

La solution de gestion d'entreprise pour les PME

Présentation



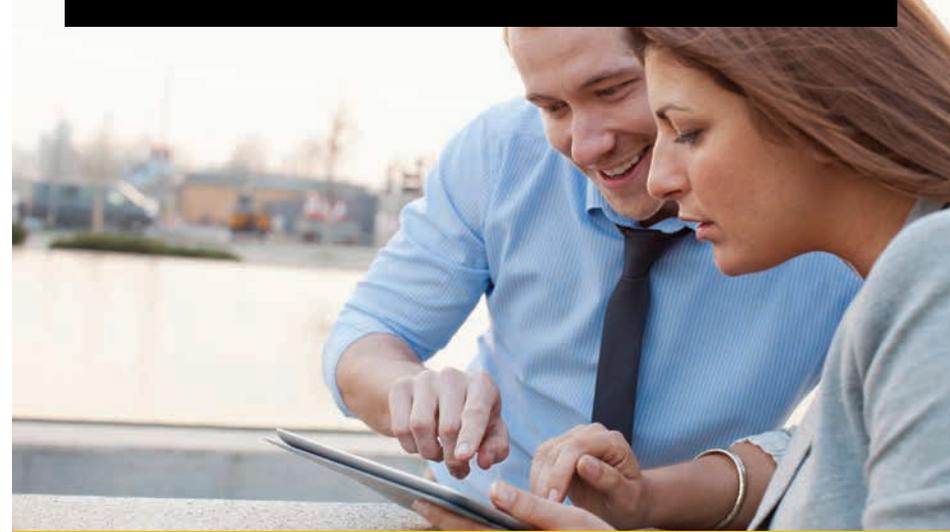
Introduction

SAP aide les entreprises de toutes tailles et de tous les secteurs d'activité à optimiser leurs performances. Des services administratifs à la direction, de l'entrepôt au point de vente, des appareils fixes aux plateformes mobiles, SAP permet aux collaborateurs et aux organisations de collaborer plus efficacement et de mieux utiliser leurs compétences et expériences pour conserver une longueur d'avance sur la concurrence. Nous signons cette prouesse en étendant la disponibilité des logiciels au site, sur les sites distants et sur les appareils mobiles.

SAP Business One est une solution de gestion d'entreprise abordable, facile à mettre en œuvre et complète, qui s'implémente sur site ou dans le cloud, et qui est gérée par SAP HANA, notre In-memory Computing Database. Conçue spécifiquement pour les petites et moyennes entreprises, elle encourage les entreprises à grandir, à renforcer leur contrôle de leurs activités, à accroître leur rentabilité et à automatiser les processus.

“SAP Business One répondait parfaitement à ce besoin. C'est véritablement un système pour PME, et pas une version 'light' du grand SAP. On voit l'ombre de SAP évidemment, mais c'est vraiment un produit à part entière. Et comme SAP est en arrière-plan, on sait aussi que le package va pouvoir évoluer avec l'entreprise”

John Rasmussen – Directeur Général, Memory Corp



Tant les managers que les collaborateurs sont en mesure de traiter les informations plus efficacement, ce qui contribue à la qualité de leurs décisions. Par le biais d'une solution unique, les chefs d'entreprise et les managers ont désormais accès, à tout moment, à une vision d'ensemble fiable de leur entreprise et de ses activités.

Par le biais du SAP Business One Maintenance Programme, votre entreprise bénéficiera automatiquement de nouvelles fonctionnalités, en phase avec le développement du produit. En outre, si votre entité est une filiale, un client ou un fournisseur d'une multinationale qui utilise déjà les solutions SAP, l'intégration est préconfigurée. Les grands avantages de cette solution sont la maîtrise dans la gestion des données (articles, clients et fournisseurs), un plan comptable, la consolidation des informations financières, ainsi que les transactions intersociétés.

Atouts clés

SAP Business One est un logiciel de gestion d'entreprise résolument innovant, conçu à partir d'une feuille blanche pour les PME en croissance.

« Work Centres » personnalisés

Les « Work Centres » donnent aisément accès à des rapports et tableaux de bord, mais aussi via un seul clic aux ressources les plus courantes, et permettent l'intégration de pages Internet personnalisées, voire du courrier électronique Microsoft Outlook.

Customer Relationship Management (CRM) intégral

Le CRM intégral permet de mieux gérer les opportunités commerciales et de réaliser des analyses des ventes, de dresser le profil des clients et fournisseurs, des informations de contact et du solde des comptes, de faciliter la gestion des contrats et le planning de maintenance.

Puissants outils de reporting et d'analyse

Des outils inédits d'analyse et de reporting, totalement intégrés dans le logiciel SAP Crystal Reports, permettent de zoomer sur virtuellement n'importe quel élément d'un rapport, pour l'étudier en détail.

Transactions internationales

SAP Business One supporte les transactions commerciales et intersociétés dans de multiples devises et avec de multiples entreprises. Il permet de générer de la documentation clients ou fournisseurs dans n'importe quelle langue. Cette solution est actuellement disponible dans 27 langues, avec conformité totale à la législation de 42 pays. Elle est déjà opérationnelle dans plus de 120 pays au monde.



« Nous travaillons avec un système unique, ce qui allège grandement l'administration.

Tous les collaborateurs ont accès aux mêmes informations actualisées. Et comme l'interface peut être utilisée de manière intuitive, chacun peut travailler avec SAP. Cette flexibilité vaut son pesant d'or au sein d'une petite entreprise. »

Karel Festjens – Directeur Général, TAL

Atouts clés

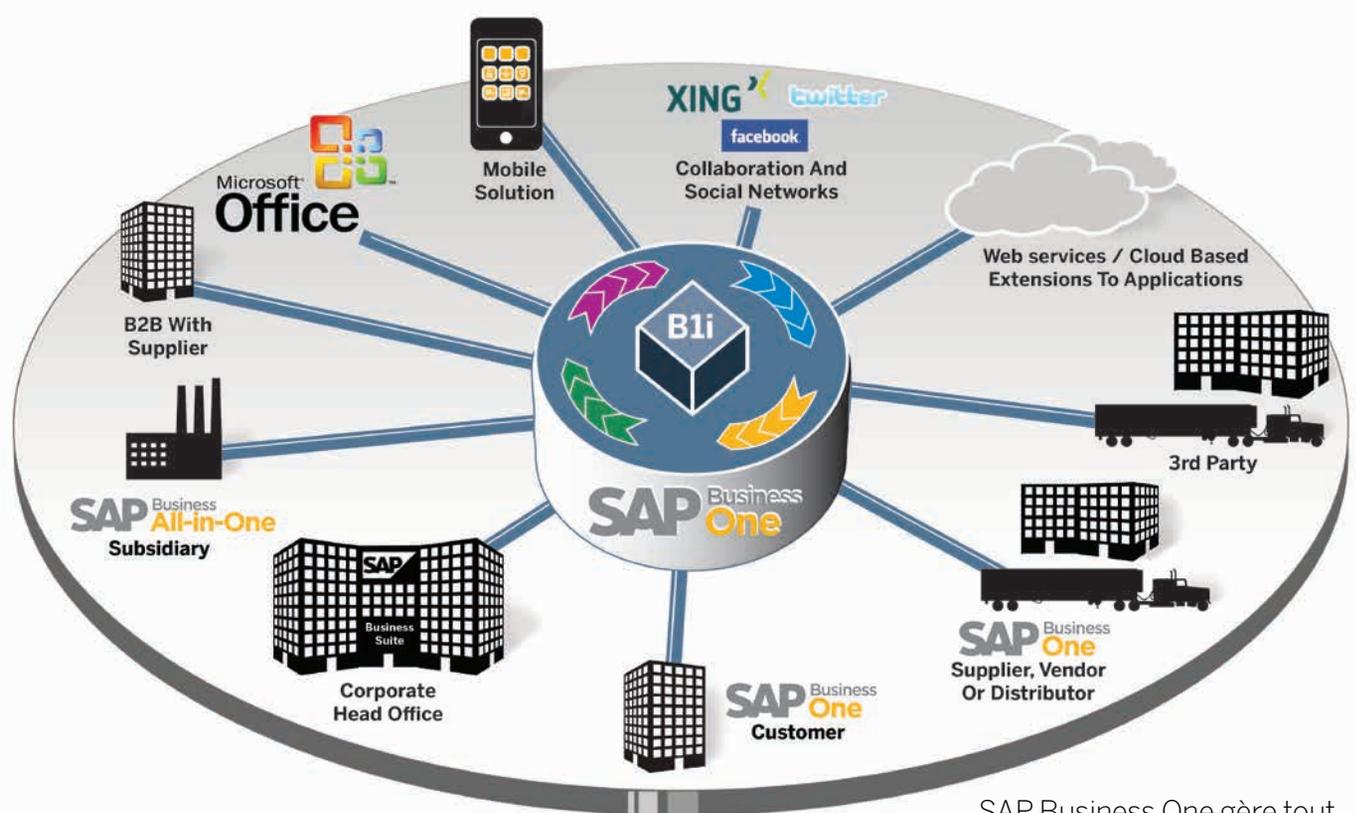
Technologie In-Memory avec SAP HANA

SAP Business One, version SAP HANA, est la première solution de gestion d'entreprise pour les PME à résider entièrement en mémoire.

Cette solution est modulaire et abordable, et elle se distingue par des fonctionnalités analytiques intégrées et de hauts volumes de transactions, pour permettre aux PME de gérer leurs activités en temps réel.

Écosystème

SAP Business One est une plateforme souple qui vous permet de tirer la quintessence de votre écosystème. Clients, fournisseurs, société mère, appareils mobiles et services Internet... toutes les facettes de votre activité peuvent être intégrées grâce à la technologie d'intégration de SAP Business One.



SAP Business One gère tout l'écosystème de l'entreprise

Avantages concurrentiels

SAP Business One vous permet de booster votre productivité, de comprimer vos coûts, de saisir les opportunités et de relever dès aujourd'hui les défis de demain.

Progression du chiffre d'affaires

L'accès aisé à des informations actualisées en permanence, toujours et partout, vous permet d'identifier immédiatement les nouvelles opportunités commerciales.

Réduction des coûts

Vous évitez les onéreuses mises à niveau et personnalisations. Vous préservez la compatibilité du système lors de l'ajout de nouvelles fonctions.

Optimisation des relations clients

Le CRM intégral dope vos ventes et votre service, et décuple la satisfaction de vos clients.

Des analyses limpides et instantanées

Des analyses en temps réel générées par SAP HANA fournissent des instantanés des indicateurs clés de performance, pour une maîtrise sans précédent de votre entreprise et de ses activités.

Alertes proactives

Vous gardez le contrôle des opérations grâce aux «business alerts» puissantes et proactives.

Une efficacité sans précédent

Un entrepôt de données unique et centralisé accroît considérablement votre efficacité en mettant les informations voulues à la disposition des personnes adéquates, ainsi qu'en éliminant les doubles saisies.



« Tous les processus métier sont à présent reliés entre eux, ce qui nous rend plus productifs et plus efficaces. En résumé, en tant que PME, Oliehoorn peut lutter à armes égales avec de grandes multinationales. »

Henk Jan de Boer – Directeur Adjoint, Oliehoorn

Avantages concurrentiels



Support local

Un réseau planétaire de Partenaires hautement qualifiés assure un support local hors pair.

Mise en œuvre ultra-rapide

Des pratiques d'excellence et processus testés et attestés garantissent une mise en œuvre aisée et un début d'exploitation en quelques semaines à peine.

Croissance à l'étranger

SAP Business One supporte les transactions dans de multiples devises. Il est disponible en 27 langues et est totalement conforme à la législation de 42 pays différents.

Déploiement en souplesse

Qu'il soit implanté sur votre site ou dans le cloud, SAP Business One est accessible dans tous vos déplacements grâce à l'application mobile de SAP Business One.

Intégration aisée

SAP Business One est totalement intégré dans Microsoft Office et SAP Business Suite. Son architecture ouverte est le gage d'une intégration aisée avec les solutions tierces

Une solution complète pour la croissance de votre PME

SAP Business One se compose de plusieurs volets : comptabilité, CRM, ventes, fabrication, achats, banques et gestion des stocks.

Tour d'horizon fonctionnel

SAP Business One est une solution de gestion d'entreprise complète et polyvalente, dotée d'une interface simple et intuitive. C'est une application d'Enterprise Resource Planning (ERP) de rêve pour votre entreprise.

Gestion financière

Vous gérez toutes vos transactions financières, y compris les comptes généraux, le paramétrage et la maintenance des comptes, les journaux, les centres de coûts multidimensionnels, les ajustements en devises et les budgets.

Transactions bancaires

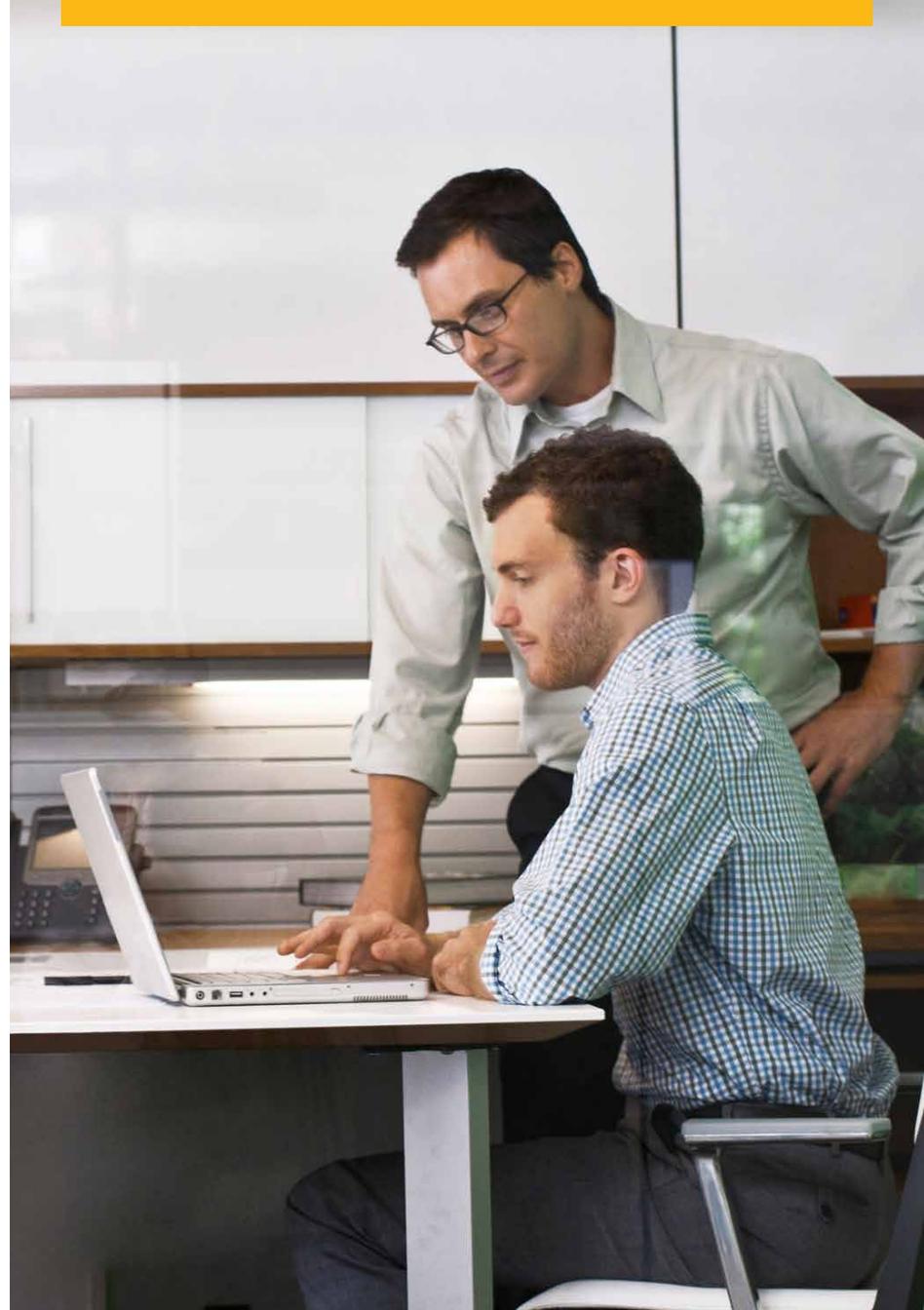
Vous gérez toutes vos opérations financières : paiements, transferts, dépôts, acomptes, paiements par carte de crédit et réconciliation bancaire.

Ventes

SAP Business One est la solution idéale pour rédiger offres et bons de commande, organiser les livraisons, actualiser les stocks et gérer toutes les factures et comptes à recevoir.

Achats

Vous gérez toutes vos transactions avec vos fournisseurs, telles que l'émission d'offres et de commandes, la mise à jour des stocks, le calcul des frais d'importation, la gestion des retours et crédits, ainsi que des paiements.



Tour d'horizon fonctionnel

Customer Relationship Management (CRM)

Vous gérez et maîtrisez toutes les informations relatives aux clients et fournisseurs, y compris leur profil, synthèses de contact, solde des comptes et analyse du pipeline de ventes.

Gestion des stocks

Vous gérez les niveaux des stocks, les références, les tarifs, les accords particuliers sur les prix, les transferts entre entrepôts, ainsi que les transactions sur stocks.

Materials Requirements Planning (MRP)

Un système de planification simple mais puissant, qui aide les acheteurs ou les gestionnaires de production à planifier et à gérer les articles à produire ou à acheter, sur la base d'un large éventail de critères.

Reporting

Vous créez des rapports performants pour tous les volets de votre activité, y compris les dettes et créances, les ventes, les liquidités, etc. Les SAP Crystal Reports génèrent des analyses approfondies et des rapports graphiques.

Service

Vous optimisez le potentiel de vos départements de service, avec une assistance aux activités de service, la gestion des contrats de service, la planification des services et le suivi des interactions clients.



« Nous cherchions un logiciel standard, parfaitement adapté à l'échelle et à la nature de notre entreprise. Parallèlement, il devait être suffisamment adaptable pour répondre à de nouveaux défis dans l'avenir. »

Evert Gys –
Directeur Général,
Elipse



[Lire le témoignage](#)

FUNCTIONNALITÉS DE SAP BUSINESS ONE*

Fonctionnalités de reporting et de data-navigation intégrées dans la technologie SAP



Finance

- Plan comptable
- Écritures de journal
- Modèles de comptabilisation
- Comptabilisations récurrentes
- Taux de change
- Devises multiples
- Rapports financiers
- Gestion budgétaire
- Comptabilité analytique
- Multipériodes de comptabilisation
- Paiements entrants
- Paiements sortants
- Cycle de paiement
- Extraits bancaires
- Traitement
- Chèques
- Crédits
- Paiements différés
- Réconciliation des comptes
- Immobilisés
- SEPA



Ventes

- Gestion des opportunités et du portefeuille de commandes
- Gestion des contrats
- Gestion des activités
- Calendrier
- Gestion des campagnes
- Contrats cadres
- Offres
- Bons d'achat
- Fournitures
- Retours
- Factures
- Relances
- Tarifs en plusieurs devises
- Prix spéciaux
- Réductions pour volume et période
- Gestion des clients
- Calcul du bénéfice brut
- Intégration avec Microsoft Office



Service

- Gestion du service
- Planification du service
- Suivi de multiples clients
- Fiches d'équipement
- Tableaux de bord
- Contrats de service
- Interaction mobile
- Transactions récurrentes
- Intégration des ressources humaines
- Base de connaissances
- Calendrier
- Gestion de demandes d'intervention



Achats

- Demande d'achat
- Offre d'achat
- Demande de prix via Internet
- Bons d'achat
- OA pour réception des marchandises
- Retours marchandises
- Facture A/P
- Facture réserve A/R
- Acomptes
- Demande de facture
- Annulation de documents commerciaux
- Note de crédit A/P
- Frais à la livraison
- Intrastat
- Processus d'importation
- Workflow



Stock

- Gestion des articles
- Listes d'articles
- Listes de prix
- Réceptions de marchandises
- Sorties de marchandises
- Transactions sur stock
- Transferts
- Gestion des numéros de série
- Gestion des numéros de lot
- Pick & Pack
- Transactions récurrentes
- Suivi d'inventaire
- Cellule binaire
- Multiples mesures



Fabrication

- Nomenclatures
- Ensembles d'éléments
- Bons de production
- Sorties de marchandises
- Réceptions de marchandises
- Tableaux de bord de production
- Détermination du compte du grand livre
- Gestion du cycle de vie
- Prévisions
- Planification des besoins en matières
- Livraisons directes
- Fabrication sur commande
- Recommandations de commande

Software Development Kit et SAP Business One Integration Technology

* Cette liste n'est pas exhaustive

Finance



Différences de taux de change

SAP Business One permet à l'utilisateur d'évaluer périodiquement ses articles ouverts en devises étrangères, puis d'inventorier les différences et d'enregistrer l'opération correctrice voulue.

Budgets

Les utilisateurs peuvent configurer les méthodes d'allocation du budget, définir les chiffres budgétaires dans n'importe quelle devise (nationale, étrangère ou les deux) et afficher un rapport budgétaire de synthèse qui compare les chiffres réels aux prévisions.

Rapports intégrés

SAP Business One propose une palette complète d'outils de reporting intégrés pour la création de rapports commerciaux, comptables, stocks et financiers, d'extraits de compte, et l'établissement de rapports personnalisés. Ces rapports peuvent être exportés vers de multiples formats, tels que Microsoft Excel, Microsoft Word et PDF.

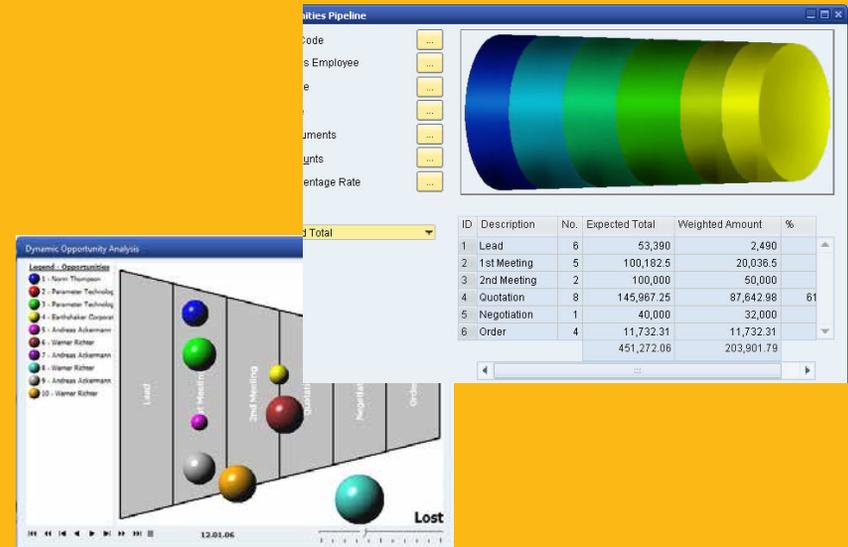
Customer Relationship Management (CRM)

SAP Business One propose une fonctionnalité CRM intégrale dans le cadre de la solution complète. Cette fonctionnalité assure la gestion intégrale de l'acquisition, la rétention, la fidélisation et la rentabilité des clients. Des fonctions étroitement liées relevant des sphères marketing, ventes et services sont le gage d'une visibilité totale de l'ensemble du cycle de vie client.

Gestion des opportunités commerciales

Les fonctions de gestion du cycle commercial CRM de SAP Business One enregistrent toutes les opportunités commerciales dans l'ensemble du cycle de vie d'un client: identification du prospect, acquisition, finalisation, après-vente et assistance. Le CRM intégral permet à l'utilisateur d'introduire tous les détails d'une opportunité, y compris la source, le volume potentiel, la date de clôture, les concurrents et les activités.

Les rapports sont une des pierres angulaires de la fonctionnalité CRM, car ils permettent à l'utilisateur d'analyser les opportunités par source, zone géographique, secteur d'activité, client et article. Les rapports intègrent un volet de prévisions et de projection du chiffre d'affaires selon de multiples types de périodes, telles que mois ou trimestres.



Fonctions clés

Ventes: Offres, commandes, livraisons, mise à jour des stocks, gestion des factures et des comptes à recevoir.

Achats: Gestion des transactions avec les fournisseurs: émission des offres et bons d'achat, mise à jour des stocks, calcul du coût d'achat rendu pour les importations, gestion des retours et crédits, traitement des paiements.

Partenaires commerciaux: Gestion de toutes les informations relatives aux clients, fournisseurs et revendeurs: adresse e-mail, profil, chiffres de vente, activités avec les partenaires commerciaux, balance des comptes, calendrier des activités avec moteur de recherche.

Gestion des campagnes de marketing: Création, gestion et analyse des campagnes de marketing et de leur impact.

Ventes



SAP Business One contient tous les outils voulus pour vous aider à gérer l'ensemble de vos processus commerciaux et de vos clients durant tout leur cycle de vie. Offres, commandes, livraisons, paiements... SAP Business One intègre toutes les fonctionnalités requises pour vous permettre de maîtriser aisément l'intégralité du processus de commande/paiement.

Tous les documents marketing du processus de vente se distinguent par leur souplesse. Vous pouvez insérer des sous-totaux ou des champs de texte libre, mais aussi afficher les articles alternatifs recommandés. Le bénéfice brut peut être calculé pour chaque document, tandis que le dernier prix de vente proposé peut être aisément consulté. Une fois qu'un document a été créé, les utilisateurs peuvent l'exporter facilement vers Microsoft Word.

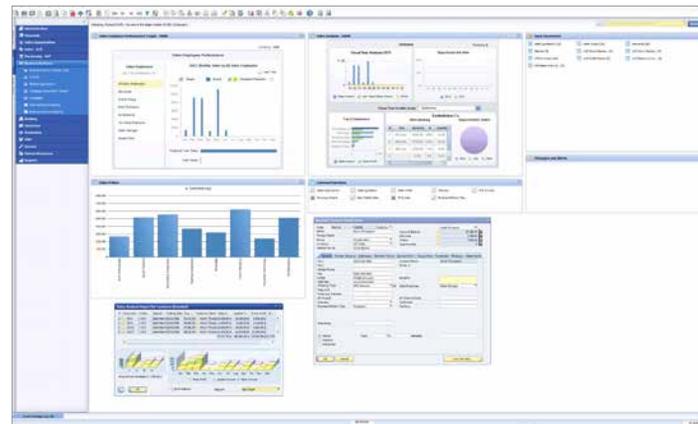
La saisie d'une commande client s'effectue en disposant d'une vue d'ensemble de la disponibilité de l'article dans les multiples entrepôts en cas de rupture de stock. La fonction de choix optionnel permet au client de choisir soit une livraison partielle, soit des articles alternatifs. Il est aussi possible de spécifier différentes dates de livraison ou des adresses de livraison différentes pour chaque article, avec création automatique d'achats successifs si nécessaire.

« Nous avons réussi à intégrer le processus administratif et le processus de vente avec le portail. Et grâce à la simplicité de l'interface utilisateur, tout le monde a pu travailler très vite avec la plate-forme. Nos processus administratifs s'en sont trouvés nettement améliorés. »

Cedric Fayt – Directeur Général, Brocom



[Lire le témoignage](#)



Lors du processus de livraison, le département chargé des envois peut produire les documents de conditionnement requis. Les informations de suivi et le statut d'expédition sont aisément accessibles, tandis que les stocks sont automatiquement mis à jour dès que l'expédition a eu lieu.

Les retours peuvent être traités de multiples manières, avec ou sans crédit, et même sous forme de retour pour réparation en utilisant les documents de réexpédition.

L'émission d'une facture de vente génère automatiquement une écriture correspondante. En conséquence, l'utilisateur peut générer un reçu automatique lorsque le client paie immédiatement une partie de la facture.

Un puissant module de rappel est capable de gérer plusieurs lettres de rappel par client, avec historique complet. Ce module peut être activé à intervalles réguliers – toutes les semaines ou tous les mois, par exemple – afin de passer en revue toutes les factures en souffrance.

Achats



SAP Business One intègre tous les outils voulus pour gérer l'ensemble de votre processus d'achat, y compris les bons de commandes, reçus, factures et paiements.

Achats

SAP Business One permet de commander des biens ou services auprès de différents fournisseurs, avec mise à jour instantanée du stock. Un bon d'achat unique peut être subdivisé en plusieurs parties, par exemple lorsque les articles doivent être livrés à de multiples endroits. Différentes fiches d'envoi et des bons de livraison peuvent être créés pour chaque livraison, avec scissions et révisions si nécessaire.

Chaque article d'un bon d'achat peut faire l'objet d'une livraison à un site d'entrepôt différent.

Intégration entreposage et comptabilité

Les livraisons peuvent être effectuées à un seul entrepôt ou à différents sites d'entrepôt, et ce via les reçus de marchandises. Ils peuvent être liés à un bon d'achat, tandis que la quantité spécifiée dans le bon d'achat peut être modifiée en fonction de la quantité réellement réceptionnée. Les retours pour réparation ou sans crédit peuvent être gérés au moyen du document de réexpédition.



« Nous avons accès, en permanence et en temps réel, à des données concernant nos clients, fournisseurs et articles. De plus, le processus d'achat et le traitement des commandes sont désormais nettement plus rapides et plus efficaces. »

Axel Van den Bossche –
Administrateur, Serax



[Lire le témoignage](#)

Achats

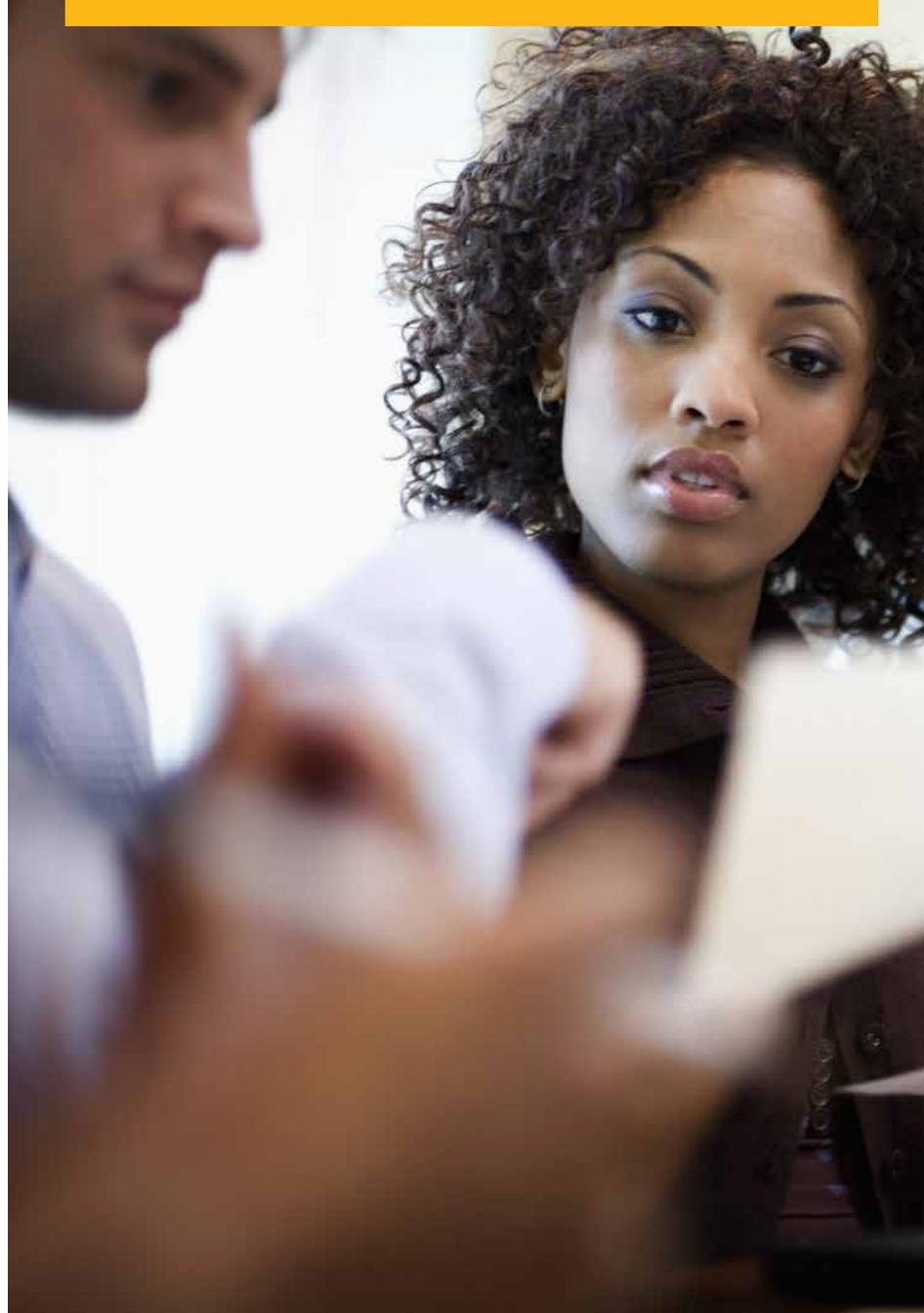
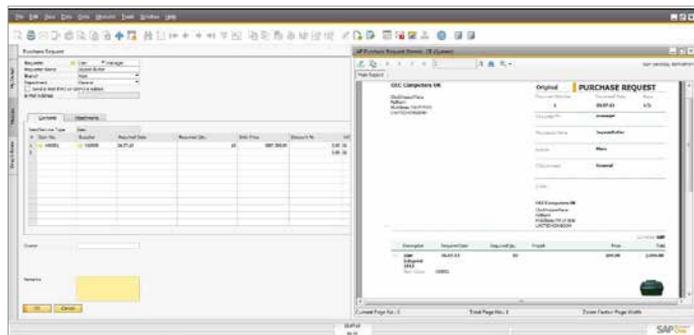


Lors du traitement des factures fournisseurs, SAP Business One génère automatiquement les écritures voulues. Rien de plus simple par la suite que de gérer les paiements effectués aux fournisseurs. Des demandes de crédit peuvent être envoyées aux fournisseurs en cas de retour de marchandises. Les données voulues sont importées aisément depuis la facture d'origine, mais également depuis n'importe quel autre document de vente ou d'achat.

SAP Business One permet à l'utilisateur de calculer le prix d'achat des marchandises importées. Les différents éléments de ce prix d'achat rendu (tels que le fret, les assurances et les droits de douane) peuvent être reliés au coût Franco à Bord (FAB) de chaque article, avec actualisation de sa valeur de stock réelle.

Reporting

Les rapports peuvent être générés sur la base de données en temps réel, puis affichés sous divers formats, dans des tableaux de bord ou sur appareil mobile.



Material Requirements Planning (MRP)

SAP Business One intègre un système simple mais puissant de planification qui aide les acheteurs et les planificateurs de production à planifier et à gérer les variables de production et d'achat sur la base de multiples critères.

Prévision et planification

Les prévisions permettent à l'utilisateur de prédire la demande en fonction d'exigences futures potentielles, plutôt qu'uniquement sur la base des commandes reçues. Ces prévisions permettent d'anticiper la future demande pour un produit et de définir la planification des matières en conséquence. Ces prévisions de la demande peuvent être utilisées dans le module spécial MRP.

Le module spécial de planification MRP permet à l'utilisateur de créer différents scénarios en cinq étapes très simples. L'utilisateur peut déterminer lui-même l'horizon de planification, en jours ou semaines, en tenant compte ou non des jours non ouvrables.

« Au départ, nous avons examiné nous-mêmes nos options. Tant au niveau du prix que de la fonctionnalité, nous avons rapidement été convaincus du fait que SAP Business One serait l'idéal pour nous. »

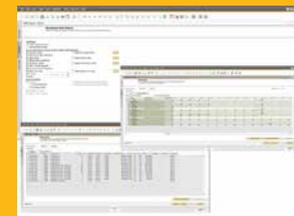
Luc Thys – Manager Customer Service & Logistics, Azbil Europe



[Lire le témoignage](#)



Les scénarios peuvent être appliqués à des éventails d'éléments ou à des groupes d'éléments. L'utilisateur est libre de choisir les critères applicables, tels que volumes de stock existants, bons d'achat en souffrance, bons de commande, bons de travail, planchers de stock et prévisions de vente.



Lorsque le scénario a été finalisé, SAP Business One présente une recommandation de fabrication ou d'achat d'éléments, sous la forme d'un rapport de recommandation. Différents niveaux de détail sont disponibles pour permettre aux planificateurs de visualiser les calculs d'exigences nettes et les documents effectifs détaillant les exigences brutes. Des alertes-exceptions et des requêtes visuelles sont également disponibles. Elles permettent d'identifier les commandes qui doivent être expédiées.

Autres recommandations

À partir du rapport de recommandation, les planificateurs peuvent sélectionner automatiquement les bons de production recommandés et les bons d'achat en vue d'une création automatique. Si un élément doit être externalisé, le système permet aux planificateurs de convertir aisément un bon de production en bon d'achat. Les bons d'achat destinés à un même fournisseur peuvent être consolidés en un document unique, ce qui simplifie et optimise le processus d'achat.

Gestion des stocks



Stocks et distribution

Les fonctionnalités de gestion des stocks de SAP Business One permettent à l'utilisateur de gérer avec précision les mouvements entrants et sortants, les données de base des éléments, ainsi que les tarifs. L'utilisateur peut aussi définir des éléments alternatifs, ajuster le stock à la hausse ou à la baisse, effectuer des comptages de cycles, ainsi que produire des listes de sélection pour les bons de commande en souffrance.

Données racines

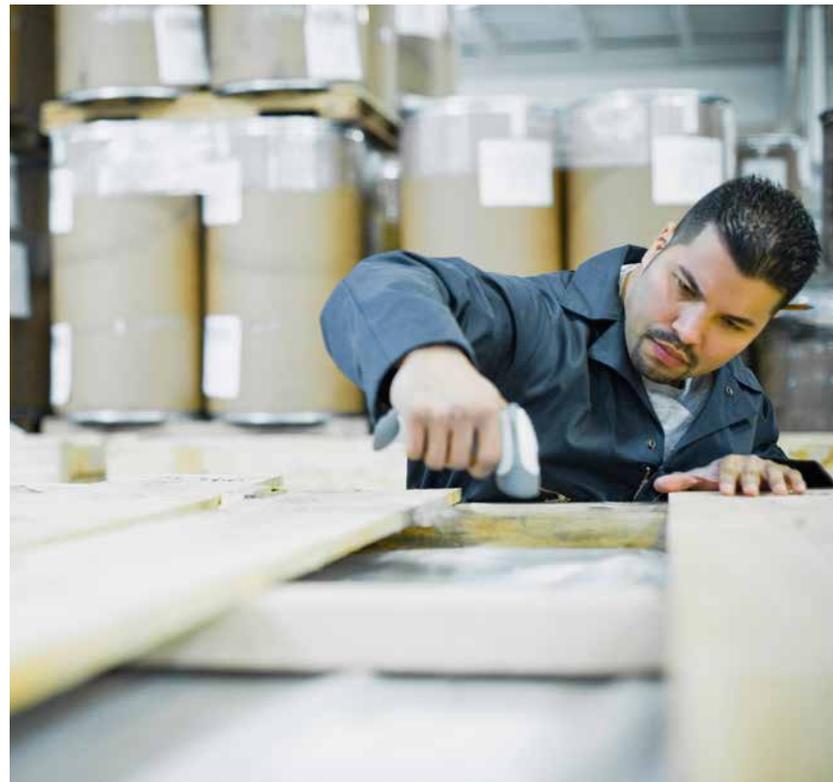
Cette fonctionnalité permet à l'utilisateur de définir des éléments à produire (fabriquer), des éléments à acheter ou encore des éléments ne faisant pas partie du stock, tels que la main d'œuvre, les déplacements ou les immobilisés. C'est ici que sont gérées les informations par défaut, telles que le fournisseur, l'unité de mesure des achats et ventes, ainsi que le statut fiscal de l'élément. Les éléments de stock peuvent être entreposés sur différents sites, tandis que la solution permet également de gérer distinctement les coûts de chaque élément dans les différents entrepôts.

« Je pars du principe que grâce à SAP Business One, nous avons pu réduire notre stock d'environ 15 %. Cela représente une économie de 150.000 à 200.000 euros par an. Donc, l'investissement est vite récupéré. »

Geert De Prêtre – Directeur Général, De Prêtre Orthopedie



[Lire le témoignage](#)



SAP Business One supporte également différentes méthodes d'évaluation des stocks, selon un système article par article. Les méthodes actuellement supportées sont le coût standard, la moyenne pondérée mobile et FIFO (First In, First Out).

Les données de planification sont aussi enregistrées et gérées dans les données de base. L'utilisateur peut définir la méthode d'acquisition (fabrication ou achat), l'intervalle d'achat d'un élément (quotidien, hebdomadaire, mensuel, etc.), le volume ou le nombre d'exemplaires par achat, la quantité minimale de commande et le délai moyen avant disponibilité.

Stock Control



Numéros de série et lots

Les numéros de série peuvent être générés automatiquement sur la base de modèles. Ils peuvent également être créés manuellement et attribués uniquement lors de la sortie de stock d'un élément ou lors de chaque transaction.

L'utilisateur peut assigner des lots aux produits et les classer par durée de stockage ou par tout autre attribut paramétrable. Les lots peuvent ensuite être définis pour ces produits dans les bons de vente, bons de livraison et mouvements du stock.

Évaluation du stock

Selon les situations et les contextes de marché, vous souhaitez peut-être modifier la méthode d'évaluation du stock. Grâce au rapport actualisé de méthode d'évaluation, vous pouvez aisément sélectionner des éléments à partir d'une liste et modifier la méthode d'évaluation.

Emplacement des stocks

Différents niveaux d'emplacement des stocks peuvent être définis dans un même entrepôt, ce qui permet le stockage des marchandises dans des emplacements individuels. Ces emplacements peuvent être configurés en fonction de leurs paramètres, restrictions et exigences propres.

Inventaire

Dans les grands entrepôts, l'inventaire est un processus permanent et continu. Cette fonction optimise ce processus en spécifiant le moment où chaque élément du stock doit être inventorié.



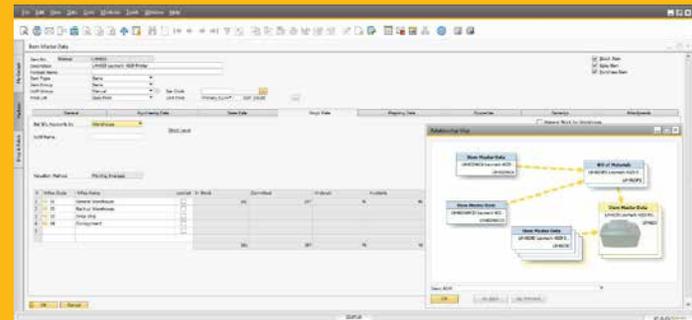
Grâce aux alertes et rapports, les éléments d'importance différente sont inventoriés aussi fréquemment que nécessaire.

Liste de prix

L'utilisateur peut définir un nombre illimité de listes de prix, puis les lier spécifiquement à un client ou fournisseur. Il est également possible de spécifier les prix par unité de mesure, tels qu'un prix par unité ou par variante par pack, carton, caisse, etc.

Pick & Pack

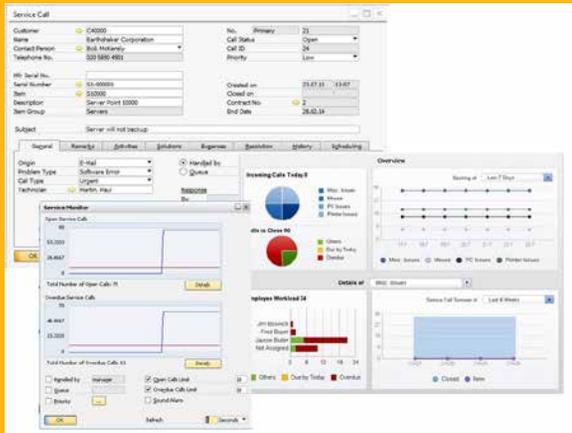
La fonction Pick & Pack permet à l'utilisateur de gérer le processus de sélection et de conditionnement en trois files d'attente. À mesure que les bons de sortie sont introduits, ils s'affichent dans une file 'ouverte', qui peut être activée pour sélection et livraison.



Gestion des services

SAP Business One

Le module de gestion des services de SAP Business One aide les départements d'assistance à gérer les activités de service, les contrats de maintenance, la planification, le suivi des interactions avec les clients, les activités diverses et le support aux clients.



Fonctions clés

Contrat de maintenance : permet à l'utilisateur de couvrir les biens ou services vendus à un client par un contrat de garantie ou une maintenance régulière.

Fiche d'équipement : fournit aux techniciens des informations détaillées sur les produits vendus au client, telles que le numéro de série, le numéro de série de remplacement et tout l'historique des demandes d'intervention. Cette fiche inventorie aussi tous les contrats de maintenance couvrant le produit en question.



Rapport d'équipement client : ce rapport contient tous les équipements (avec leur numéro de série) vendus à un client ou à un ensemble de clients.

Demandes d'intervention : permet à l'utilisateur de visualiser toutes les demandes téléphoniques d'intervention enregistrées dans le système. La recherche peut être ciblée sur les appels relatifs à un technicien spécifique, un type de problème, une liste d'attente, une priorité, un élément ou un statut d'appel. Il est également possible d'afficher uniquement les demandes en cours de traitement.

Demandes d'intervention par listes d'attente : inventorie toutes les demandes d'intervention en souffrance de la liste d'attente. Différents statuts d'appel peuvent être suivis, tandis que les demandes peuvent être assignées à un technicien en particulier ou rester dans la liste d'attente.

Temps de réponse par attributaire : permet à l'utilisateur de suivre l'interaction entre un client et le département Service, ainsi que le temps nécessaire pour répondre à une demande d'intervention.

Bibliothèque de savoirs : le système peut rassembler tous les savoirs relatifs à un dysfonctionnement spécifique, ainsi que toutes les suggestions d'interventions clients. Ces dernières peuvent faire l'objet d'une recherche depuis le registre des demandes.

Intégration dans Microsoft Office

L'intégration Microsoft Outlook pour SAP Business One permet aux utilisateurs de partager et d'échanger des informations entre SAP Business One et Microsoft Outlook de telle sorte que tous les membres de l'équipe soient informés de l'évolution de la situation et puissent réagir de façon proactive aux opportunités commerciales.

Synchronisation des données

Les contacts, tâches et événements du calendrier peuvent être synchronisés entre Microsoft Outlook et SAP Business One.

L'utilisateur peut créer des instantanés des informations contenues dans SAP Business One et les associer à des contacts dans Microsoft Outlook.

Offres

L'utilisateur peut importer des offres depuis SAP Business One dans Microsoft Outlook, avant de les afficher, modifier et envoyer sous forme d'e-mail. Il est aussi possible de créer de nouvelles offres dans Microsoft Outlook, puis de les sauvegarder automatiquement dans SAP Business One.



« Grâce à SAP Business One, nous sommes en mesure de clôturer nos comptes dès la fin du mois. Les saisies manuelles sont aussi limitées à leur plus simple expression lors de la production d'informations. Quant aux liens avec les produits Microsoft, et plus particulièrement Excel, ils nous permettent de produire tous les rapports voulus aussi rapidement que facilement. »

Paul Rakkar – Directeur Financier, Time Out Ltd

Intégration dans Microsoft Office

Intégration e-mail

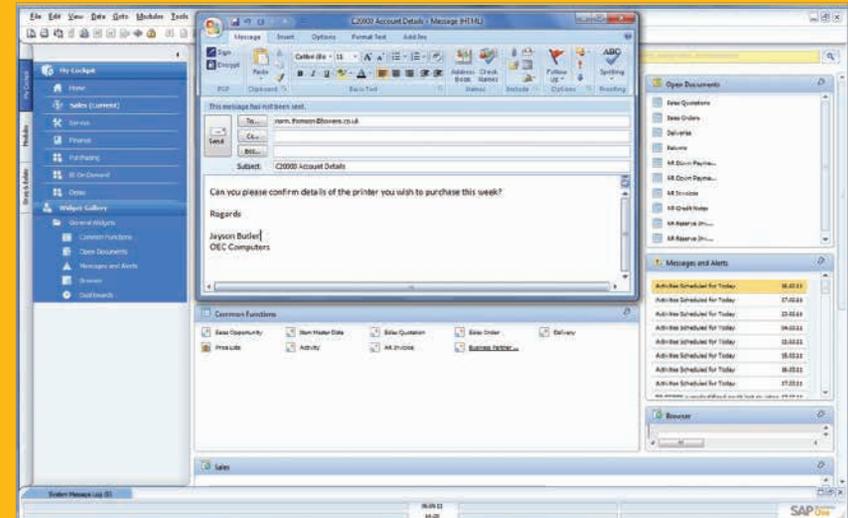
L'intégration Microsoft Outlook permet à l'utilisateur de :

- Sauvegarder un e-mail SAP Business One sous forme d'activité dans SAP Business One ;
- Sauvegarder le texte original de l'e-mail et les fichiers annexés dans SAP Business One sous forme d'annexe, avec la fonctionnalité « glisser-lâcher » ;
- Créer un suivi et des rappels pour une activité.



Connexion à Microsoft Word et Microsoft Excel

L'intégration Microsoft Outlook permet à l'utilisateur de se connecter à SAP Business One à partir de Microsoft Word et de sauvegarder un document Word sous la forme d'une activité dans SAP Business One. Les classeurs Excel peuvent être enregistrés dans SAP Business One sous forme d'activité liée à un partenaire commercial ou à un contact.



Intégration intersociété

Solution d'intégration intersociété

Nombreuses sont les organisations qui souhaitent pouvoir partager leurs ressources et informations entre leurs sites physiques et virtuels. Avec SAP Business One, il est possible de créer plusieurs sociétés sur un même site, et même sur le même serveur. Cette situation impose souvent d'être en mesure de partager des données entre plusieurs bases de données société, ainsi que de générer des rapports compréhensibles sur plusieurs sociétés. Toutes ces exigences sont aisément satisfaites grâce à la solution d'intégration intersociété pour SAP Business One.

La solution d'intégration intersociété pour SAP Business One permet aux entreprises fonctionnant sous SAP Business One de gérer leurs transactions intersociétés concernant plus d'une seule entreprise, et ce en dupliquant automatiquement les transactions correspondantes dans les bases de données de multiples sociétés. L'automatisation de la duplication de ces transactions réduit considérablement le volume des saisies manuelles requises pour assurer la tenue des comptes financiers intersociétés.

Fonctions clés

Les données racines globales permettent le partage d'éléments, de partenaires commerciaux, de tarifs et autres entre plusieurs bases de données société.

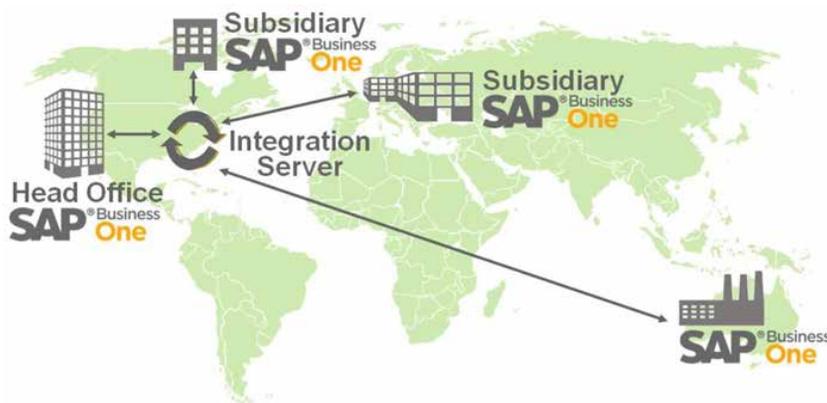
Des limites de crédit globales peuvent également être appliquées à un partenaire commercial pour s'assurer du strict contrôle des processus d'entreprise, même lorsqu'ils sont partagés entre plusieurs sociétés.



Les transactions intersociétés, qui supportent les processus d'achat et de vente entre bases de données société, ainsi que le paiement centralisé des fournisseurs par le siège.

Des rapports financiers, ventes, stocks et même ad hoc consolidés concernant plusieurs sociétés, pour une vision d'ensemble actualisée.

Les fonctions d'intégration multi-devises et multi-sites permettent aux entreprises actives dans plusieurs zones géographiques d'effectuer leurs transactions et de générer leurs rapports dans les devises requises.

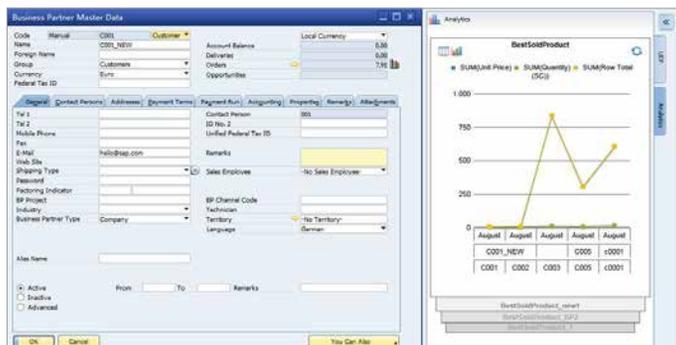


SAP Business One, version SAP HANA

Avec la version SAP HANA de SAP Business One, l'application et l'ensemble des données SAP Business One sont gérés par SAP HANA, notre base de données in-memory.

La base de données SAP HANA a été conçue dans une optique de modularité, pour traiter avec aisance des volumes considérables de données. Vous bénéficiez d'une haute vitesse et performance applicative, d'analyses en temps réel et de l'accès d'un grand nombre d'utilisateurs à l'application sans en affecter la performance.

Vous pouvez accélérer les cycles de planification, les processus de vente et de production, ainsi que les transactions financières, tout en tirant profit de fonctionnalités innovantes, telles que les 'applis extrêmes' (comme l'appli ATP), pour accroître la réactivité et l'efficacité de vos activités.



Outre la maîtrise des stocks en temps réel, l'appli de trésorerie prévisionnelle accroît remarquablement la visibilité de votre solde de trésorerie, tandis que Pervasive Analytics vous permet de concevoir vos propres tableaux de bord, qui affichent les données en temps réel dans un contexte visuel dynamique.

Par ailleurs, en simplifiant votre paysage de reporting, vous réduisez le coût total de votre technologie. Les rapports qui prenaient jadis des heures sont générés aujourd'hui en quelques minutes, voire en quelques secondes. Même lorsque votre entreprise gère des volumes considérables de données, vous êtes toujours en mesure de réaliser des analyses très complexes et portant sur d'innombrables données, et ce en temps réel.

Avantages

- Vous exploitez la puissance de SAP HANA pour améliorer la performance et la réactivité de vos systèmes, tout en comprimant les coûts IT.
- Vous effectuez des analyses en temps réel, pour une meilleure vue d'ensemble de vos activités et une prise de décision plus pertinente.
- Nouvelle fonctionnalité de création de tableaux de bord à hautes performances, de reporting, ainsi que d'inventaire, de gestion des commandes et de visibilité des liquidités en temps réel.
- Croissement spectaculaire de la réactivité du planning, des ventes, de la production et des processus financiers.
- Aucune perte de performance lorsque de multiples utilisateurs exploitent simultanément le logiciel.

Analytics soutenus par SAP HANA

Avec son module d'analyse soutenu par la base de données SAP HANA, l'application SAP Business One vous fait bénéficier des dernières avancées de la technologie de calcul in-memory pour l'analyse et le reporting. Vous avez accès en temps réel à des informations qui optimisent votre prise de décision, et vous pouvez les examiner en détail sans la moindre assistance IT. En conséquence, vous prenez de meilleures décisions, plus réactivement, et vous accroissez la productivité de vos collaborateurs en leur donnant la maîtrise de l'information.

Analyse et reporting

Vous créez et générez des rapports sur des données actualisées en SAP Business One en quelques secondes seulement, sans assistance IT, et effectuez des analyses par simulation au moyen des données les plus utilisées.

Outils de productivité

Vous utilisez des contenus prédéfinis et des sources de données multi-dimensionnelles pour analyser les données et élaborer des rapports. Vous utilisez Microsoft Excel pour explorer et analyser des données en temps réel.

Modèles de tableaux de bord et de rapports

Vous disposez d'un large éventail de modèles de rapports, personnalisés en fonction des processus que vous utilisez le plus.

Recherche

Vous trouvez et consultez toutes les données présentes dans SAP Business One grâce au module de recherche intégral.



« Avec SAP, chaque processus se déroule de façon rapide et harmonieuse, du traitement des commandes à la facturation. Une évolution qui profite aux clients. »

Els Dockx –

Directrice Financière,
Cartoline



[Lire le témoignage](#)



Avantages

- Une prise de décision **plus pertinente et plus réactive**, grâce à la rapidité du reporting, la recherche intégrale et l'accès à un volume de données sans précédent.
- **Un surcroît d'efficacité pour les collaborateurs de votre entreprise**, en leur permettant de générer des rapports standard et ad hoc en temps réel, via Excel, sans assistance IT.
- **Un accroissement de la rentabilité** en tirant la quintessence des données transactionnelles et opérationnelles stockées dans SAP Business One, avec à la clé de meilleures décisions.
- **Un investissement sûr et à long terme.** Une solution complète fournie par un partenaire unique.

SAP Business One Cloud

SAP Business One Cloud est une solution intégrée de business management pour les PME et les filiales de grandes entreprises. Géré et commercialisé par des Partenaires SAP. SAP Business One Cloud offre à ses utilisateurs les avantages suivants :

- Investissement initial modique et tarif simple et abordable, avec une seule mensualité couvrant tous les frais de logiciel, de service et de support.*
- Accès rapide et pratique à un logiciel de référence en matière de business management, sans les soucis habituellement liés à l'acquisition d'un nouveau logiciel et à sa maintenance.
- Exploitation immédiate de la solution grâce à une mise en œuvre ultrarapide.
- Accès aux plus récentes innovations grâce à un logiciel toujours à jour et qui tire parti des dernières avancées, et ce en s'affranchissant des fastidieuses mises à jour.
- Totale tranquillité d'esprit, car les données de l'entreprise sont stockées dans un SAP Certified Hosting Centre.

* Les prix sont fixés par le Partenaire SAP



Outre les avantages spécifiques de SAP Business One Cloud, le cloud computing recèle plusieurs atouts particuliers :

- **La modularité** des ressources de traitement permet d'ajuster très aisément la capacité en fonction des besoins.
- Les utilisateurs peuvent **accéder toujours et partout** aux données et solutions, et ce depuis une multitude d'appareils et plateformes.
- Grâce à **la mutualisation des ressources**, plusieurs utilisateurs peuvent partager l'utilisation et le coût des ressources communes, avec à la clé une réduction substantielle du coût d'exploitation.

« Le maître atout de SAP Business One Cloud, c'est la possibilité pour tous les utilisateurs d'accéder à l'ensemble des informations dont ils ont besoin, à partir de n'importe quel appareil, en utilisant n'importe quelle connexion Internet, ce qui nous offre un niveau de flexibilité et d'efficacité sans précédent. »

Simon Smith – Directeur Général, Extrinsica Global Limited

Solution mobile

De très nombreuses PME utilisent désormais les fonctionnalités des smartphones et tablettes pour gérer leurs activités à tout moment et depuis n'importe quel endroit, dans le but de rester connecté en permanence.

L'application mobile vous offre un accès en temps réel à des données que vous pouvez aisément consulter, auxquelles vous pouvez réagir et activer des processus distants.

Fonctions clés

Recherche intégrale : un moteur de recherche ressemblant à Google effectue les recherches dans toutes vos données et affiche vos données racines et transactionnelles.*

Applis extrêmes : Available-to-promise, trésorerie, analyse permanente, replanification de livraison.*

Alertes et approbations : vous recevez des alertes lors de certains événements, tels que les exceptions aux ristournes convenues, aux prix ou aux limites de crédit. Demandes d'approbation de processus, activation d'actions à distance et analyse de données ou de mesures, en vue d'une prise de décision plus rapide et plus pertinente.

Rapports et tableaux de bord en temps réel : des modèles de rapports présentent de manière synthétique les informations clés, y compris une trésorerie dynamique.

*Nécessite SAP Business One, version SAP HANA.



Données clients et

fournisseurs : consultation et modification des détails des contacts, consultation de l'historique et des

prix spéciaux. Création de nouveaux dossiers de partenaires commerciaux et enregistrement de nouvelles activités. Générez de nouvelles opportunités commerciales, des offres de prix et des bons de commande, tout en visualisant les commandes en souffrance, les offres et les opportunités générées par le siège.

Contrôle d'inventaire : supervisez les stocks et consultez des informations détaillées sur les produits existants.

Gestion du service : consultation des contrats et des demandes d'intervention. Ces informations peuvent être recherchées sur la base du numéro de série, avec possibilité d'ajout d'activités par le technicien.

Catalogue de vente : vous permet d'utiliser l'appareil comme si vous effectuiez un achat sur Internet, avec photos, informations techniques et une touche 'Acheter' ultrarapide.

Configuration et personnalisation

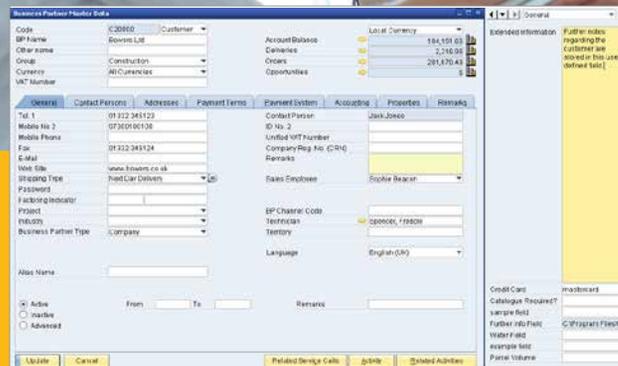
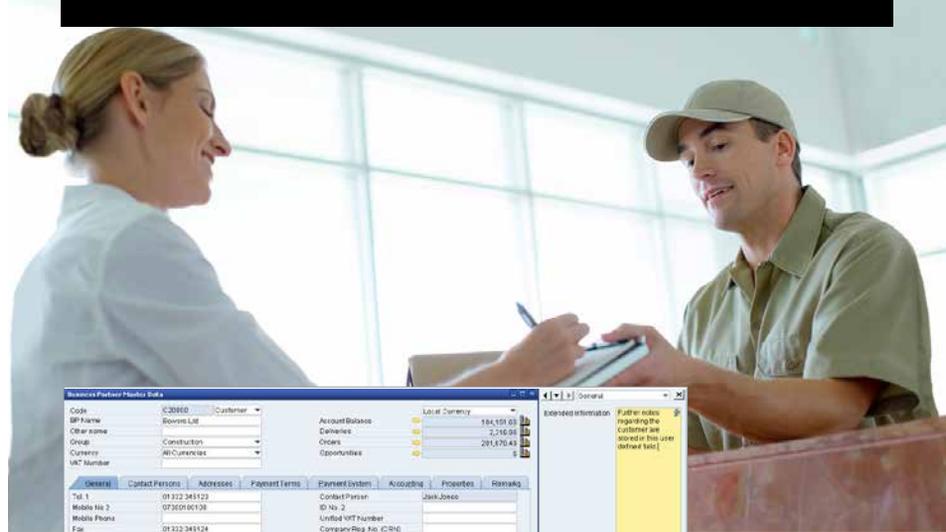
SAP Business One intègre tous les outils de personnalisation voulus. Qu'il s'agisse d'ajouter aisément des tableaux ou champs additionnels ou de créer un « Work Centre » personnel contenant des tableaux de bord et des sources de navigation, l'utilisateur bénéficie en permanence d'un accès aisé aux informations requises.

Fonctions clés

« Work Centres » personnels : ces centres de travail personnels se présentent sous la forme d'un écran d'accueil personnalisé. Ils contiennent des tableaux de bord préconfigurés, des widgets de navigation, les fonctions les plus courantes, une liste des documents ouverts et un outil de recherche. Remarquablement puissants, mais simples à utiliser, les « Work Centres » peuvent être utilisés pour déployer des rapports et tableaux de bord personnalisés.

Tableaux et champs personnalisables : ces tableaux et champs sont aisés à paramétrer. Ils sont plus particulièrement utiles lorsque les tableaux et champs standard sont insuffisants. Avec le niveau d'autorisation requis, les utilisateurs peuvent les créer en quelques minutes, puis en bénéficier instantanément. Des tableaux et champs additionnels peuvent être créés dans la structure existante de la base de données, afin de prévenir tout dysfonctionnement des rapports et fonctions existants.

Valeurs personnalisables : les fonctions simples qui sont intégrées dans les champs existants ou personnalisés créent un important surcroît de puissance aux fonctions standard de SAP Business One. Elles servent par exemple à effectuer des calculs simples au sein d'un document.



Lorsqu'une exigence ne peut être satisfaite au moyen des fonctions standard, un Software Development Kit permet d'accroître la personnalisation de SAP Business One.

SAP a conscience de la spécificité de chaque entreprise, même si de nombreux processus sont communs à toutes les organisations. Grâce aux fonctionnalités simples mais puissantes de SAP Business One, toutes les entreprises peuvent bénéficier de cette solution, qui peut en outre être personnalisée en fonction de leurs exigences.

Contactez-nous

Pour de plus amples informations sur SAP Business One et sur les avantages à tirer par votre entreprise de la combinaison entre un logiciel digne d'une grande entreprise et la flexibilité et les coûts propres aux petites entreprises, n'hésitez pas à nous contacter.

Consultez notre site Internet :

www.sap.com/pme

Envoyez-nous un e-mail à :

info.belgium@sap.com

Appelez-nous au :

(0)0800 50 550 550

Restons en contact



[Devenez membre de notre groupe >](#)



[Suivez-nous sur Twitter >](#)



[Découvrez notre page Facebook >](#)



[Regardez nos vidéos sur YouTube >](#)

www.sap.com/belgique/contactsap

©2014 SAP AG ou une de ses filiales.
Tous droits réservés.

La présente publication ne peut être reproduite ni transmise, en tout ou en partie, sous quelque forme ou à quelque fin que ce soit, sans l'autorisation expresse et préalable de SAP AG.

Les informations contenues dans le présent document sont fournies exclusivement à titre informatif et peuvent être modifiées sans préavis. SAP, les autres produits et services SAP mentionnés dans le présent document, ainsi que leurs logos, sont des marques commerciales ou des marques commerciales déposées de SAP AG en Allemagne et dans les autres pays.

Pour tout complément d'information sur les marques commerciales, veuillez consulter <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark>

