



Gestion Commerciale 100

Parfaitement adapté à l'organisation de votre entreprise par sa puissance de paramétrage, Gestion Commerciale 100 simplifie toutes vos 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 stocks et approvisionnements. Un lien dynamique avec Comptabilité 100 permet le partage des informations en temps réel et optimise considérablement les traitements.

Performance

De nombreux paramètres pour une gestion parfaitement adaptée !

Gestion Commerciale 100 assure une gestion des stocks à la carte selon 5 méthodes au choix : CMUP, LIFO, FIFO, N°Lot, N° Série. La livraison ou la facturation des clients peut s'effectuer en rafale ou manuellement. La gestion affinée des délais de livraison permet à l'entreprise d'honorer en temps voulu les commandes de ses clients. Appliquez en facturation des remises en cumul ou en cascade sur certains articles.

Définissez pour chaque client un seuil de solvabilité.

Automatisation

Une saisie unique et la transformation des documents par simple clic !

Gestion Commerciale 100 assure la gestion évolutive des documents sans ressaisie. Un simple clic transforme automatiquement les devis en bons de commande, bons de livraison, factures ou avoirs.

L'accès direct à la base comptable pour l'ensemble des comptes évite les ressaisies et les traitements fastidieux. Les fonctions d'interrogation multicritères

assurent un accès rapide et convivial à l'information recherchée.

Gestion Commerciale 100 génère automatiquement les reconductions d'abonnements et gère automatiquement les réapprovisionnements, les commandes en contremarque et le calcul des commissions représentants.

Envergure

La puissance fonctionnelle au service de votre gestion !

Gestion des indisponibilités à la commande, de l'encours client (code risque, plusieurs niveaux de vérification...). Gestion très élaborée des tarifs et des barèmes de remises. Gestion des frais d'approche (pour un calcul précis des coûts de revient). Gestion des gammes de produits : nomenclatures, tailles et couleurs, séries et lots.

Selon votre activité, choisissez les fonctions adaptées à vos besoins et à votre environnement de travail.

Ouverture

Internet pour optimiser votre efficacité commerciale !

Créez rapidement votre boutique marchande, fidélisez vos clients et

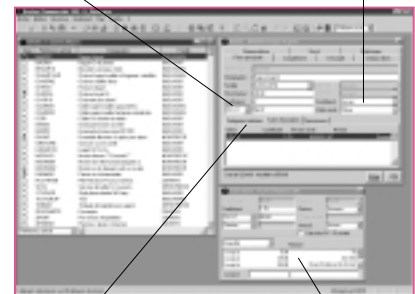
augmentez la productivité de vos équipes commerciales grâce à Sage e-commerce 100.

Sage t-mail permet d'envoyer vos documents commerciaux par messagerie électronique (devis, lettres de relance ou mailings...), sans quitter votre application Sage. De plus, le client qui reçoit ce devis dans sa messagerie, peut, d'un simple clic, renvoyer le devis confirmé. Automatiquement, ce devis confirmé va être intégré dans Gestion Commerciale 100 pour être transformé en bon de commande. Enfin, adaptez complètement la gestion commerciale à vos besoins par l'ouverture des bases grâce au Driver ODBC ou à la Gestion Commerciale 100 pour SQL Server ou pour Oracle.

Gestion tarifaire

Prix de vente exprimé en valeur HT ou TTC

Expression possible du tarif en devises



Détail des tarifs d'achat de l'article chez différents fournisseurs

Système de remise en cascade (% , Franc/unité, forfait...)

Gestion Commerciale 100



Fonctions de base

Ventes et Stocks

Gestion des ventes

- Gestion complète de la chaîne de facturation : devis, commande, bon de livraison, bon de retour, bon d'avoir financier et facture.
- Articles référencés selon un choix illimité de familles.
- Plusieurs références et codes à barre.
- Gestion des règlements.
- Écarts de règlement.
- Contrôle automatique paramétrable de l'encours client.
- Commissionnement des représentants et des chefs des ventes, calculé sur le chiffre d'affaires (commandé, livré, facturé, encaissé ou à la marge).
- Gestion de 64 champs libres paramétrables pour les articles, les clients, les lignes et entêtes de documents.
- Nombre illimité de fichiers rattachés aux articles et aux clients.
- Photo de chaque article.
- Statistiques à partir des fiches articles et clients avec possibilité d'affichage sous forme de graphiques.
- Recherche multicritère.

Gestion des tarifs

- 32 catégories tarifaires.
- Gestion des conflits de remises et association de 3 remises en cascade.
- Tarifs d'exception par client.
- Soldes et promotions.

Gestion du stock

- Gestion du multidépôt sur un même document.
- Virements de dépôt à dépôt.
- Mouvements d'entrée et sortie.
- Préparation et bons de fabrication.
- Saisie de régularisations d'inventaire.

Import/export

- Modèles d'import/export paramétrables.
- Export de toutes les données aux formats Texte, Sylk et HTML.
- Import de toutes les données au format Texte.
- Journal d'import.

Éditions

- États libres paramétrables.
- Personnalisation des principaux états standards.
- Gestion des impressions différées.
- Enregistrement des impressions dans un fichier au format Texte, Sylk ou HTML.
- Édition des BVR suisses

Sage t-mail

- Envoi direct de documents (devis, mailings...) par messagerie électronique.
- Réception et intégration des devis confirmés.

Communication site à site

- Transfert de données avec Saisie de Caisse Décentralisée 100.
- Planification et automatisation des transferts.

Gestion par affaire

- Interrogation comptable du code affaire, impression d'un relevé d'affaire permettant de faire ressortir sur un même document les ventes, les achats et la marge dégagée.

Devises

- Une devise par défaut à chaque client/fournisseur.
- Tarifs de vente et d'achat en devises.
- Double valorisation des documents de vente et d'achat en devise.
- Gestion des règlements clients et fournisseurs en devises (jusqu'à 32 devises en pack +).

Achats⁽¹⁾

- Informations sur le fournisseur (compte encaisseur, langue de facturation...).
- Gestion de 64 champs libres paramétrables pour les fournisseurs.
- Nombre illimité de fichiers rattachés aux fournisseurs.
- Gestion du multi-échec, du multi-règlement et des banques du fournisseur.
- Gestion complète du cycle des achats avec transformation de document et mise à jour instantanée des stocks.
- Gestion du colisage et des quantités économiques de commande.
- Gestion des livraisons partielles.
- Gestion des frais d'approche permettant l'imputation des coûts de revient d'achat pour un meilleur calcul de marge.
- Enregistrement et génération des règlements fournisseurs.
- Impression des analyses, cadencier, statistiques et mouvements fournisseurs.
- Réapprovisionnement automatique.
- Génération automatique d'une commande fournisseur sur rupture de stock en saisie des documents de vente.
- Gestion de la contremarque : lien entre documents d'achats et de ventes permettant le déclenchement de la livraison du client à partir de la livraison fournisseur.

Nomenclatures⁽²⁾

- Gestion des nomenclatures jusqu'à dix niveaux d'imbrication.
- Nomenclatures commerciales (sans génération d'un bon de fabrication).
- Articles liés.
- Assemblage des articles composés par saisie d'un bon de fabrication.
- Gestion du désassemblage et des préparations de fabrication.
- Ajout, suppression ou modification de composants en saisie de bon de fabrication.
- Recalcul du prix de revient.

N° de série et lots⁽²⁾

- Gestion des articles identifiés par un numéro de série ou de lot avec date de fabrication et date de péremption.
- Valorisation des stocks selon la méthode FIFO (premier entré, premier sorti) ou LIFO (dernier entré, premier sorti).

Tailles et couleurs⁽²⁾

- Gestion des articles à gamme ou à double gamme (tailles/couleurs, longueurs/largeurs, textures/épaisseurs).
- Libre définition des gammes gérées.
- Nombre illimité d'énumérés de gamme par article.
- Visualisation du stock par article, par énuméré de gamme, par couple d'énuméré de gamme et par dépôt.

Abonnements⁽²⁾

- Abonnements clients et fournisseurs.
- Gestion des propositions, abonnements et résiliations.
- Définition des durées, périodicités, préavis, facturation et livraison à terme échu ou avancé.
- Visualisation de l'historique de l'abonnement.
- Génération des abonnements en rafale ou individuellement.
- Gestion des reconductions manuelles et automatiques.

Modèles d'enregistrement⁽²⁾

- Modèles permettant la définition de modes de calcul particuliers en saisie de pièce (ex : calcul d'une surface) pour les colonnes Quantité, Prix unitaire, Remise, Poids et les 64 informations libres par ligne de document.
- Associés aux articles, les modèles d'enregistrement peuvent utiliser de nombreux champs des fichiers Articles, Clients, Fournisseurs, Entête et lignes de document.

Circuit de validation de pièces⁽²⁾

- Définition d'étapes particulières pour chaque type de document de vente et d'achat protégeables par les autorisations d'accès et par niveau d'utilisateur pour la saisie, modification, transformation de documents.

(1) en version Pack et Pack+

(2) en version Pack+

Configuration conseillée

- Pentium 266 Mhz, 64 Mo de RAM
- t-mail : toutes messageries compatibles MAPI : Outlook, Outlook Express, Exchange...
- Monoposte et postes clients : Windows 95 et 98, Windows NT Workstation 4.00, Windows 2000 Windows XP
- Réseau : Windows NT Server 4.00, Windows 2000, Novell
- Imprimante compatible Windows