

# Sage 100cloud Gestion Commerciale – Version 3.1

## Sommaire

Gestion des prospects.....	2
Prospects : Exploitation .....	3
Prospects : transformation en client .....	3
Prospects : archivage.....	4
Bloc-notes sur tiers .....	4
Gestion des grilles de transports.....	5
Gestion d'une remise de pied impactant la marge.....	6
Réapprovisionnement inter-dépôt.....	6
Imprimer un pdf par document .....	7
Impression des CGV au verso du document.....	7
Historisation du cours des devises .....	8
Interfaçage avec Sage Document Manager .....	8
Gestion des contrôles de saisie.....	9
Dissociation des informations libres .....	10
Gestion des abonnements – Date de fin et Périodicité au-delà de 2027.....	10
Recherche full text – Gestion de nouvelles listes.....	10
Nouvelles colonnes dans les listes.....	11
Nature de produit « non géré » dans les fiches article.....	11
Export des filtres sauvegardés .....	12
Sélection des menus locaux éditables .....	12
Traitement exclusif – Liste des utilisateurs connectés .....	13

# Améliorations fonctionnelles

- Gestion des prospects
- Bloc-notes sur tiers
- Grille de transport
- Remise sur pied
- Réapprovisionnement inter-dépôt
- Impression des CGV
- Contrôle en saisie
- Informations libres par domaine
- Lien amélioré Sage Document Manager
- Autres nouveautés

## Gestion des prospects

L'application permet la création de tiers clients typés Prospect :

- Depuis le fiche client,
- Par importation au format Sage ou paramétrable,
- Par le menu Edition/Dupliquer une fiche client/prospect existante.

The screenshot shows a software window titled 'Prospect :'. The menu bar includes 'Fonctions', 'Courrier', 'Document', 'Interroger', 'Abonnements', and 'Transformer'. The main area is divided into three sections: 'Identification', 'Coordonnées', and 'Télécommunication'. The 'Identification' section has a 'Compte tiers' field, a checked checkbox 'Gérer en tant que prospect', and fields for 'Intitulé', 'Abrégé', 'Qualité', 'Compte collectif', and 'Interlocuteur'. The 'Coordonnées' section has fields for 'Adresse', 'Complément', 'Code postal', 'Région', 'Ville', and 'Pays'. The 'Télécommunication' section has fields for 'Téléphone', 'Télécopie', 'LinkedIn', 'Facebook', 'E-mail', and 'Site internet'. At the bottom, there are buttons for 'Nouveau', 'OK', and 'Annuler'.

## Prospects : Exploitation

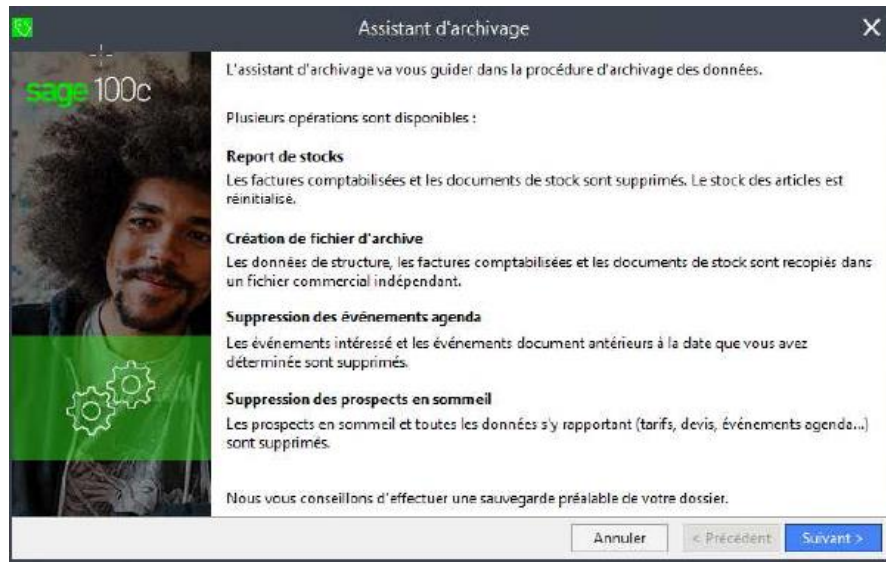
- La liste clients permet d'identifier rapidement les clients de type prospect,
- L'application permet la recherche des prospects uniquement depuis la fonction Edition/Rechercher.
- Le champ prospect est exploitable depuis les Modèles d'enregistrement et les informations libres calculées.
- Depuis Etats libres/Liste de tiers et Etiquettes et mailing tiers, l'impression d'une liste de prospect uniquement est possible en bornant sur le type client Prospect.
- Pour un client de type prospect, il est possible de saisir un devis mais il est interdit de saisir un acompte.
- Depuis la liste des documents de ventes un nouveau critère de sélection type client = prospect permet d'afficher uniquement les devis des prospects.
- La saisie des règlements n'est pas autorisée pour un prospect.
- Une proposition d'abonnement peut être enregistrée pour un prospect. La saisie d'un projet d'affaire et la génération d'une offre est autorisée pour un prospect. Depuis les Modèles et prestation type l'application permet la génération de devis pour une prospect.
- La fonction Réservation planning permettent de saisir un devis sur un prospect.
- Les prospects sont exclus de tous les états qui ne traitent pas les devis (Analyse client, Cadencier clients, Statistiques clients). Ils sont cependant pris en compte dans les états Mouvements clients, Etats libres/Liste de documents.  
Les devis des prospects sont exclus des traitements de Facturation périodique et de Gestion des livraisons.

## Prospects : transformation en client

- Depuis la fiche prospect, la fonction « Transformer » permet de convertir le prospect en client. Cette transformation passe notamment par l'affectation d'un compte général collectif et d'un compte tiers payeur.
- Un prospect est transformé en client, après validation de l'utilisateur, lors de la saisie de Documents des ventes autres que Devis et de Documents interne, lors de la transformation d'un devis, d'un prospect en un autre type de document.
- Lorsqu'une Proposition d'abonnement devient un Abonnement, l'application propose la transformation du prospect en client.
- Le prospect est également transformé en client si depuis la fonction de Modèles et Prestations type, le document généré est d'un autre type de devis.
- Dès lors où une saisie d'avancement est réalisée pour un projet d'affaire, l'application propose la transformation du prospect en client.
- Depuis la fonction de Réservation planning le prospect est transformé en client dans le cas où le document à générer est différent d'un devis.
- Une nouvelle autorisation d'accès Gestion des prospects/Interdire la transformation d'un prospect en client, permet d'interdire à un utilisateur le traitement de transformation. Dans le cas où une saisie est réalisée pour un prospect sur un document autre qu'un devis, l'application bloque le traitement.

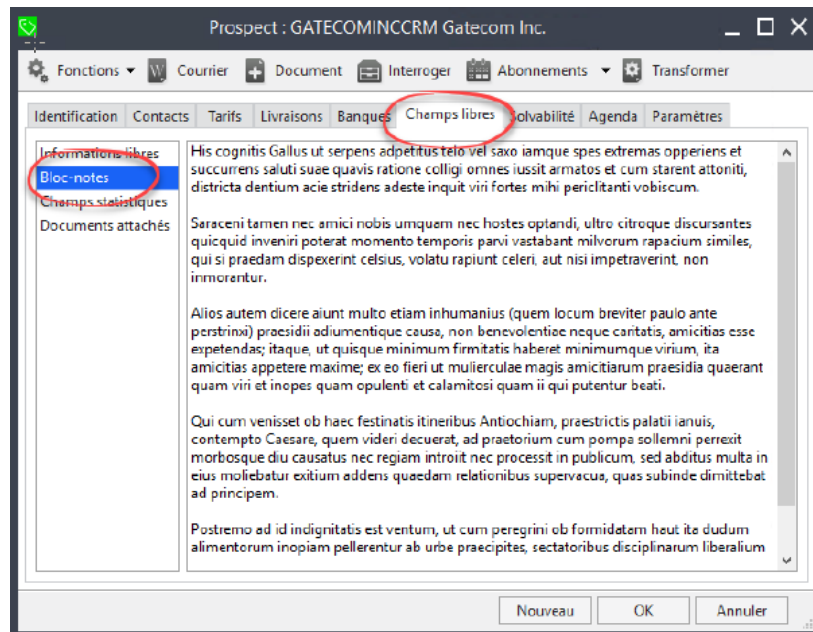
## Prospects : archivage

Les prospects en sommeil ainsi que toutes les données associées sont supprimables depuis la fonction d'Archivage.



## Bloc-notes sur tiers

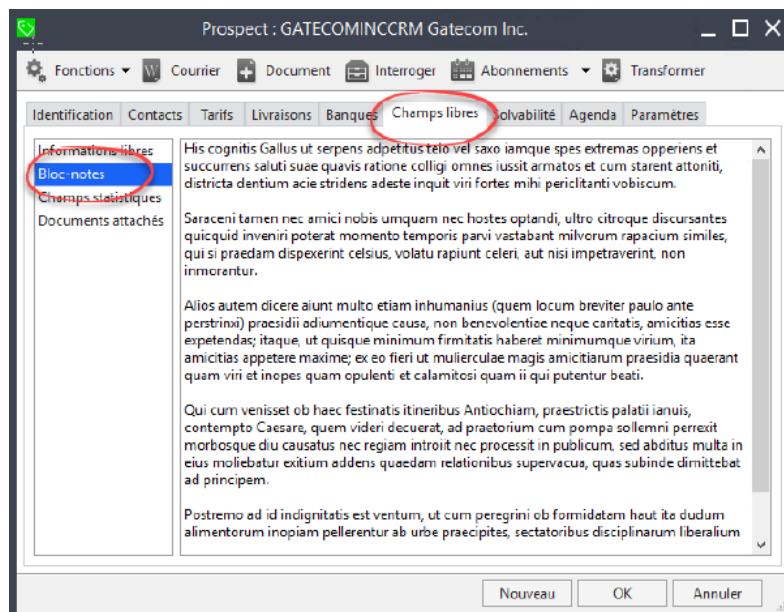
Depuis la fiche des prospects, clients, fournisseur au niveau du volet Champ libres, une nouvelle entrée Bloc-notes est désormais proposée afin de saisir du texte libre.



## Gestion des grilles de transports

Les frais d'expédition sont désormais paramétrables en fonction de grilles de tarifs basées sur la quantité, le colisage, le poids net ou le poids brut.

Depuis le document de vente possibilité de consulter les différents modes d'expédition existants et le montant calculé de manière à retenir le mode d'expédition le plus intéressant.



## Gestion d'une remise de pied impactant la marge

Une nouvelle fonction « Remise » disponible depuis l'entête des documents de vente permet d'affecter une remise globale sur le document. Cette remise globale peut correspondre à un pourcentage, un montant forfaitaire ou à un montant calculé en fonction du Total HT souhaité pour le document. La remise globale se ventile sur les lignes du document ou peut être reportée en pied de document.

Imputer une remise globale Devis N° DE00014

Choix de la remise: Remise globale ventilée sur les lignes du document [Simuler]

Remise en pourcentage: [Négociation commerciale] Base de ventilation: Prix unitaire HT

Remise en montant: [ ]

Total HT du document: [ ] les lignes du document

Total HT : 196 263,34  
Marge HT : 47 820,66 soit 24,37%

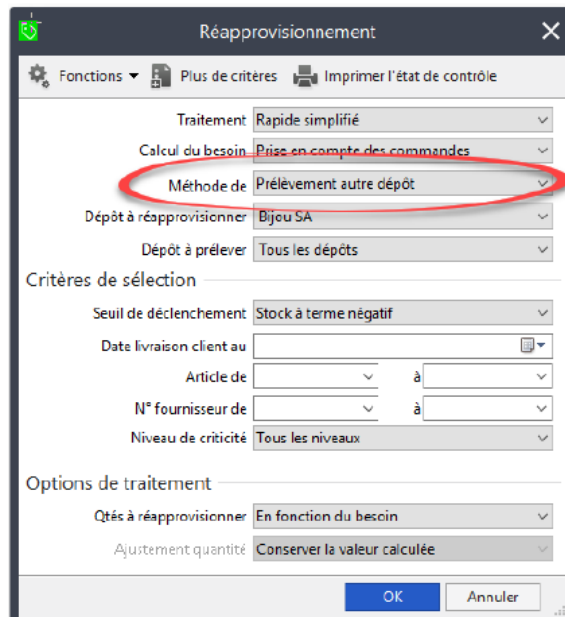
Remise appliquée  
Nouveau total HT  
Nouvelle marge HT

Référence article	Quantité	PU HT	Remise	Montant HT	Poids net global
LINGOR18	2,00	80 700,00		161 400,00	
BAOR01	1,00	588,00	20%	470,40	6,28
BAOR01	21,00	645,00	17%	11 242,35	131,88
BRAAR10	1,00	552,00	5%	524,40	25
CHAAR/VAR	12,00	172,50		2 070,00	300
CHAAR/VAR	30,00	172,50		5 175,00	750
CHAAR/VAR	23,00	172,50		3 967,50	575
CHAOR42	1,00	235,20	20%	188,16	11
CHEF01	1,00	12,60	20%	10,08	1,02

Valider Annuler

## Réapprovisionnement inter-dépôt

Une nouvelle méthode de réapprovisionnement « Prélèvement autre dépôt » permet de se réapprovisionner à partir d'autres dépôts. Ainsi, un dépôt peut être réapprovisionné sans avoir à déclencher de nouvelles commandes fournisseurs ou préparation de fabrication.



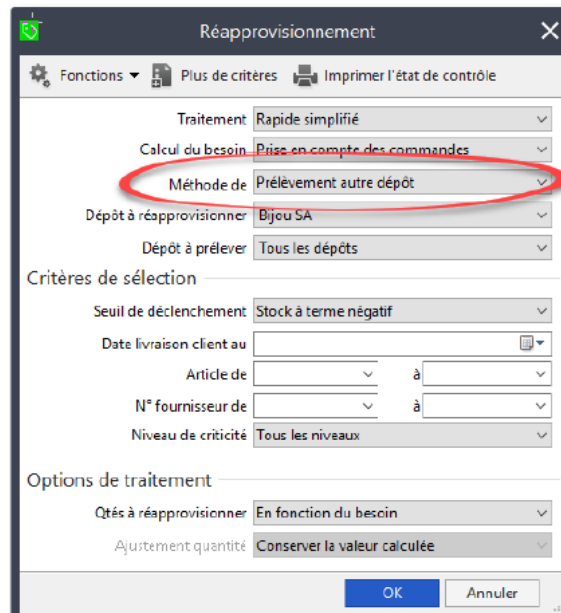
## Imprimer un pdf par document

Depuis la liste des documents, en cas de multi-sélection pour une impression en pdf avec option « Une impression par document », chaque document est imprimé dans un fichier pdf nommé « Type document\_N° Tiers\_N° Pièce\_DatePièce.pdf »

Ce traitement est également disponible depuis les fonctions permettant la génération et l'impression des documents (Facturation périodique, Livraison des commandes client, Abonnements...).

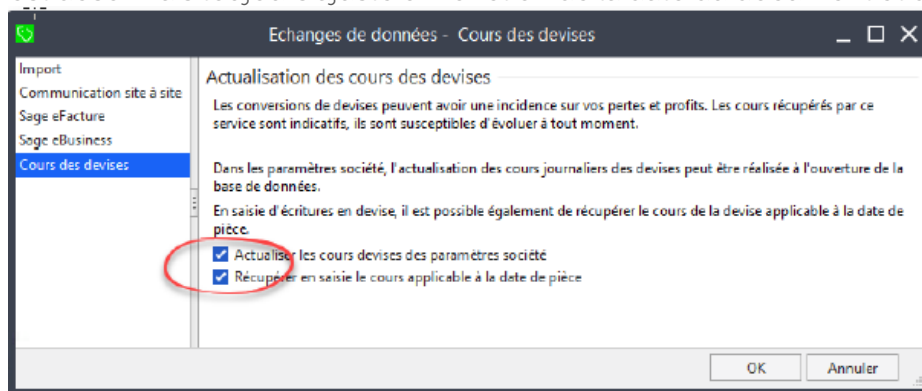
## Impression des CGV au verso du document

Il est désormais possible de définir un modèle de document contenant les Conditions Générales de Ventes dans les Paramètres société. Les CGV peuvent alors être imprimées optionnellement au verso des documents de ventes.



## Historisation du cours des devises

Deux nouvelles options disponibles sous Paramètres société/Echange des données/Cours de devises permettent de mettre à jour les cours des devises à l'ouverture de la société et de récupérer les cours en saisie de documents et de règlements. Le cours des documents et des règlements est désormais toujours ajusté en fonction de la date du document et du règlement.

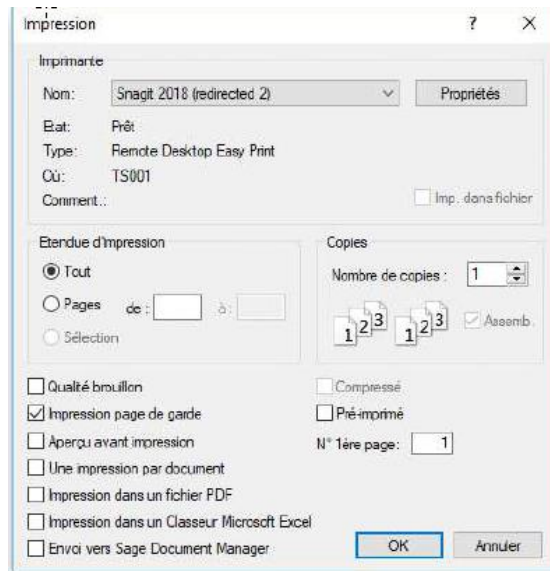


## Interfaçage avec Sage Document Manager

Lors de l'impression d'un document, il est maintenant possible d'enregistrer automatiquement le document dans Sage Document Manager grâce à l'option « envoi vers Sage Document Manager ».

Un document enregistré dans Sage Document Manager peut être retrouvé depuis la fonction de Traçabilité de document. Ainsi, il est très simple de retrouver l'original d'un document.



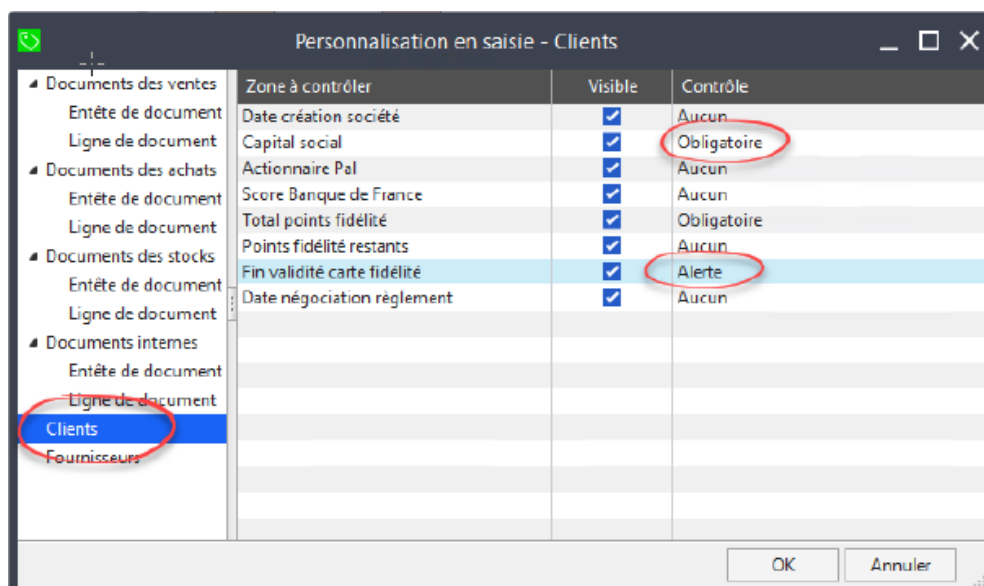


## Gestion des contrôles de saisie

Pour chaque domaine il est désormais possible de paramétrer des contrôles sur des champs d'entête et de ligne de document. Deux niveaux de contrôle sont autorisés : Afficher une alerte en saisie lorsque le champ n'est pas renseigné ou Bloquer la saisie lorsque le champ n'est pas renseigné.

Les champs susceptibles d'être contrôlés sont : Le code affaire, le Représentant, la Date de livraison, la Référence et les informations libres.

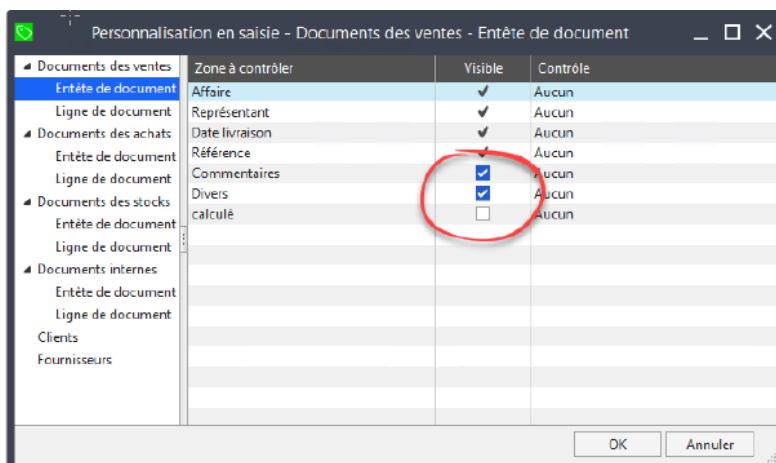
Pour les fiches clients et fournisseurs les contrôles peuvent porter sur les informations libres. Le paramétrage des contrôles est réalisé depuis les Paramètres société/Saisie



## Dissociation des informations libres

Pour un dossier, il est fréquent de disposer d'informations libres qui s'appliquent aux clients mais pas aux fournisseurs, ou aux ventes mais pas aux achats...

Depuis les Paramètres société/Saisie, il est désormais possible de masquer une information libre tiers pour un client/fournisseur ou une information libre entête/ligne de document pour les domaines vente/achat/stock/interne.



## Gestion des abonnements – Date de fin et Périodicité au-delà de 2027

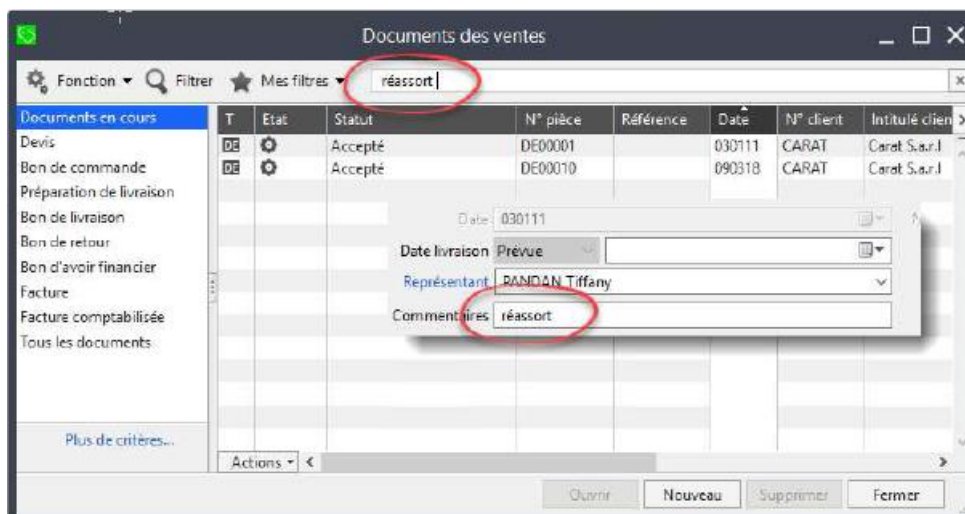
L'enregistrement d'abonnements disposants d'une date de fin et de périodicités au-delà de 2027 est possible.

Attention ! La génération de document au-delà de 2027 n'est pas encore disponible en version 3.1.

## Recherche full text – Gestion de nouvelles listes

Le bandeau « Recherche des mots dans la liste... » est maintenant disponible, en plus des listes de tiers et listes articles, dans les listes suivantes :

- Liste des documents des achats
- Liste des documents des ventes,
- Liste des documents internes
- Liste des documents de stocks

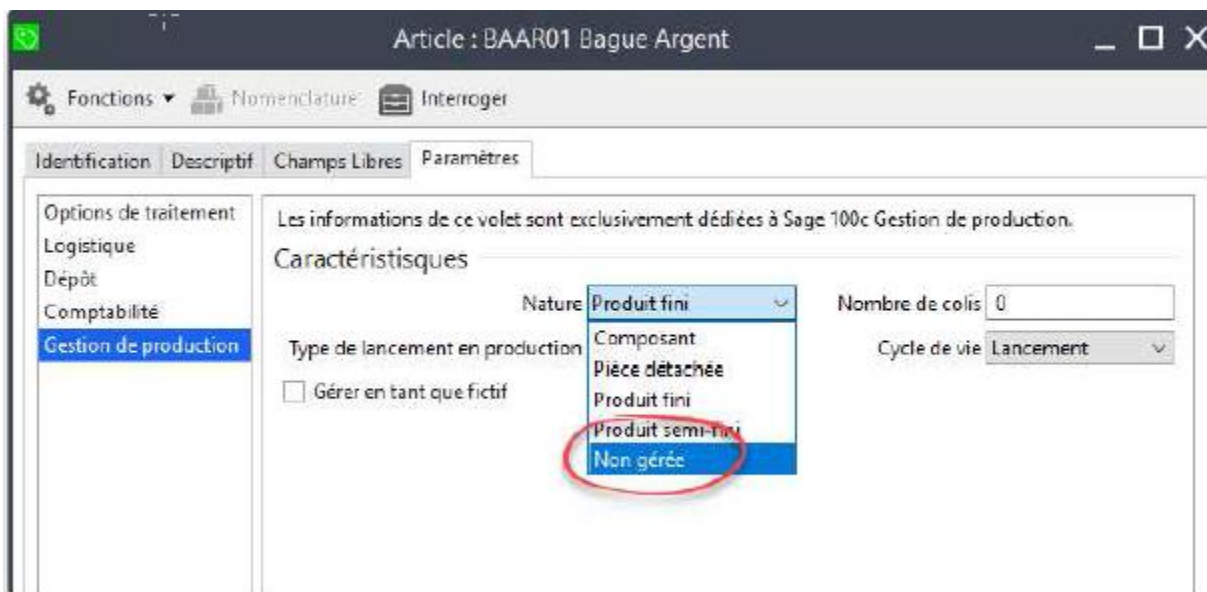


## Nouvelles colonnes dans les listes

De nouvelles colonnes sont ajoutées dans la liste des articles, la liste des clients et des fournisseurs, la liste des documents (achats, ventes, internes, stocks).

## Nature de produit « non géré » dans les fiches article

La nouvelle nature de produit « Non géré » permet d'exclure l'article des traitements en relation avec Sage 100 Gestion de production.



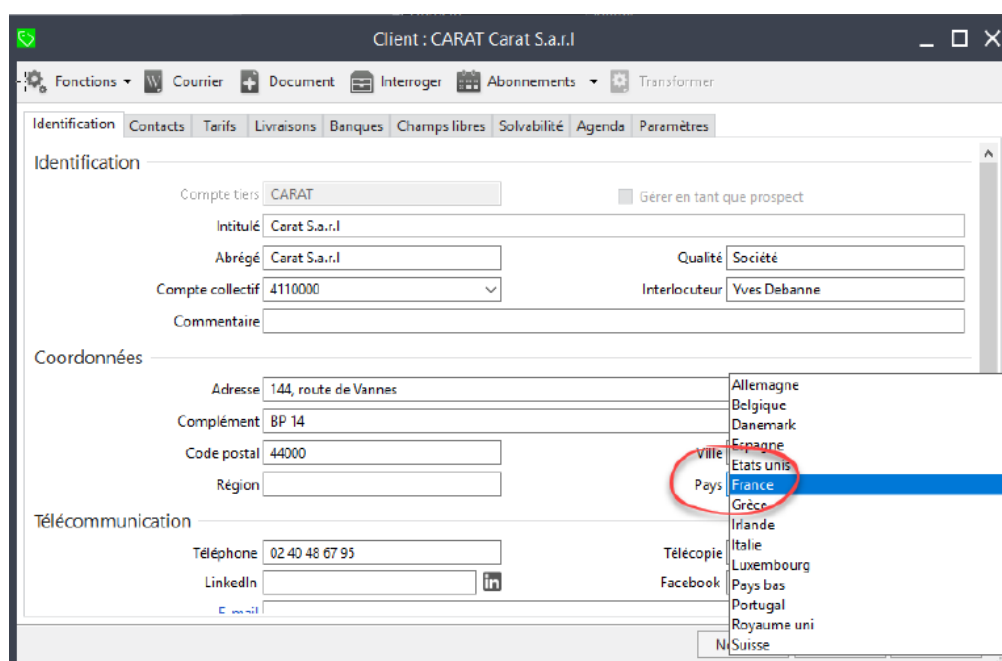
## Export des filtres sauvegardés

Les filtres sauvegardés sont désormais exportés via le menu Fichier / Outils / Exporter les préférences. Il est ainsi possible de récupérer les filtres sur un autre poste.

Rappel ! L'export/import des préférences s'effectue pour une même version d'application installée sur les deux postes. La récupération des préférences d'une version antérieure, pour la même gamme de produits, est automatiquement effectuée au lancement de l'application.

## Sélection des menus locaux éditables

Le comportement des menus locaux est modifié afin d'améliorer la sélection d'un élément. Le clic affiche désormais toute la liste et se positionne sur le 1<sup>er</sup> élément commençant par...



## Traitement exclusif – Liste des utilisateurs connectés

Au lancement d'un traitement exclusif, la liste des utilisateurs connectés empêchant le traitement est affichée.

Exemple :

- Nouvel exercice dans la comptabilité
- Réajustement des cumuls dans Gestion Commerciale

Il est possible d'envoyer un message aux utilisateurs dans leur application afin de leur demander de se déconnecter.

