

Pourquoi

s'équiper d'un logiciel de
gestion commerciale

& Comment

bien le choisir ?

Collection Les Mini-Guides Sage

www.sage.be

sage

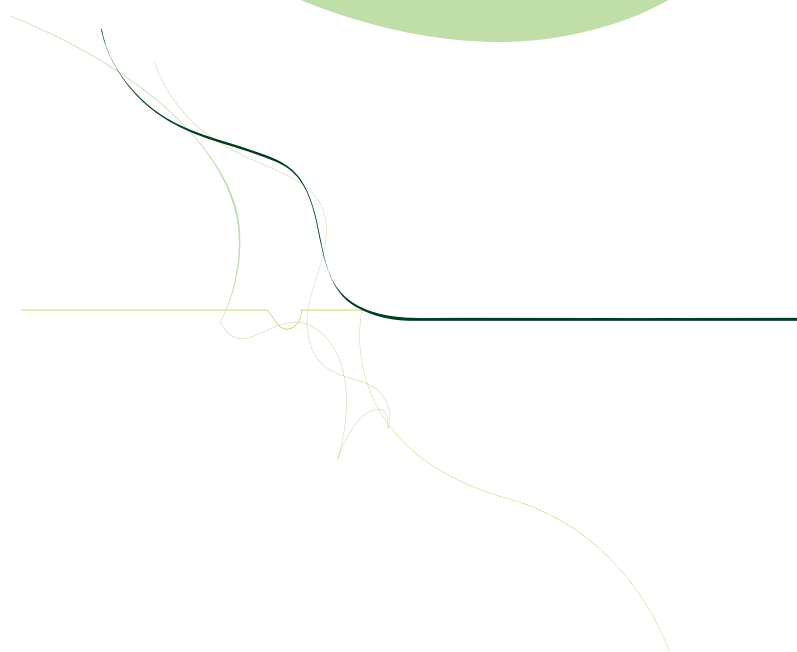
Living Your Business

Pourquoi

s'équiper d'un logiciel de
gestion commerciale

& Comment

bien le choisir ?



Editorial



Depuis plus de 20 ans, Sage édite des logiciels de gestion pour les PME et les professionnels de la comptabilité. Tout au long de ces années, nous avons rencontré de nombreuses entreprises à la recherche d'informations et de conseils. C'est la raison pour laquelle nous avons décidé de réaliser au sein du Sage Institute une collection de guides, à vocation pédagogique, destinée aux dirigeants d'entreprises soucieux d'avoir les bonnes informations pour faire le meilleur choix pour leurs outils de gestion.

Le sujet est vaste, mais pourtant moins complexe qu'il n'y paraît. L'objectif que nous nous sommes fixé : vous donner les moyens de comprendre facilement et surtout d'évaluer - rapidement - vos besoins en matière de logiciels de gestion commerciale, de comptabilité et de gestion des contacts.

Parce qu'il n'est pas toujours facile de prendre le temps de bien analyser ses besoins, les spécificités de son activité, ces guides pratiques se veulent avant tout des «outils malins», ludiques et accessibles. Ils présentent les principaux critères techniques, économiques et fonctionnels qui guideront votre choix, le moment venu. Un audit express vous permet même, sous forme de quizz, de déterminer vers quel type de solution vous orienter.

Bonne lecture !

Gilberte Vereeken
Marketing Director

Sommaire



■ INTRODUCTION	6
■ LES BONS CRITERES POUR LE BON CHOIX	8
■ Critères Fonctionnels : Les Fonctionnalités Caractéristiques	10
■ Structurer l'information	
■ Chaîne de facturation intégralement retranscrite	
■ Mise à jour de la comptabilité en un clic	
■ Pilotage en toute sérénité	
■ Editions	
■ Extension à la vente en ligne	
■ Critères Techniques	16
■ Monoposte ou réseau ?	
■ Matériel informatique : la check-list	
■ Configuration minimum	
■ Services Associés	18
■ EVALUEZ VOS BESOINS : Audit Express	20
■ GLOSSAIRE	24
■ À PROPOS DE SAGE...	28

Introduction

L'activité commerciale, c'est le nerf de la guerre : prospection, réalisation de devis, facturation, suivi des commandes et des clients... Mais aussi gestion des achats, des stocks, de la tarification et des articles. Toutes ces opérations sont vitales : **efficacité** et **visibilité** doivent primer.

La gestion commerciale est au coeur du fonctionnement de votre entreprise. Bien organisée, automatisée, elle devient un véritable **outil de pilotage** grâce à des indicateurs simples sur la santé de votre entreprise et garantit votre **réactivité commerciale**. Mal structurée, elle handicape grandement vos performances, et constitue une source importante de perte de temps et d'erreurs.

Combien de temps consacrez-vous aujourd'hui à la création de vos pièces commerciales ? Effectuez-vous une gestion précise de vos stocks, ou encore des relances en cas de retard de paiement ? Avez-vous une vision globale de votre activité commerciale ? Pouvez-vous aisément produire une analyse de la rentabilité de votre activité ou du niveau de risque de vos clients, l'historique de vos achats chez un fournisseur ? Savez-vous identifier rapidement les articles les plus profitables ?

Stratégiques, tous ces aspects demandent à être traités avec beaucoup de rigueur et le plus rapidement possible. De nombreuses PME utilisent encore, tant bien que mal, les logiciels bureautiques traditionnels pour gérer leur activité commerciale et en subissent évidemment les limites :

- Perte de temps en ressaisie des pièces pour passer du devis à la facture, aucune automatisation, risques d'erreurs élevés
- Gestion approximative des stocks
- Manque de visibilité sur les encours et les historiques des clients et fournisseurs
- Absence de lien avec le logiciel comptable pour récupérer automatiquement les écritures.

Relativement simple à installer, un logiciel de gestion commerciale repose sur deux fichiers principaux :

- Un fichier «articles» ou «prestations de service» selon votre activité, comprenant le code, la désignation, le stock, le prix...
- Un fichier «tiers» contenant toutes les informations sur vos clients et fournisseurs : coordonnées, statistiques, historique...

La **gestion complète des achats et des ventes** est ainsi prise en charge simplement : création et édition de devis, bons de commande, bons de livraison et autres factures doivent se succéder **sans aucune ressaisie** des informations. Quant à la gestion des inventaires et des stocks, elle doit être automatisée et se faire de manière transparente pour vous.

Enfin, s'équiper d'un logiciel de gestion commerciale garantit une meilleure **visibilité** pour un **pilotage au plus juste**. Vous obtenez, en quelques minutes, les **indicateurs clés** concernant votre activité commerciale : votre chiffre d'affaires, votre marge ou encore le palmarès de vos clients. Vous suivez très facilement la santé financière de votre entreprise, et pouvez réagir en temps réel en envoyant une relance aux clients en retard de paiement, par exemple.

Le temps gagné grâce à un logiciel de gestion commerciale peut être avantageusement utilisé pour vous consacrer à votre métier, au développement de votre activité tout en améliorant la qualité du service client.

Les bons critères



Nos conseils

- ◆ Assurez-vous de la pérennité de votre fournisseur : la vie et l'évolution de votre logiciel en dépendent
- ◆ Assurez-vous que le logiciel appartient à une gamme identifiée, qu'il existe des passerelles avec d'autres logiciels de gestion (notamment comptabilité, boutique en ligne...)
- ◆ Assurez-vous de pouvoir bénéficier de services professionnels tels que les mises à jour, l'accès à une assistance téléphonique,...
- ◆ Dans le cas d'un premier équipement, vérifiez la possibilité de récupérer les informations déjà saisies et contenues dans vos bases existantes (Word, Excel...), de manière transparente et sans perte de données. Attention : si tel n'est pas le cas, de nombreuses heures de ressaisie sont à prévoir pour recréer votre catalogue article, votre tarif, la liste de vos clients, etc..!

pour le bon choix

Faites de la simplicité une priorité

L'objectif, pour vous, est d'être autonome dans votre utilisation du logiciel de comptabilité. Celui-ci doit pouvoir être utilisé par un novice en matière de comptabilité. Il pourra notamment comporter un module d'aide intuitif ou d'auto-formation pour une prise en main immédiate, des «modèles» de saisie pré-paramétrés pour gagner du temps sur les écritures. Les opérations récurrentes seront automatisées, réduisant grandement les risques d'erreur tout en vous simplifiant la tâche.

Mais votre logiciel devra également être facilement personnalisable afin de s'adapter à votre activité et à vos habitudes de travail.

Analysez vos besoins

- Quelles sont les fonctionnalités dont vous avez besoin ? Gestion des achats, gestion des règlements, gestion des tarifs et remises, gestion des stocks, gestion des historiques clients....
- Quel est le volume de données à traiter ? Combien d'utilisateurs sont concernés par le projet ? Déterminez le nombre d'accès simultanés dont vous avez besoin.
- Souhaitez-vous personnaliser votre logiciel ? Autorisations d'accès spécifiques par utilisateur, définition des tarifs distincts par article, mode de règlement par client ou fournisseur...
- Quelles sont vos contraintes techniques ? Matériel, système d'exploitation, logiciels déjà présents...
- Etes-vous déjà équipé d'un logiciel de comptabilité en interne ? Pourrez-vous partager la même base de données entre vos logiciels de comptabilité et de gestion commerciale (clients, fournisseurs qui sont communs aux deux applications...)?

Toutes ces indications seront formalisées pour constituer un document de référence qui vous guidera dans votre choix parmi les différentes offres.

Critères fonctionnels

LES 6 FONCTIONNALITES CARACTERISTIQUES

- 1 Structurer l'information
- 2 Chaîne de facturation intégralement retranscrite
- 3 Mise à jour de la comptabilité en un clic
- 4 Pilotage en toute sérénité
- 5 Editions
- 6 Extension à la vente en ligne

Critères fonctionnels : Les Fonctionnalités Caractéristiques

1 Structurer les informations : les deux fichiers de base

Le **fichier «articles»** consigne les codes, les désignations, les prix, les stocks. Le logiciel doit en outre vous permettre de définir les principales caractéristiques (unité de vente, gestion des stocks, coefficient de marge...) de familles d'articles qui vous permettront de créer d'autant plus facilement et rapidement les nouveaux produits.

Par exemple, un bijoutier créera les familles «or», «argent» et «fantaisie». Chaque famille possédera ses propres caractéristiques (taux de marge appliqué, règle de facturation, ..). Par la suite, tout nouvel article créé et affecté à une famille possédera, par défaut, les mêmes caractéristiques. Ainsi, la saisie est plus simple et plus rapide.

Le **fichier «Tiers»** consigne toutes les informations relatives à vos clients et fournisseurs. Une fiche client contient bien sûr les coordonnées complètes du client, mais aussi l'adresse de livraison, les coordonnées bancaires et les conditions de règlement. Une fiche équivalente peut être créée pour chaque fournisseur.

Nos conseils

- ◆ Grâce à votre logiciel de gestion commerciale, les relances de paiement peuvent être automatisées. En un clic, vous pouvez éditer la liste de vos clients en retard de paiement et leur envoyer une relance personnalisée, soit par courrier, soit par e-mail.

A partir de ces deux fichiers, le logiciel de gestion commerciale vous permettra de gérer l'ensemble du cycle de vente, et bien plus encore...

2 La chaîne de facturation intégralement retranscrite

Gestion des achats et des ventes

Votre logiciel de gestion commerciale vous permet de créer toutes les pièces relatives à vos achats et à vos ventes : devis, bon de commande, bon de livraison, facture, avoir... Sans saisie multiple des mêmes informations le devis se transforme en bon de commande, en bon de livraison, puis en facture, etc.

Le gain de temps est immédiatement mesurable.

Critères fonctionnels :

Nos conseils

● Veillez notamment à ce que la gestion évolutive de vos devis jusqu'aux factures soit possible. Cette fonctionnalité est en effet la garantie d'un gain de temps important et d'une réduction du nombre d'erreurs. Grâce à la numérotation automatique des pièces, fiabilité et traçabilité sont assurées.

Gestion des règlements

Les règlements sont également pris en charge par votre logiciel de gestion commerciale : vous saisissez un règlement client et l'affectez à une ou plusieurs factures de manière totalement transparente.

Gestion des stocks

La gestion des stocks se fait en toute simplicité grâce au calcul automatisé des stocks réels et des stocks à terme (en tenant compte des commandes de vos clients et de vos fournisseurs).

Au niveau des achats :

- lorsque vous créez un bon de commande, les marchandises correspondantes apparaissent directement dans le stock à terme.
- la saisie du bon de livraison signifie l'entrée en stock. Dans votre logiciel de gestion commerciale, les marchandises apparaissent dès lors en stock réel et disparaissent des stocks à terme.

Au niveau des ventes :

- la logique est comparable pour la mise à jour de vos stocks.
- le logiciel vous alerte en cas d'indisponibilité en stock. Ceci vous permet de réagir et de transmettre immédiatement une commande à votre fournisseur.

Nos conseils

● Il existe aujourd'hui plusieurs méthodes de gestion des stocks, vérifiez que le logiciel est capable de gérer celle qui convient le mieux à votre activité.

Les Fonctionnalités Caractéristiques

Gestion des inventaires

Votre logiciel de gestion commerciale vous permet d'obtenir des états d'inventaire du stock en quantité et en valeur.

Vous pourrez facilement imprimer un récapitulatif de l'inventaire par famille ou par catégorie de produit ou un état partiel selon les critères que vous aurez définis : articles ayant un stock nul, articles de A à F par exemple...

Nos conseils

- L'inventaire est un rendez-vous ponctuel de l'entreprise mais qui peut facilement devenir fastidieux si vous n'êtes pas doté des bons outils !

3 A partir de votre logiciel de gestion commerciale, mettez à jour la comptabilité en un clic

Toutes les pièces de vente et d'achat ainsi que les règlements saisis et validés dans votre logiciel de gestion commerciale doivent pouvoir être automatiquement traduits en écritures comptables dans votre logiciel de comptabilité. Finies la ressaisie, les erreurs et la perte de temps !

Exemple : votre facture de vente pour le client "CARAT" au mois de novembre va directement générer les écritures comptables (compte tiers, TVA et compte produit) dans le journal des ventes du mois de novembre dans le logiciel de comptabilité.

Ainsi, vous passez par votre logiciel de facturation pour générer votre comptabilité !

Nos conseils

- Tous les logiciels ne proposent pas le même lien entre la comptabilité et la facturation ! Privilégiez un lien automatique et fluide entre les deux logiciels plutôt qu'un Import/Export de fichier qui peut s'avérer être un exercice difficile quand on n'est pas expert.

Critères fonctionnels :

4 Piloter en toute sérénité : les indicateurs clés

Le logiciel de gestion commerciale doit également être capable de vous fournir des états statistiques pour faciliter la gestion des articles et bénéficier d'une visibilité maximale. Vous pourrez par exemple obtenir le chiffre d'affaires, les quantités vendues et la marge, par article ou par famille d'articles. Un palmarès des ventes peut également vous permettre de suivre les plus fortes ou les plus faibles ventes.

Nos conseils

- Certains logiciels proposent une fonctionnalité de surveillance financière. Qu'il s'agisse de vos clients ou de vos fournisseurs vous intégrez directement dans votre logiciel les informations sur la santé financière de vos tiers. Utile lorsque l'on sait que le premier risque de défaillance des petites entreprises est aujourd'hui la non solvabilité des partenaires de l'entreprise !

5 Les éditions

Pour chaque pièce commerciale (bon de commande, bon de livraison, facture..), votre logiciel doit vous proposer des modèles d'éditions pré-paramétrés. Evidemment vous pouvez personnaliser ces modèles, en y intégrant par exemple votre logo ou en l'adaptant à vos documents pré-imprimés.

Vos états commerciaux peuvent être imprimés pour un meilleur suivi de vos performances commerciales : statistiques articles ou clients, mouvements de stock, journaux comptables, relevés de facture... selon les critères que vous avez définis car étant les plus pertinents pour vous.

Pour personnaliser vos devis et factures, vous pouvez insérer à tout moment dans ces documents, des commentaires complémentaires : par exemple, ajouter une information concernant un article du devis (sa garantie, son poids,...) ou encore, pour une entreprise de service, détailler le contenu de la prestation à votre client (nombre d'heures passées, pièces détachées remplacées...)

N'oubliez pas que le devis que vous remettrez à un client est pour lui l'occasion de se faire une idée de votre professionnalisme !

Les Fonctionnalités Caractéristiques

Nos conseils

● Pour faciliter vos opérations de communication vers vos clients et fournisseurs, le logiciel de gestion commerciale permet de réaliser des étiquettes et des mailings en fonction des critères que vous aurez spécifiés. Par exemple, vous pouvez communiquer sur des ouvertures exceptionnelles, des promotions....

6 L'extension à la vente en ligne

Certains logiciels de gestion commerciale comportent des fonctions de commerce électronique pour automatiser la création, la gestion et l'hébergement d'un site web marchand. Pensez-y dès à présent pour le développement de votre activité commerciale !

Les fonctions de commerce électronique comprennent la publication du catalogue articles sur Internet, enrichi de photos et descriptions complémentaires, le calcul des devis, la prise de commande, le paiement sécurisé, le suivi des commandes, les statistiques de connexion et enfin la synchronisation des données commerciales entre le site web marchand et la base de données commerciales de l'entreprise.

Nos conseils

● Vérifiez que les commandes issues de votre site web sont intégrées directement dans le logiciel de gestion commerciale et ne nécessitent pas d'importer ou d'exporter manuellement un fichier récapitulatif.

Ainsi, les tarifs, les nouveaux produits ou disponibilités des articles... se mettent automatiquement à jour sur le site marchand.

Critères techniques

- 1 Monoposte ou réseau ?
- 2 Matériel informatique : la check-list
- 3 Configuration minimum

Critères techniques

1 Monoposte ou réseau ?

Serez-vous nombreux à utiliser simultanément le logiciel de gestion commerciale ?

- Pour un seul utilisateur, privilégiez une version monoposte. Vous pourrez par la suite la faire évoluer vers une version en réseau si vos besoins changent.

- En revanche, optez pour une version en réseau dans les cas suivants :

- Si plusieurs personnes se partagent la facturation et donc la saisie.
- Si une ou plusieurs personnes se partagent la facturation et que d'autres collaborateurs de l'entreprise ont, à tout moment, besoin de consulter les informations contenues dans le logiciel de gestion commerciale.

Exemple : 1 personne facture et 5 personnes dans l'entrepôt ont besoin de consulter l'état des stocks et les commandes à venir.

2 Matériel informatique : la check-list

Afin de vous assurer que votre logiciel s'intègre facilement à votre équipement informatique, faites un petit état des lieux de l'existant :

- Combien de postes doivent être équipés du logiciel ?

Attention : nombre de postes dans l'entreprise n'équivaut pas à nombre d'utilisateurs du logiciel de comptabilité, plusieurs utilisateurs peuvent partager un poste en libre service.

- Disposez-vous déjà d'un ou plusieurs fichiers contenant des données commerciales ?

Veillez à ce que le logiciel de gestion commerciale soit capable de récupérer les données contenues dans ces fichiers ou soit compatible.

- Quel est votre système d'exploitation ? Quelle est sa version ?

Windows 2000, XP, Vista, 7, MacOS... quel que soit votre système, assurez-vous que le logiciel est compatible.

- Disposez-vous déjà d'un réseau ? Qui en assure l'administration ?

Votre réseau va accueillir votre nouvelle application : veillez à ce qu'il soit prêt.

- Quels sont les logiciels que vous devez interfacier avec l'outil ?

Comptabilité, gestion de boutique en ligne, gestion de contacts...

3 Configuration minimum

Les éditeurs précisent les pré-requis matériels pour leurs logiciels.

En général, pour un logiciel de comptabilité, prévoyez : un processeur 266 MHz minimum, au moins 64 Mo de RAM, une imprimante compatible.

Services Associés

Services Associés

Nos conseils

◆ L'entreprise peut toujours installer son logiciel elle-même. Cependant, il est conseillé de faire appel à un professionnel, qui vous conseillera et vous accompagnera dans votre projet. Vous y gagnerez en temps, en efficacité et en sérénité.

Les services sont indispensables à la bonne intégration de votre logiciel dans l'entreprise. Ils sont pris en charge par votre revendeur. Ce dernier intervient à plusieurs étapes de votre projet : préalablement au choix du logiciel, pendant sa mise en place et lors de son exploitation.

Avant

- **Analysez** dans un premier temps vous-même vos besoins fonctionnels
- **Complétez** cette analyse avec votre revendeur informatique : critères techniques, organisation et besoins de l'entreprise...
- Faites-vous **aider** dans votre choix en consultant votre revendeur informatique

Pendant

■ Formation des utilisateurs

Même si votre logiciel s'installe en quelques minutes, la formation des utilisateurs est très importante : elle est gage d'une productivité immédiate et d'une marge d'erreurs minime.

■ Installation et paramétrage

Si vous avez besoin d'une personnalisation poussée de votre logiciel, comptez 3 à 5 jours pour cette phase de paramétrages. Votre revendeur peut par exemple vous accompagner dans la structuration de votre catalogue (création de familles de produits, codes articles...)

■ Assistance au démarrage

Après

- Assurez-vous que votre revendeur ou éditeur propose une **assistance téléphonique**
- Renseignez-vous sur les possibilités d'un éventuel **complément** de formation
- Vérifiez qu'il sera disponible pour vous assister lors de nouveaux paramétrages ou manipulations particulières
- Informez-vous de la périodicité des mises à jour. L'éditeur doit effectuer une veille légale qui vous aidera à passer les grandes étapes en toute tranquillité.

Audit Express

Evaluez vos besoins

Quelle est la taille de votre entreprise ?

- entreprise unipersonnelle
- entreprise de - de 20 salariés
- entreprise de + de 20 salariés

Combien d'étapes comporte votre processus de vente ? Mailings, relances téléphoniques, prises de rendez-vous, devis...

- moins de 3 documents
- entre 3 et 5 documents
- plus de 5 documents

Combien avez-vous aujourd'hui de clients ?

- moins de 100
- entre 100 et 500
- plus de 500

Combien avez-vous aujourd'hui de prospects ?

- moins de 100
- entre 100 et 500
- plus de 500

Disposez-vous d'un service achat pour gérer vos relations fournisseurs ?

- non
- oui

Quel outil utilisez-vous aujourd'hui pour la gestion et le suivi de l'historique client ?

- aucun
- papier (calepin, agenda...)
- logiciel spécifique (help-desk, gestion commerciale, SAV...)

Avez-vous des clients «à risque» (litigieux ou mauvais payeurs) ?

- oui
- non
- je ne sais pas

Combien avez-vous d'articles à votre catalogue ?

- moins de 100
- entre 100 et 1.000
- plus de 1.000

Quel volume de pièces commerciales éditez-vous par mois ?

- entre 5 et 30
- entre 30 et 100
- plus 100

Comment assurez-vous la relance de vos clients en retard de paiement ?

- je ne l'assure pas
- occasionnellement par téléphone
- régulièrement par écrit

Combien de commerciaux travaillent dans votre entreprise ?

- 1 personne
- entre 1 et 4
- plus de 4

Combien d'utilisateurs sont susceptibles de travailler simultanément sur le logiciel de gestion commerciale pour de la saisie ou pour de la consultation ?

- 1 personne
- entre 1 et 4
- plus de 4

Avez-vous des compétences informatiques en interne ?

- non
- oui

Audit Express

■ Vous avez obtenu une majorité de carrés mauves

Les tableurs ont leurs limites ! Gagnez du temps pour développer votre entreprise ! Même si votre entreprise et vos besoins sont encore limités, il est indispensable de vous doter d'un outil de gestion commerciale simple mais professionnel. Vous pourrez ainsi suivre les règlements de vos clients, gérer un véritable catalogue produits et suivre étape par étape vos devis en cours et vos stocks. Une condition nécessaire à votre développement.

Finis les fichiers multiples et les oublis. Les informations sont saisies une fois pour toutes, minimisant les risques d'erreurs. Le logiciel de gestion commerciale modifiera automatiquement les devis, commandes en factures. Vous gagnez en temps et en fiabilité.

Un pont vers votre comptabilité. Une passerelle permettra d'alimenter automatiquement votre logiciel de comptabilité à partir des informations saisies dans votre gestion commerciale.

■ Vous avez obtenu une majorité de carrés oranges

Des volumes de données significatifs. L'activité de votre entreprise est déjà conséquente et l'informatisation de votre gestion commerciale incontournable, car seul un logiciel de gestion commerciale permet de gérer efficacement votre facturation.

Des tableaux de bord pour suivre l'activité. Bien conçu, votre outil de gestion commerciale vous fournira les indicateurs nécessaires au bon suivi de votre activité : ventilation des ventes – commandes et facturation - et des prévisions, niveau des stocks, volume des affaires en cours... Un reporting précieux est généré automatiquement pour que vous puissiez vous consacrer pleinement à votre métier !

■ Vous avez obtenu une majorité de carrés roses

Une solution intégrée. Votre outil de gestion commerciale doit être au coeur de votre stratégie de développement. La dimension de votre entreprise implique la forte intégration des processus commerciaux aux autres services de l'entreprise. Plate-forme ouverte, elle assure un lien vital et dynamique entre la production, la distribution et la vente.

De la vente directe au commerce électronique. Utilisateur averti, vous souhaitez faire de votre logiciel de gestion commerciale, une opportunité de développer vos ventes. Vous n'hésitez donc pas à faire du Marketing Direct, à développer votre activité au travers d'un site de commerce électronique : votre catalogue produits s'exporte, sans nouvelle saisie, vers votre site Internet pour constituer une boutique en ligne ouverte à tous ou un extranet de prise de commande réservé à vos clients ou distributeurs.

Le pilotage stratégique. Enfin, intégrée à votre application comptable, votre solution de gestion commerciale vous permet de générer des analyses précises de votre activité. En alimentant vos tableaux de bord en données quantitatives et qualitatives, elles vous dotent d'un véritable outil de pilotage stratégique de votre entreprise vous garantissant une réactivité à toute épreuve.

Glossaire

- Acompte : versement partiel d'une somme d'argent, avant ou pendant l'exécution de la prestation achetée, à valoir sur le prix de vente total.
- Avoir : l'avoir permet d'accorder à un client un crédit à valoir sur une prochaine facture. L'avoir peut être émis suite à un retour de marchandise effectué par le client ou pour rectifier une erreur commise sur la facture.
- CMUP (coût moyen unitaire pondéré) : méthode de valorisation des stocks qui consiste à calculer un coût moyen entre les prix d'achat et les quantités entrées en stock.
- Coefficient : multiplicateur appliqué à un prix d'achat pour calculer le prix de vente.
- Echéance : date à laquelle le règlement doit intervenir au plus tard.
- Encours : l'encours commercial représente le montant total livré, moins les règlements et les avoirs.
- Escompte : bonification accordée sur une créance à terme réglée avant son échéance normale (escompte de règlement).
- FIFO ("First in, first out", en français : "Premier entré, premier sorti") : est une méthode d'évaluation de stock. Pour valoriser les sorties, on puise en premier dans le lot le plus ancien : lorsque ce lot est épuisé, on extrait les sorties sur le lot reçu postérieurement, dans l'ordre chronologique et ainsi de suite.

Le coût de production est ainsi diminué en période de hausse des prix des matières premières, augmenté en période de baisse..

◆ Inventaire : opération de recensement exhaustif de tous les éléments composant la valeur de l'entreprise. Le plus souvent, il s'agit de répertorier les marchandises présentes ainsi que leur quantité.

◆ LIFO ("Last in, first out", en français : "Dernier entré, premier sorti") : est une méthode d'évaluation de stock. Pour valoriser les sorties, le prix de l'article le plus récent est pris en compte. Les éléments de stocks sont quant à eux valorisés par rapport à l'unité la plus ancienne restant en stock.

◆ Marge commerciale : elle est égale au montant des ventes moins le coût d'achat des marchandises vendues.

◆ Monoposte : se dit d'une application qui n'est utilisable que sur une seule machine (par opposition à une version réseau, qui pourra être partagée par plusieurs utilisateurs).

◆ Prix de revient ou coût de revient : le prix de revient d'un article intègre l'ensemble des dépenses qui ont permis sa construction et sa distribution. Comparé au prix de vente, il permet de calculer un bénéfice ou une perte.

◆ Progiciel : Contraction de « produit » et « logiciel ». Il s'agit d'une application informatique professionnelle.

◆ Reliquat : différence entre la quantité commandée et la quantité livrée (reliquat de livraison) ou entre la quantité commandée et la quantité facturée (reliquat de facturation).

◆ Réseau : ensemble de machines (ordinateurs, imprimantes...) connectées entre elles afin de communiquer et d'échanger des informations.

◆ Stock initial / stock final : le stock initial représente l'ensemble des marchandises présentes dans l'entreprise au début d'une période. Le stock final représente l'ensemble des ces mêmes marchandises en fin de période. La différence entre ces deux stock correspond à la variation de stock.

- Système d'exploitation : ensemble des programmes qui pilotent l'ordinateur et les logiciels (exemples : Windows, MacOS, Linux).
- Taux de marge commerciale : ratio calculé en divisant la marge hors taxe par le prix de vente hors taxe. En multipliant ce pourcentage au prix d'achat, on obtient le prix de vente.
- Traite : document légal par lequel une société (le tiré) s'engage à payer à une autre société (le tireur) une somme donnée à une échéance fixée. La traite est émise par le tireur pour être envoyée au tiré, qui peut alors accepter de la signer pour la rendre irrévocable.

Notes

A series of 20 horizontal dotted lines for taking notes.

Notes

A propos de Sage

Sage est la référence en matière de logiciels de comptabilité, gestion commerciale, ERP et CRM pour PME. Sage développe des logiciels riches en innovations pragmatiques qui accompagnent l'entreprise au cœur de son métier et tout au long de son évolution.

Nos investissements constants en Recherche & Développement sont pour vous la certitude de disposer de produits toujours à la pointe des évolutions légales, fiscales et technologiques.

Fort de 30 ans d'expérience et de plus de 6 millions de clients dans le monde, Sage assure une expertise internationale 100% orientée clients.

En Belgique, avec ses deux bureaux, à Liège et à Grand-Bigard, une cinquantaine de collaborateurs et un réseau de 150 partenaires répartis sur le territoire belge et luxembourgeois, Sage vous garantit la force d'un groupe international ainsi que l'expertise et la flexibilité d'un acteur local.

La SOUPLESSE de nos logiciels de gestion est une FORCE pour votre entreprise !

 Sage BOB 30  Sage BOB 50  Sage BOB 50 Expert  Sage 100  Sage ERP X3



Collection Les Mini Guides Sage

Rue Natalis 2 - 4020 Liège

www.sage.be