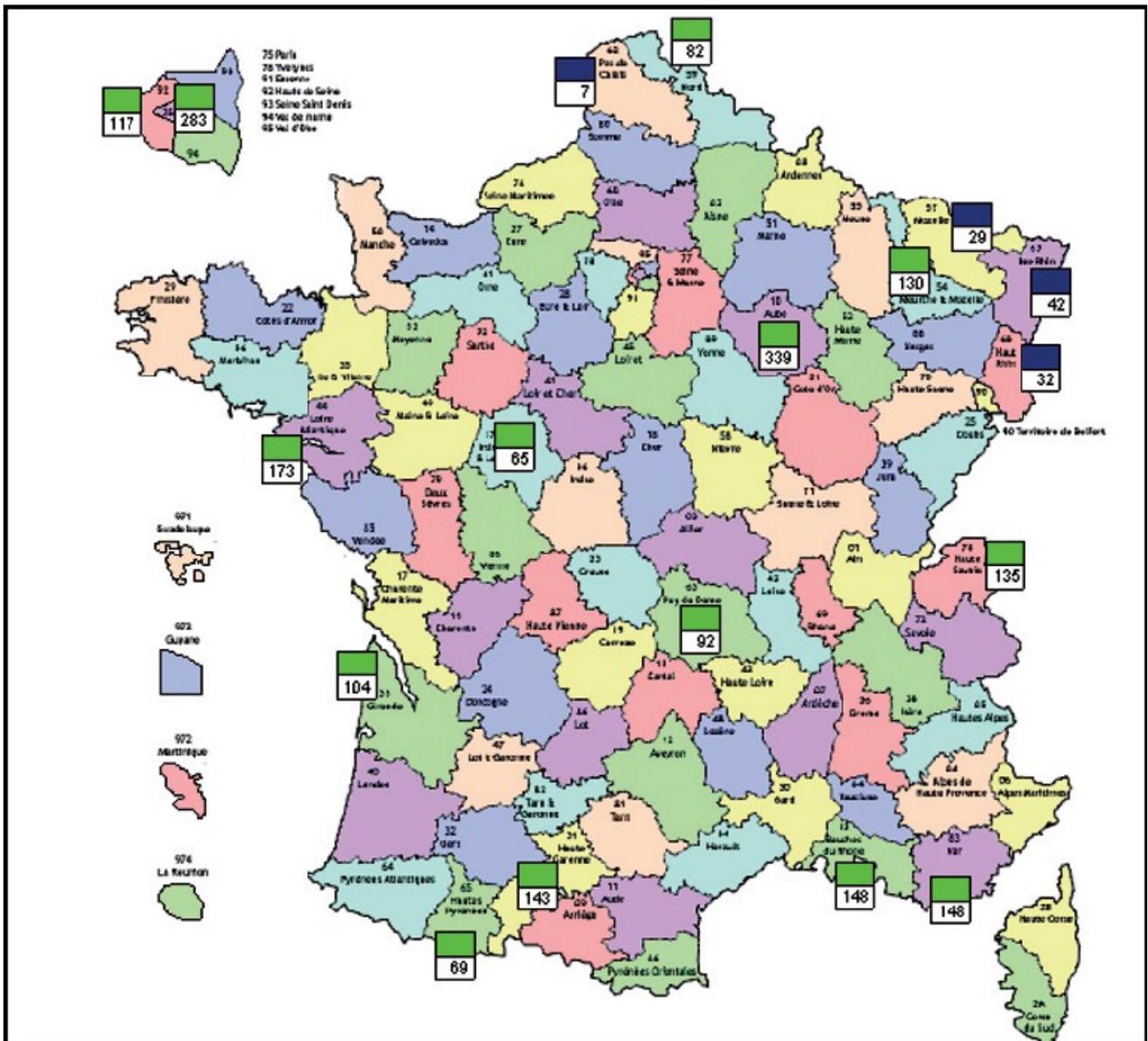
- les devis,
- les bons de commande,
- La préparation de la livraison,
- Les bons de livraison
- Le bon de retour
- Le bon d'avoir financier
- Les factures etc.....



Ensuite une dernière rubrique intitulé interrogation de compte client qui permet d'effectuer une interrogation commerciale en fonction des différents clients : par code postale numéro intitulé ..... Ou par type de document saisissable.

Par ailleurs Sage permet de créer des tableaux de bord et indicateurs clés tels que : La localisation géographique des ventes et le chiffre d'affaire commercial.

### Exemple de localisation des ventes



Exemple de chiffre d'affaire commercial :

	Mois N / N-1*			Cumul N / N-1*		
<b>Chiffre d'affaires commercial **</b>	366	+ 7%	↑	6 344	+ 8%	↑

\* Proratisé au nombre de jours écoulés sur le mois, \*\* Facturé / Livré

En cours	Mois	Total	% CA
<b>Carnet de commandes</b>	256	1 708	27%
<b>Portefeuille de devis</b>	675	4 503	71%

Aussi ce module permet de faire une analyse commerciale plus approfondie par les éléments suivants :

- Analyse multiaxes 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

### *Exemple de répartition des ventes par représentant*

Nom Représentant	Chiffre d'affaires HT	Rang	% Total	Cumul	Marge HT	Rang	% Total	Cumul
<b>RICOIT François</b>	49 095	1	43%	43%	26 461	1	45%	45%
<b>GENDRON Bernard</b>	40 816	2	36%	78%	18 593	2	32%	77%
<b>LAPERLE Delphine</b>	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%
<b>5 Représentants</b>	<b>114 899</b>		<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>58 232</b>		<b>100%</b>	<b>100%</b>

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

Enfin la gestion de ventes permet d'identifier les potentiels et les risques commerciaux par :

- 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 de segmentation des ventes par typologie de clients*

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			
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>2 233 008</b>	<b>2 275 640</b>	<b>+42 633</b>	<b>+2%</b>	→

## Module : Gestions des achats

Ce module permet d'optimiser la gestion opérationnelle de l'entreprise a travers :

- 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 de comparaison des prix d'achats par fournisseurs

#### 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
EXPRES - 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
<b>Somme:</b>	<b>9 324</b>	<b>36</b>	<b>259</b>		

Par ailleurs ce module est aussi divisé en sous rubrique à savoir la liste des fournisseurs qui présente une interface simple qui comprend le numéro du fournisseur et son intitulé.

Exemple :

Numéro	Intitulé
BILLO	Billot
BLANC	Jean Blanc agent Renault
BRELO	Breloque S.a.r.l
COLLI	Au collier suspendu
DUBOI	Duboi expert comptable
DUPON	Dupont et Dupond
ECLAT	Eclat d'or
EDF	EDF
EMAIL	Email 2000
EXPRE	Expressif
FOURNIBI	Fournisseur de Bijoux
FRANCETELECOM	France Télécom
GDF	GDF
GERMA	Germain
HOLDI	Holding gestion

Fournisseurs actifs

Ensuite nous avons une autre rubrique intitulé la liste des documents d'achats qui présente les types de documents, état, le statut, le numéro de pièce, la référence, le numéro du fournisseur, l'intitulé et la souche.

*Exemple :*

N° pièce	Référé...	Date	N° fournisseur	Intitulé fournisseur
PC00002		020207	BILLO	Billot
PC00003		030207	HOLDI	Holding gestion
FBC00001	REAP...	080107	ECLAT	Eclat d'or
FBC00002	Tél. 0...	090107	BILLO	Billot
FBC00003	LMC	100107	GERMA	Germain
onné FBL00001	REAP...	150107	ECLAT	Eclat d'or
onné FBL00002	Tél. 0...	170107	BILLO	Billot
FBR00001		070107	MANDR	Manderscheid Gmbh
FBA00001		050107	JASER	Jaseron SA
abi... FFA00001		020107	JASER	Jaseron SA

Documents en cours

La rubrique suivante s'intitule la saisie des documents et présente les mêmes caractéristiques que celle du module gestion (voir plus haut).

Ensuite nous avons la gestion des réceptions fournisseurs qui enregistre toute les opérations liées a la réception des produits commandés par l'entreprise la rubrique se présente comme suit :

Cette première interface offre le choix à l'utilisateur de choisir les éléments souhaités a travers plusieurs listes déroulantes. En choisissant par exemple : un type de réception commande par commande et comme souche numéro de pièce on obtient l'interface suivante :

Date	Référénc...	Désignation	P.U. HT	Quantité	Qté livrée	Dépôt	Emplace...	Etat
080107	BRAAR10	Bracelet, anneaux striés	315	8		Bijou SA		
080107	BRAAR10	Bracelet, anneaux striés	315,00	8,00		Bijou SA		✘
080107	MOOR0..	Montre de ville homme-plaquée or	245,00	5,00		Bijou SA		✘

Enfin la dernière rubrique s'intitule interrogation des comptes fournisseurs qui permet d'effectuer une interrogation commerciale en fonction des différents fournisseurs : par code postale numéro intitulé ..... Ou par type de document saisissable.

## Module : Gestions des articles et stocks

Ce module permet le suivi et d'évaluer les différents articles en stock selon le centre d'approvisionnement de l'entreprise à travers :

- 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	!	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

Nous remarquons une subdivision des articles selon les références ; les stocks sont évalués en fonction du nombre de jours tandis que les ventes se classifient par le chiffre d'affaire et la quantité vendue.

Par ailleurs nous devons souligner que pour les entreprises de fabrication ou vente d'articles, selon la gestion commerciale, se dresse ce tableau :

**Article :**

Fiche principale Complément Descriptif Champs libres Stock Statistiques

Référence  Nomenclature

Désignation

Famille  Gamme1

Prix d'achat  Gamme2

Coefficient  Conditionnement

PV HT  Unité de vente

Catégories tarifaires Tarifs clients Fournisseurs Nouveau tarif

Catégorie	Coefficient	Prix de vente	Remise
Grossistes			
Détaillants			
Clients comptoir			

Il est d'autant plus descriptif ; avec un prix de vente hors taxe, un coefficient et une remise qui s'apprécie selon la catégorie de clients ou de fournisseurs.

Rappelons qu'il existe des documents de stocks pour ces articles qui servent à une justification depuis les dates de dépôt d'origine jusqu'au dépôt destination plus détaillée encore à travers le numéro de pièce et la date, comme exemple :

**Documents des stocks**

Type	Etat	N° pièce	Référence	Date	Dépôt origine	Dépôt destination
ME		ME00001	Inv. au 03/01/07	030107		Bijou SA
MS		MS00001		030107		Bijou SA
PF		PF00003	Stock	030107		Bijou SA
BF		BF00001		030107		Bijou SA
BF		BF00002		030107		Bijou SA
MT		MT00001		030107	Bijou SA	Annexe Bijou SA
DS		DS00001		150107		Bijou SA
OF		OF00001		150107		Bijou SA

Aussi pour la question de l'objectif atteint dans ce module, partant du principal, avec la référence de l'article, du suivi à la substitution s'évalue par la détermination d'un C.M.U.P (coût moyen unitaire pondéré) de l'unité de vente depuis la date de fabrication à la date de péremption, par le stock réel (commandés et réservés) et tout en prenant en compte certains facteurs tels : les contremarques...

Pour exemple, nous avons ce tableau représentatif :

Titulé dépôt	Unité de v...	Date de fabric...	Date de pé...	Stock réel	Commandé	Réservé	Réservé c...	Stock ...	CMUP	Valeur du st...	Prépar

Enfin, il faudrait dire aussi que ce module nécessite un enregistrement des saisies, un livre d'inventaire et un contrôle de qualité à imprimer de même.

## Module : Gestions des fabrications

Ce module permet de mieux cerner cette optimisation de la gestion opérationnelle de par sa particularité de fabrication.

Comment faire cette gestion ?

D'abord il faut établir cette fiche de suivie et l'appliquer :

- 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						TOTAL Qté
	lun. 12/02/07		mer. 21/03/07		sam. 24/03/07		
	N°	Qté	N°	Qté	N°	Qté	
CHAAR/VAR - 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

Nous pouvons constater selon ce suivi des ordres fabrications deux rubriques que sont les articles et les dates de fabrication justifiant la qualification de l'article par des abréviations et son nom complet puis le numéro et la quantité par date.

Commençant par une liste, celle des nomenclatures et des documents de fabrication, ce module est une liaison ; des achats, ventes et stockage car il ne peut y avoir tous ceux citer précédemment sans qu'il y ait fabrication.

La liste des nomenclatures est composée : de type, référence article, de la désignation, de la famille et de la saisie variable.

Entendons par là une subdivision des articles lors d'entamer le processus de fabrication ; ceci étant, elle la met à la disposition du centre pour mieux gérer le temps selon la saisie variable.

Pour exemple, nous avons ce tableau :



Type	Référence article	Désignation	Famille	Saisie variable
	CHORFA	Chaîne forçat Or	BIJOUXOR	✓
	MOBWAC01	Montre B\W - Homme - Bloc Acier	MONTREB.	
	MOBWOR01	Montre B\W - Homme - Bloc Or	MONTREB.	
	PAEM001	Parure or et émeraudes	BIJOUXOR	
	X1MECANISME	Mécanisme pour Montre B\W	MONTREB.	
	ENSHF	Ensemble Montres & stylos pour deux	MONTREOR	✓
	MOOR002	Montre or et diamant serti sur or gris	MONTREOR	

Il justifie deux saisies variables ; de la chaîne forçat or et de l'ensemble montre et stylos pour deux qui seront les priorités.

Il est bien de remarquer que la liste des documents de fabrication se rapporte à cette nomenclature car elle vient s'agencer dans le cadre de la confection en faisant référence au stock ; la date et le dépôt, comme exemple :

Type	Etat	N° pièce	Référence	Date	Dépôt
PF		PF00003	Stock	030107	Bijou SA
OF		OF00001		150107	Bijou SA
BF		BF00001		030107	Bijou SA
BF		BF00002		030107	Bijou SA

Dans ce document de fabrication, nous avons encore en stock le produit n. PF00003 dans le dépôt de Bijou SA.

Ensuite nous avons la saisie du document de préparation, qui fait ressortir les caractéristiques du produit à fabriquer ; le poids net et brut pour un montant hors taxe.

Il s'agit toutefois d'un prix unitaire hors taxe associé de quantité et évaluer le conditionnement ainsi que la remise : exemple dans sage 100 ;



Tous ces modules ont une même barre de tâche qui se compose du fichier, édition, structure, traitement, état, fenêtre et l'aide.

Ce qui est intéressant, c'est la structure, le traitement et l'état qui procèdent au tableau de bord avec analyse des clients ; gestion de traitement et mise à jour de la comptabilité puis nomenclature et les ressources.

## CONCLUSION

Nous pouvons conclure que Sage 100 permet une organisation plus détaillée selon les types de gestion ; tout en simplifiant, il rend encore les tâches plus structurées pour permettre à chaque module de bien servir son centre.

Dans notre cas la gestion commerciale, à l'aide de Sage 100, remplira plus efficacement ses objectifs que sont l'optimisation de gestion des opérations.