



Ligne 100 pour PME-PMI

La référence pour vos solutions de gestion d'entreprise



# SERVICE

La solution de gestion commerciale avancée  
pour le Service

The logo for 'sage' is written in a white, lowercase, sans-serif font.

La gestion en toute sérénité.

## Capitalisez sur l'expertise Sage

Responsable d'une PME, vous cherchez de nouvelles perspectives pour **piloter** votre entreprise, **analyser** ses performances, **optimiser** son fonctionnement et **soutenir** son développement.

Les solutions de gestion d'entreprise de Sage abordent toutes les facettes de votre activité et prennent en compte les spécificités de votre entreprise.

### Un partenariat performant : éditeur, revendeur, utilisateur

Sage accompagne ses clients dans leur croissance grâce à ses investissements en R&D qui lui permettent d'anticiper les évolutions légales, fiscales et technologiques, et assure le plus haut niveau de service et d'assistance possible.

En s'appuyant sur un réseau de près de 3 500 revendeurs, Sage fournit aux PME la proximité et l'accompagnement nécessaires pour utiliser et déployer ses solutions de gestion avec efficacité et sérénité.

### Des solutions qui accompagnent le développement de l'entreprise

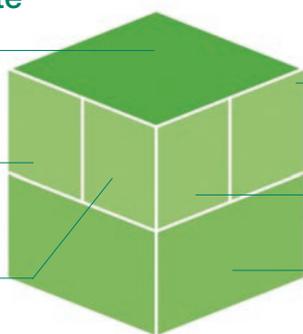
Fruit de plus de vingt années d'expérience au contact des PME, la Ligne 100 de Sage repose sur une offre complète et modulaire : Gestion Comptable, Gestion de l'Activité Commerciale, Gestion de la Paie, Gestion Financière, Outils Décisionnels... Sage accompagne le développement de l'entreprise et lui fournit les outils indispensables au quotidien : des logiciels de dernière génération aux fonctionnalités évoluées pour plus de performance, d'envergure, d'automatisation et d'ouverture.

### La Ligne 100 de Sage : une offre complète et modulaire

Gestion de l'**Activité Commerciale**

Gestion **Comptable**

Gestion **Financière**



Gestion de la **Paie**

Outils **Décisionnels**

**Services**

### Des solutions parfaitement intégrées

La Ligne 100, composée de logiciels partageant une base de données commune, est une solution ouverte qui s'intègre parfaitement à votre organisation et à votre système d'information : elle peut être aisément complétée de développements sur mesure pour aller encore plus loin dans la prise en compte de vos problématiques.

Quels que soient vos besoins de gestion, Sage vous apporte la réponse au juste prix, adaptée aux besoins spécifiques de votre entreprise, qu'elle soit dans le secteur du Négoce, des Services ou de l'Industrie. ■

*De la Gestion Comptable à la Paie, en passant par la facturation ou les stocks, la Ligne 100 de Sage répond de manière approfondie et modulaire aux attentes des PME.*



## Gestion Commerciale 100 pour le Service : évaluer efficacement la rentabilité de chaque affaire

Gérer une affaire, imputer les heures d'intervention, les frais annexes... optimiser son SAV, automatiser les facturations récurrentes, déterminer la marge d'une affaire...

**Autant de problématiques spécifiques aux métiers du Service qui requièrent une grande souplesse en matière de gestion commerciale.** Sage propose un logiciel qui prend en charge les principales problématiques de gestion d'une entreprise de Service et fournit aux PME qui utilisent déjà cette solution tout un ensemble de fonctionnalités puissantes, adaptées, simples d'utilisation et accessibles.

Gestion Commerciale 100 pour le Service prend en charge toute la structure commerciale de l'entreprise, du simple besoin de facturation à la gestion des clients et des fournisseurs, et propose un module de suivi des coûts performant. Quelle que soit l'activité (agence de publicité, entreprises de SAV, d'ingénierie et d'études, cabinet d'architecture...), il permet de gérer des projets, de la maintenance, des locations de matériel... et assure un suivi par affaire affiné :

- ▶ FACTURATION SOUPLE ET PARAMÉTRABLE
- ▶ SUIVI PRÉCIS DES COÛTS PAR CLIENT, PAR AFFAIRE...
- ▶ ANALYSE DYNAMIQUE DE LA RENTABILITÉ
- ▶ GESTION DU SAV

Un outil de travail optimisé pour le gérant mais également pour le chef de projet, l'ingénieur, le responsable d'affaires, le responsable SAV et le contrôleur de gestion. ■



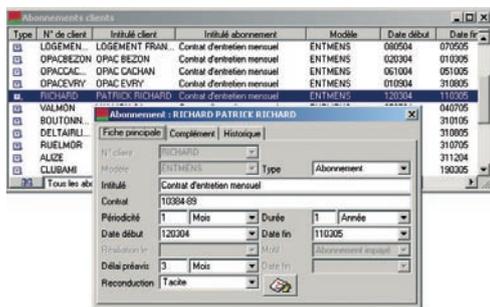
# Fonctionnalités clés pour le Service



## ► GESTION DES CONTRATS FACTURATION PÉRIODIQUE

L'essentiel de ma clientèle signe des contrats cadre avec une facturation périodique et il est indispensable que leur facturation soit automatisée. Comment faire ?

Honoraires, contrats de maintenance, contrats de service, location... Une entreprise de service doit souvent gérer des contrats avec une récurrence de facturation. Gestion Commerciale 100, via des modèles d'abonnement, vous permet de mettre en place une facturation périodique personnalisée par client, en fonction des critères d'échéance et de durée que vous aurez définis.



## ► GESTION DU SAV

Comment suivre les contrats de maintenance et répondre au mieux aux attentes de mes clients ?

Gestion Commerciale 100 pour le Service vous permet de gérer votre service après-vente et d'enregistrer tous les mouvements liés à cette activité : bon d'intervention, fiches de temps passé, mouvements de stocks liés aux pièces échangées, prêt, transformation de tout ou partie des bons d'intervention en facture si nécessaire... Toutes les données saisies sont automatiquement attribuées à un client et à une affaire. Le suivi statistique est ainsi optimisé.

## ► GESTION OPTIMALE DU PORTEFEUILLE CLIENTS

Les informations clients sont multiples et je dois les gérer au mieux pour améliorer la qualité de mon service. Puis-je tout centraliser ?

Gestion Commerciale 100 pour le Service vous permet de gérer l'ensemble des données liées à chaque client ou prospect. Vous pouvez rattacher toute sorte de documents à la fiche client, réserver des champs aux informations qui vous sont utiles (référence de contrat par exemple) et ainsi avoir une vue complète de l'activité du client. Vous pouvez également définir des modèles de mise en page par client (bon de commande, facture), directement accessibles à partir de la fiche du client ou du fournisseur.

## Les offres CRM de Sage Optimiser votre relation client

Pour aller plus loin dans le traitement de votre relation client, les offres CRM de Sage, interfacées avec Gestion Commerciale 100, vous permettent de planifier et d'organiser efficacement l'activité de vos collaborateurs (commerciaux, techniciens...), de mettre en place un suivi personnalisé de vos clients et prospects, de concevoir des actions de marketing direct...

## ► PILOTAGE

Quels sont les postes critiques pour optimiser la rentabilité de mes affaires ?

Les états préparamétrés permettent d'établir des statistiques et d'analyser l'activité de l'entreprise avec ses clients, avec ses fournisseurs (CA, marges...) : interrogations par affaire, récapitulatif des charges et produits par domaine, synthèse par famille... Un outil d'aide à la décision précieux pour le gestionnaire de l'entreprise.

## ► CALCUL DE RENTABILITÉ

Quelle est précisément ma marge par affaire ?

Les documents internes permettent d'imputer, sur vos affaires, les coûts comme les prestations, l'utilisation de machines et d'outils, l'échange de pièces, les heures d'intervention... sans passer par la chaîne de facturation.

| Type document | CA HT facturé | % CA/Obect | % CA/Réalisation | % Ecot | Marge    |
|---------------|---------------|------------|------------------|--------|----------|
| EC            |               |            |                  |        |          |
| FA            |               |            |                  |        |          |
| BL            |               |            |                  |        |          |
| IC            |               |            |                  |        |          |
| IA            |               |            |                  |        |          |
| CA            | 7 240,00      | 90,5       | 100              | 9,5    | 7 240,00 |
| CC            |               |            |                  |        |          |
| BI            |               |            |                  |        |          |
| IA            |               |            |                  |        |          |
| CA            | 362,00        | 95,26      | 100              | 4,74   | 458,00   |
| CC            |               |            |                  |        |          |
| BI            |               |            |                  |        |          |
| SC            |               |            |                  |        |          |
| SP            |               |            |                  |        |          |
| SPR           |               |            |                  |        |          |
| SPR           |               |            |                  |        |          |
| SPR           |               |            |                  |        |          |
| Tous          |               |            |                  |        |          |



## ► PRODUCTIVITÉ ACCRUE

### Comment aider mes collaborateurs à améliorer leur productivité ?

Gestion Commerciale 100 pour le Service permet un paramétrage extrêmement personnalisé des menus et des écrans, allant même jusqu'à la prise en compte de chaque utilisateur : la saisie est plus intuitive, ergonomique et donc plus productive.

La transformation des documents commerciaux en un clic, qui évite les ressaisies et les erreurs éventuelles, la synchronisation des factures de vente et d'achat avec Comptabilité 100 et l'automatisation des traitements sont également sources de productivité.

## ► DÉVELOPPEMENTS SUR-MESURE

### Mes process sont très particuliers et je dois avoir une prise en charge sur-mesure. Est-ce possible ?

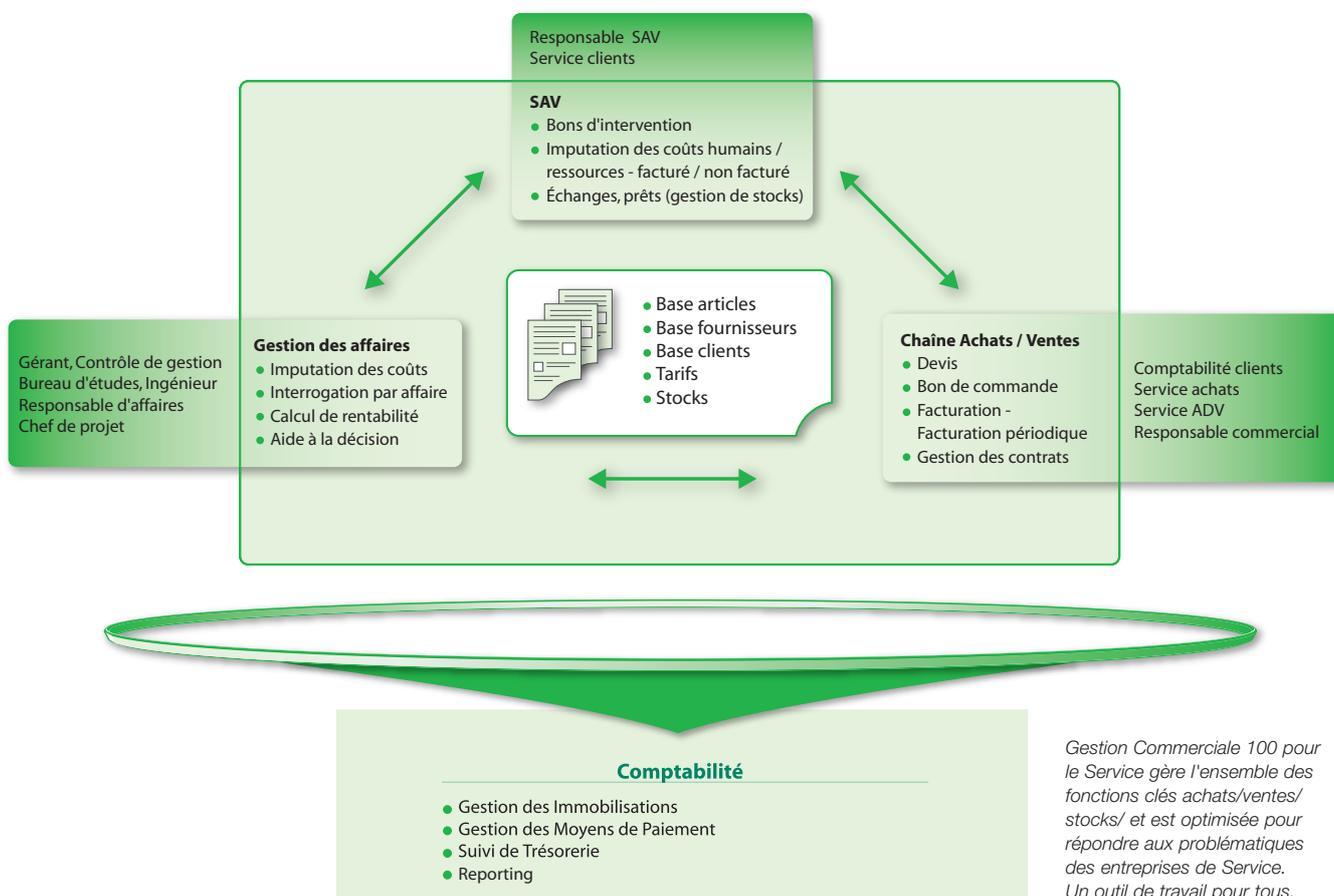
En choisissant Gestion Commerciale 100 sous base de données relationnelles, vous bénéficiez d'une solution ouverte qui peut répondre à vos attentes particulières : développement spécifique, interfaçage avec les autres applications de l'entreprise...

Gestion Commerciale 100 pour le Service permet ainsi une couverture fonctionnelle sur mesure, sur un socle optimisé et éprouvé.

## ► SOLUTION POUR TOUTES LES ACTIVITÉS DE SERVICE

### Gestion Commerciale 100 pour le Service est tout particulièrement adaptée pour :

- Les prestations de service.
- La gestion des interventions dans le cadre de contrats de maintenance, le prêt de matériel et toute activité de SAV.
- Le suivi de chantiers et d'affaires pour l'enregistrement des consommations matières et main d'œuvre.
- Les cabinets d'étude, les agences de communication pour l'enregistrement des temps passés.





# Perfect Nettoyage automatise la gestion de ses prestations grâce à la Ligne 100 de Sage

Perfect Nettoyage, société spécialisée dans le nettoyage industriel, a choisi début 2005 la Ligne 100 de Sage avec un objectif prioritaire : optimiser la gestion de ses contrats de prestation.



#### SOCIÉTÉ :

Perfect Nettoyage  
Société familiale créée en 1992

#### ACTIVITÉ :

Nettoyage industriel

#### EFFECTIF :

600 salariés

#### VOLUME :

300 à 400 factures par mois  
environ 9,6 M€ de chiffre d'affaires

Comme toute société de prestation de services, Perfect Nettoyage gère sa relation commerciale via des contrats qui définissent les modalités de la prestation client. Il était impératif pour Madame Chauvet, directrice administrative et financière en charge du projet, que ces éléments soient intégralement repris et que le logiciel permette une gestion automatique des différents types d'abonnement : périodicité, échéances, conditions de reconduction...

Avec son module de gestion des abonnements, Gestion Commerciale 100 répond au cahier des charges. La gestion des clients par code affaire et la gestion des coûts fixes via les codes de structure sont également en adéquation. À terme, étape ultime de l'intégration des données, les coûts salariaux seront automatiquement imputés à partir du logiciel de paie.

#### ► UNE SOLUTION COMPLÈTE

En effet, Madame Chauvet, soucieuse de rationaliser et de simplifier le traitement administratif, s'équipe en simultané de Comptabilité 100 et Paie 100 et optimise ainsi, grâce à la base de données SQL, la gestion comptable, financière et commerciale de la société. La base de données unique lui permet, en outre, une

meilleure exploitation statistique des données et la réalisation de tableaux de bord pour mieux piloter l'activité.

#### ► UNE MISE EN ŒUVRE RAPIDE

Malgré son envergure, ce projet a été rapidement déployé et la récupération des données de l'ancien système comptable s'est fait sans encombre. Les 8 utilisateurs prennent facilement en main les outils, avec une productivité accrue et un retour sur investissement immédiat.

Madame Chauvet conclut : *“La Gestion Commerciale répond à la totalité de mes attentes. La souplesse du logiciel et son approche ERP sont des atouts appréciables.”*

Perfect Nettoyage a encore des projets autour de la Ligne 100 : optimiser la gestion de ses contacts grâce à Sage Contact qui fonctionnera en relation avec un site Internet accessible aux forces de ventes de l'entreprise. ■





Pour aller toujours plus en profondeur dans la prise en compte des spécificités propres à chaque entreprise, Sage développe des solutions et des services pour accompagner efficacement les différents utilisateurs de l'entreprise dans la gestion quotidienne de leur activité.

Dans cette optique, Sage met à disposition des PME **une gamme complète de logiciels de gestion** : Gestion des Immobilisations, Gestion de la Comptabilité et des Moyens de Paiement et Suivi de Trésorerie.

En complément de son logiciel de Paie, Sage lance un nouveau service, Sage Légi'Conventions, dont le principe est d'informer par e-mail le responsable RH des évolutions de sa convention collective et de lui fournir le plan de paie associé.

## Nouveau

### Automatisez votre veille

Sage Légi'Conventions est un service qui s'adresse aux responsables Paie et aux services RH et qui comprend :

- un plan de paie décliné par convention collective avec un jeu d'essai, un plan de paie Sage (PPS) et une documentation,
- des alertes e-mail informant en temps réel des évolutions de la convention collective de l'entreprise.

Les spécificités d'une convention collective peuvent être, entre autres, certaines primes et indemnités, les salaires minima par catégories, la gestion du remplacement et les mutations temporaires, la prime d'ancienneté, les primes de licenciement et de départ en retraite, les calculs de congés et de jours fériés, les majorations liées aux heures supplémentaires, les maintiens de salaire pour maternité, maladie et accident du travail, les périodes d'essai et préavis...

Pour le secteur du Service, Sage met à disposition son service Légi'Conventions sur plus de 60 conventions collectives : SYNTEC, architectes et maîtres d'œuvre, pharmacie, assurances, mutualité, caisses de retraite, assistance, services de l'automobile, expertise automobile, tourisme, prestataires de services, restauration rapide, courtage en import-export, entreprises de propreté, de désinfection, centres de gestion, expertise industrielle et commerciale, prévention et sécurité...





Sage France  
10, rue Fructidor - 75834 Paris Cedex 17  
Tél. : 0825 825-603 - Fax : 0825 825-604  
Internet : [www.sage.fr](http://www.sage.fr)