

# PLANÈTE COM

## GESTION COMMERCIALE

Pourquoi vous plier à des outils **complexes** quand une gestion commerciale peut être **aussi simple** ?



# Gérez vos achats, vos stocks, vos ventes, vos livraisons, vos règlements clients et paiements fournisseurs.

**PLANÈTE COM** Gestion Commerciale sera la **réponse globale** à toutes vos problématiques de gestion: **gérer** et **maîtriser** votre circuit complet d'achat, de stock et de vente avec une **seule solution de gestion**.

Avec nos solutions vous allez **aimer la gestion**. **PLANÈTE COM** est la **clé** de voûte de votre système d'information pour une **stratégie durable**.

## LES GRANDES LIGNES :

- Multi sociétés et multi établissements.
- Circuit de vente complet (**demande de prix, revue de commande, offre, bon de commande client, planning prévisionnel des livraisons, notification de commandes, livraison, facturation**), promotions, remises, règlements et suivi rigoureux des échéances et cartes de fidélité.
- Personnalisation des fiches clients et fournisseurs avec accès aux historiques, aux statistiques, etc.
- Catalogue d'articles avec photos, code à barres, étiquettes, tarification selon quantité, gestion des promotions, gestion des sous-références (**tailles, couleurs, pointures,...**), nomenclatures, gestion des lots (**avec ou sans date de péremption**), gestion des numéros de séries avec suivi de garanti, etc.
- Circuit d'achat complet (**expression des besoins, demande de prix, offres fournisseurs, revue de commande fournisseurs, commande, réception, retour, facturation, avoir**) avec traitement en masse des pièces, gestion de la **TVA**, paiements et des exportations.
- Suivi de vos stocks: inventaires, gestion des réapprovisionnements multi-établissements, multi-dépôts, gestion des niveaux de stock (**stock réel, disponible, réservé avec horizon de réservation paramétrable, stock à terme**), gestion des natures de stock (**conforme, quarantaine, déclassé et rebut**).
- États des ventes et des achats avec statistiques et palmarès par clients, articles, commerciaux, fournisseurs, état des livrables, factures non réglées.

# Optimisez vos ventes et votre relation clientèle.

## CIRCUIT DE VENTE COMPLET :

Directement dans **PLANÈTE COM** Gestion Commerciale



1. Demande de prix
2. Facture pro forma
3. Revue de commande



4. Commande client
5. Notification des commandes clients
6. Bon de livraison



7. Facture
8. Retour
9. Avoir
10. Autre pièces personnalisées  
Avec traitement de masse des pièces de vente (transformation, impression, envois par email, échéance, etc.).

### \* Fiche client

(Informations, gestion du risque, historique)

**Complétez** les fiches de vos clients: adresse(s) de facturation, contacts, classification (par activité, branche, secteur, cible, origine, CA, etc.), commercial rattaché, etc. Vous êtes **alerté automatiquement** quand un client présente un **risque potentiel**. Vous **suivez** et **consultez** l'encours, le plafond autorisé, l'historique des antécédents de blocage et les articles vendus avec un **accès direct** à leurs pièces de vente.

### \* Gestion des tarifs et fidélisations

(Tarifs, remises, promotions, abonnements, etc.)

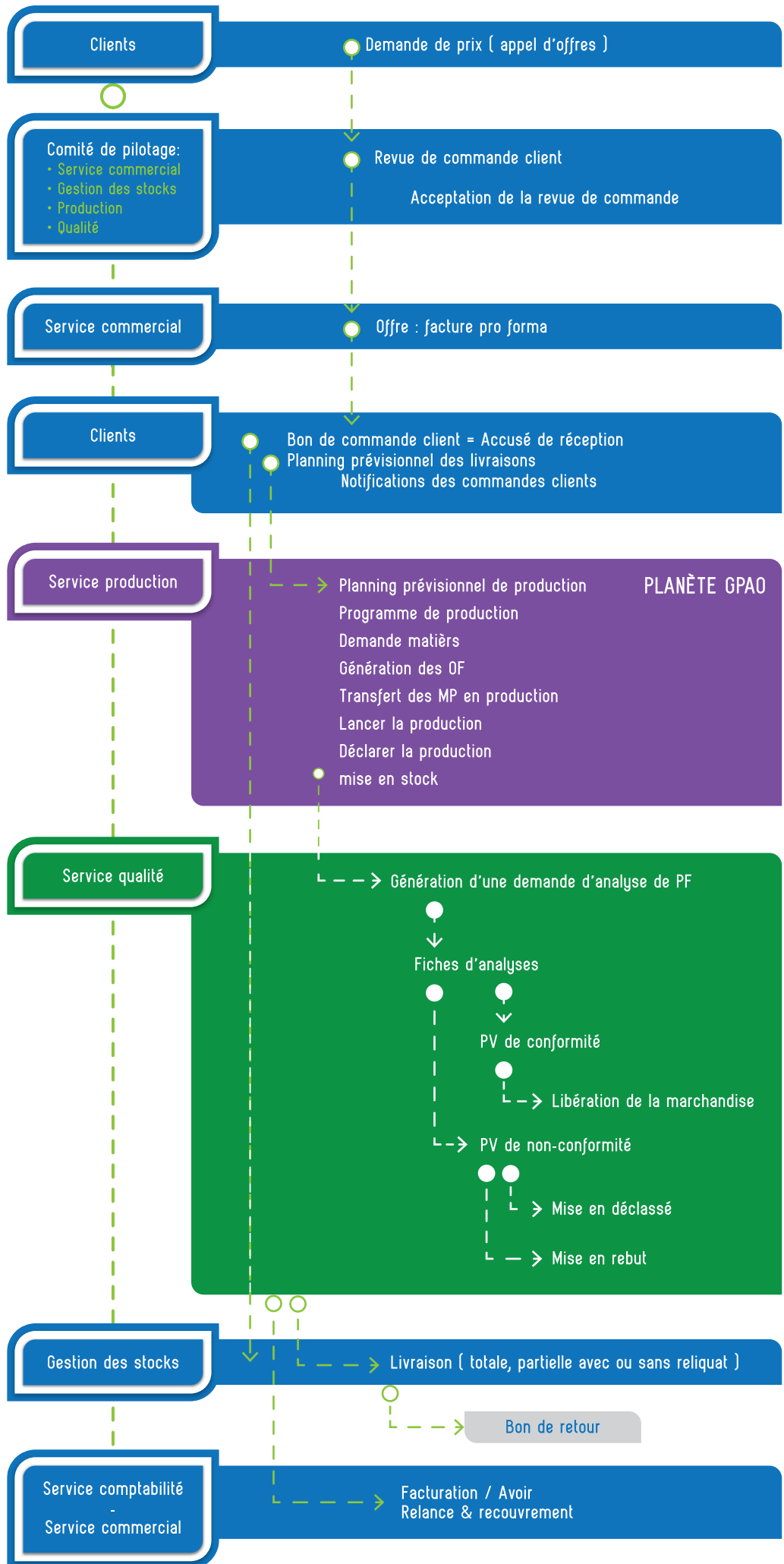
**Créez** vos **tarifs** et **appliquez** vos remises par combinaisons et familles d'articles, typologie de client, période (date de début et date de fin).

**A tout moment, visualisez** l'état général de vos tarifs de vente et des tarifs clients et **calculez** vos marges brutes.

## Les points très appréciés :

- Remises en valeur, en pourcentage, en cascade, par quantité.
- Gestion des promotions et contremarques.
- Génération d'abonnements clients avec définition de la périodicité, nombre d'échéance, délai d'alerte, mode de renouvellement et de révision.
- Carte de fidélité client (avec le module **PLANÈTE CAISSE**).
- Grilles de tarifs illimités.
- Gestion multi-établissements et multi-dépôt.
- Interfaçage direct avec **PLANÈTE COMPTA**.
- Gestion du planning prévisionnel des livraisons.
- Gestion avec reliquat des livraisons.
- Regroupement des bons de livraison en facture.

# PROCESSUS VENTE DANS PLANÈTE ERP



# Créez votre catalogue d'articles.

## \* Gestion des articles

(Fiche, familles et sous famille d'articles)

Chaque article possède sa fiche **détaillée** vous permettant de créer un **catalogue personnalisé**.

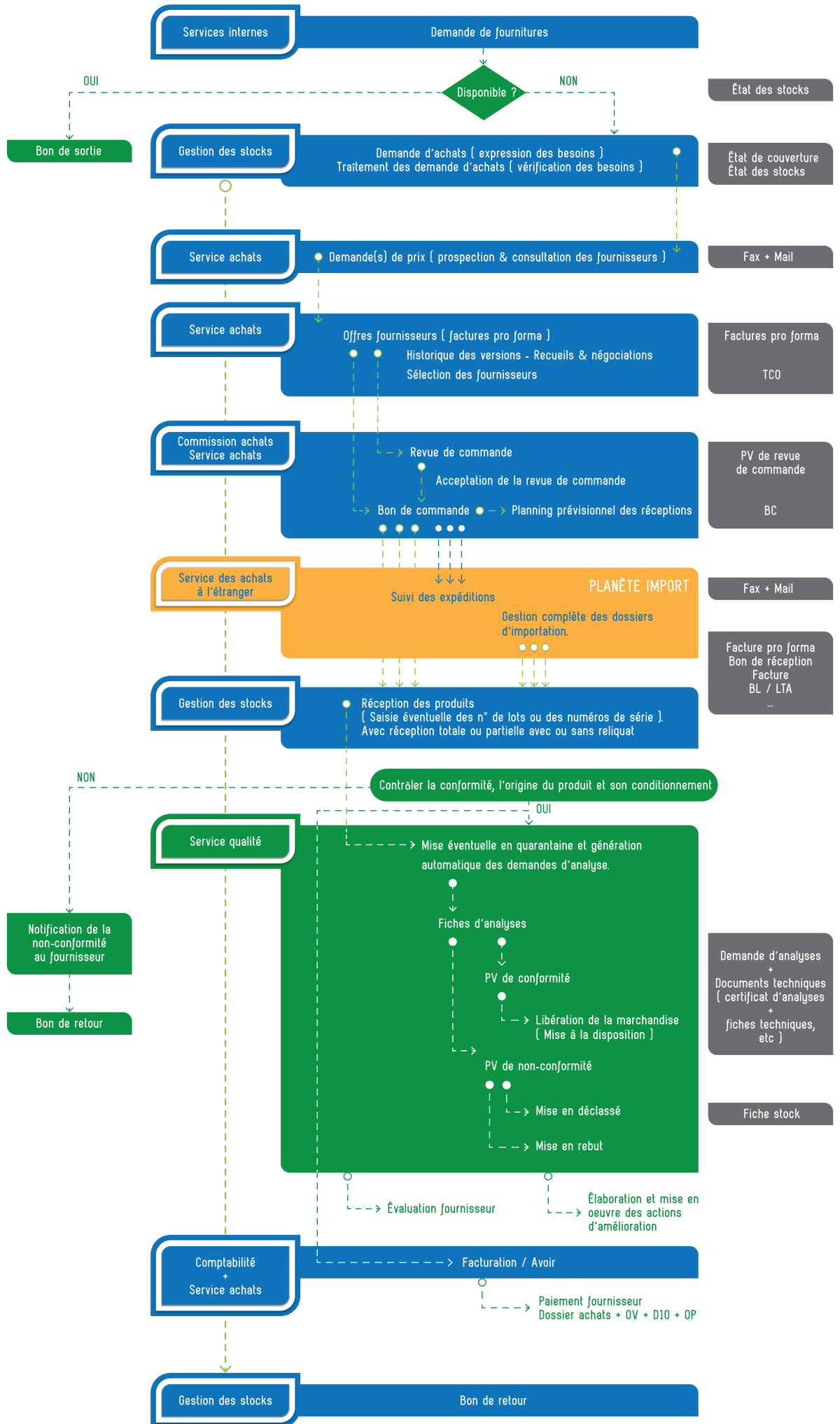
De **nombreuses informations** peuvent être renseignées: classification (famille, sous-famille, marque, catégorie, collection, etc.), description (multi-lingue), tarif par quantité (avec remise), photo, stock par dépôt, numéro de lots et numéro de série, dimension, poids, volume, densité, nomenclature commerciale et technique, etc.

La gestion **illimitée** des caractéristiques et propriétés des produits en spécifiant pour chaque caractéristique, la méthode de test, la valeur cible et la tolérance. **Nativement interfacé** avec **PLANÈTE QUALITÉ**, nous pouvons gérer l'état de votre stock (conforme, en quarantaine, déclassé ou en rebut).

## Les points très appréciés :

- Gestion de code-barres (saisie et impression en EAN13 et EAN128).
- Impression des étiquettes articles.
- Stock d'alerte minimum ou maximum.
- Valorisation de la marge/article au P.M.P.
- Gestion des sous références pour un même article (diamètre, couleur, matière, etc.).
- Gestion des numéros de série avec les aspects liés à la garantie.
- Gestion des lots avec traçabilité et suivi des péremptions.
- Possibilité de rattacher des documents (GED) à chaque article (fiche technique, certificat d'homologation, etc.).

# PROCESSUS ACHAT DANS PLANÈTE ERP



# Maîtrisez vos achats et gérez vos stocks.



## CIRCUIT D'ACHAT COMPLET :

Directement dans **PLANÈTE COM** Gestion Commerciale



1. Demande d'achat (expression des besoins)

2. Demande de prix



3. Facture pro forma

4. Revue de commande fournisseur

5. Commande



6. Bon de réception

7. Facture

8. Bon de retour

9. Avoir fournisseur

10. Autre pièces personnalisées

Avec traitement de masse des pièces d'achats (transformation, impression, envois par email, échéance, etc.).

## \* Fiche fournisseur et produit

(Informations, contacts, historique)

**Créez** vos **fiches fournisseurs** avec gestion des contacts et **classez-les** par activité, branche, et secteur géographique. Vous **renseignez** et **rattachez** autant de fiches produits que vous voulez en détaillant : prix (avec remise), quantité d'achat, délai de livraison, port et emballage, frais, volume, densité, multi-code-barres, unité d'achat, etc.

**Comparez** ainsi vos fiches produits par fournisseurs pour pouvoir les mettre en concurrence.

**Gérez** le planning prévisionnel des réceptions.

**Regroupez** automatiquement les bons de réception en facture.

## \* Gestion des stocks

(Dépôt, état des stocks, traçabilité, inventaires)

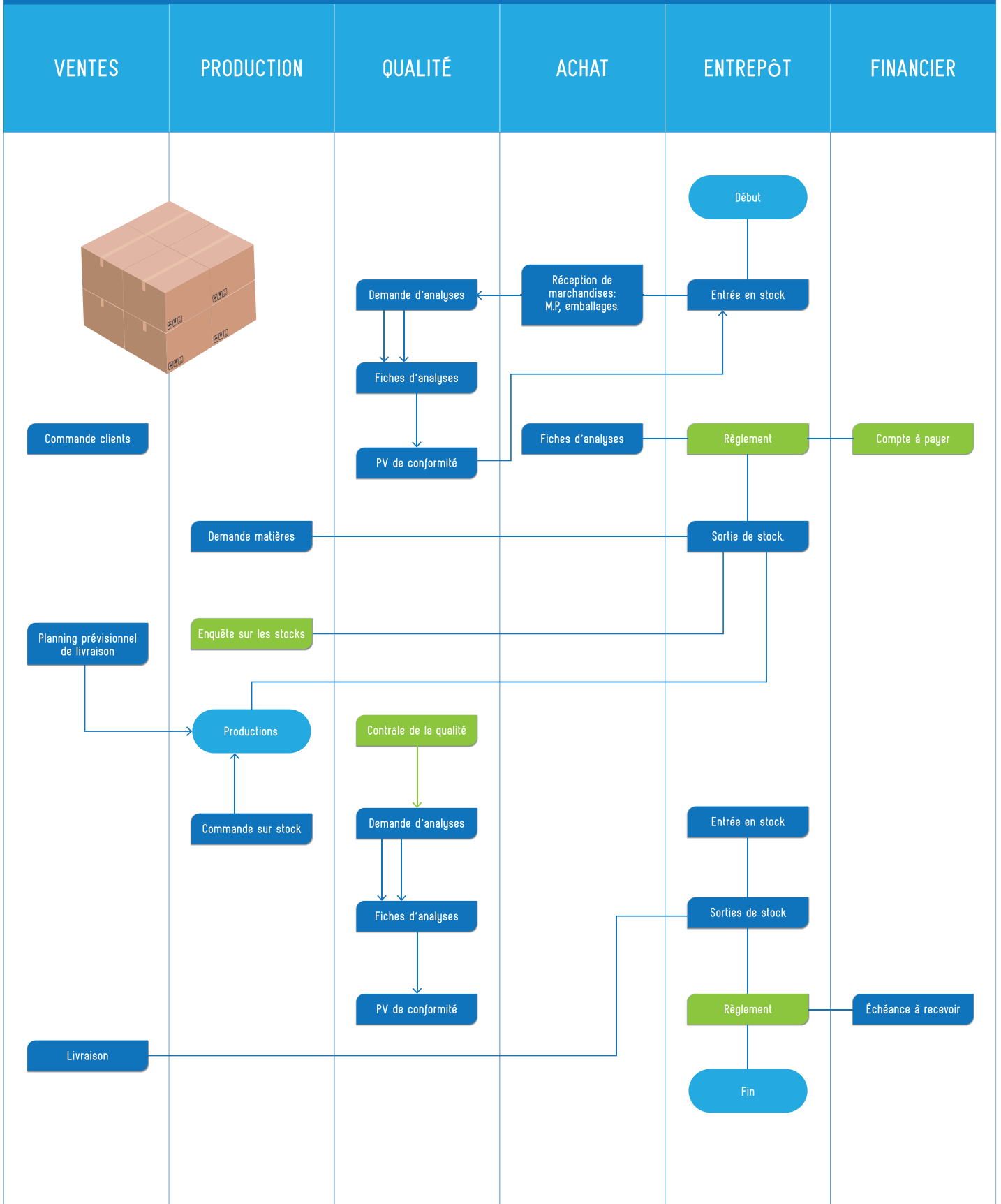
**Évitez** la rupture et **suivez** le stock de vos dépôts internes, clients et fournisseurs. **Consultez** le stock réel, commandé, réservé et en cours de fabrication. **Transférez** de dépôt à dépôt, **lancez** l'**assistant de réapprovisionnement automatique** et **effectuez** vos inventaires.

**Accédez en temps réel** au prévisionnel du disponible par semaine et par article pour **réussir toutes vos ventes**.

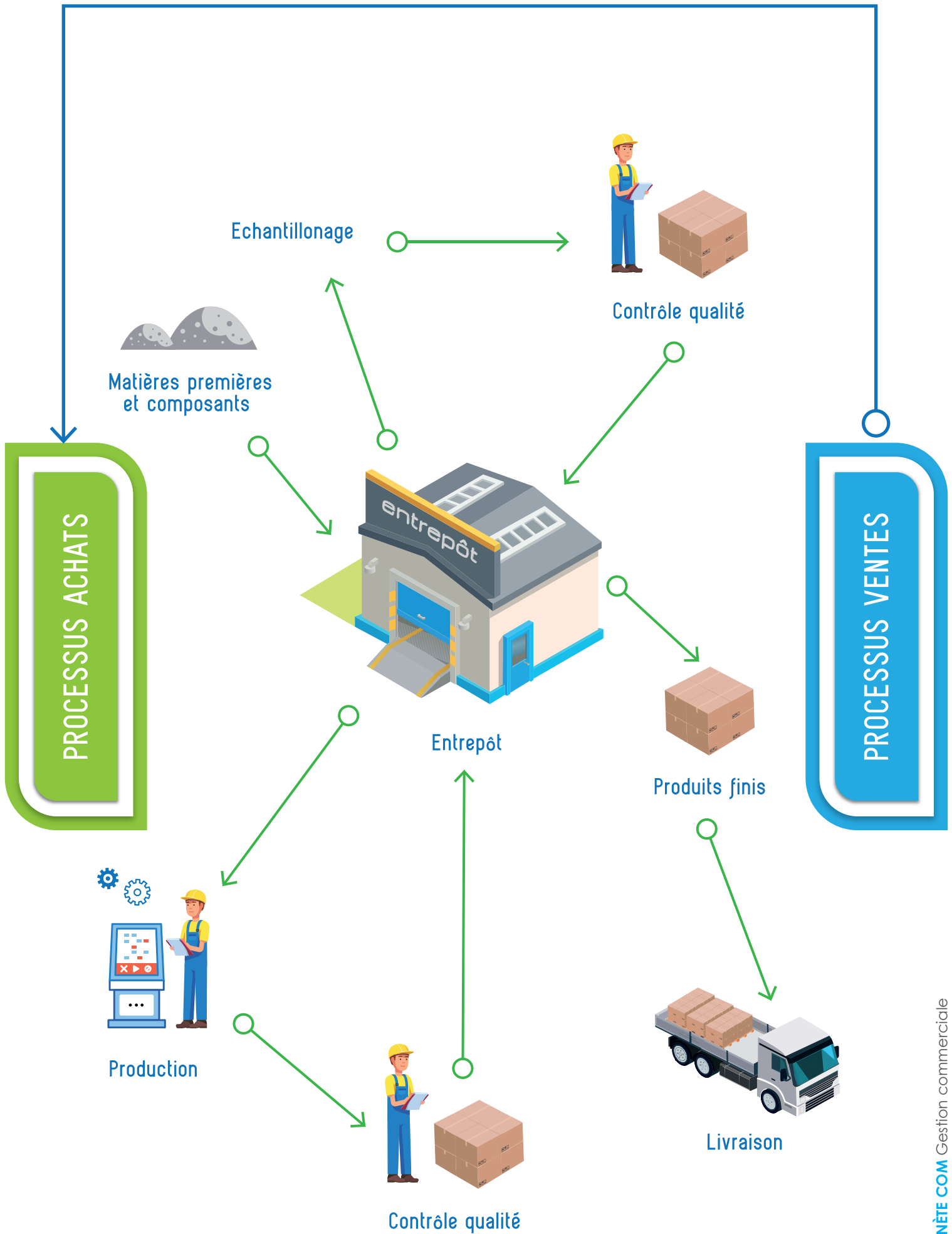
## Les points très appréciés :

- Importation de catalogue produits avec multi-code-barres par fournisseur.
- Stock multi-dépôts et multi-établissements.
- Gestion de la TVA sur (débit ou encaissement).
- Gestion avec reliquat des réceptions.
- Gestion des lots et des numéros de série.
- Gestion complète des inventaires.

# DIAGRAMME DE FLUX DU PROCESSUS DE GESTION DES STOCKS







# Analysez votre activité au plus près.

## \* État des ventes et des achats

(Tableau de bord et statistiques)

**Suivez** l'évolution des ventes et des achats de votre entreprise. Votre tableau de bord synthétise:

- Statistiques articles.
  - *Palmarès des ventes par article pour une période donnée.*
  - *Répartition des ventes par familles d'articles.*
  - *Répartition des ventes par sous familles d'articles.*
  - *Répartition du CA par critères d'articles.*
- Statistiques clients.
  - *Palmarès des ventes par client pour une période donnée.*
  - *Répartition des ventes par familles de clients.*
  - *Répartition des ventes par sous familles de clients.*
  - *Répartition du CA par critères de clients.*
  - *Répartition des échéances par critères de clients.*
- Statistiques fournisseurs.
  - *Répartition des achats par familles de fournisseurs.*
  - *Répartition des achats par sous familles de fournisseurs.*
- Statistiques commerciaux.
  - *Répartition des ventes par commercial.*
  - *Échéances par commercial.*
- Votre chiffre d'affaires mensuel.
- Un palmarès de vos meilleurs clients.
- Vos statistiques détaillées des ventes par clients, articles et commerciaux.
- Vos statistiques détaillées des achats par affaires, fournisseurs et produits.
- Un état des factures d'achats et de ventes non réglées.
- Un état des livrables et des manquants.

## \* État des stocks

(Général, par dépôt, par article)

**Où** en sont vos stock ? faut-il **réapprovisionner** ?  
**Consultez** l'état des stocks de vos dépôts, de vos mouvements et rotations de stocks, de l'inventaire, des périmés et **estimez** vos besoins en réapprovisionnement.

- Journal des stocks.
- État du stock.
- Mouvements de stock.
- Inventaire.
- Couverture / mois
- État des consommations.

# Comptabilisez vos ventes et vos achats.



## \* **Règlement des factures**

(Clients et fournisseurs)

**Mettez à jour** votre comptabilité en saisissant vos règlements clients et fournisseurs **directement** dans **PLANÈTE COM** - Gestion Commerciale.

*Règlement clients et fournisseurs :*

- Règlement partiel ou total.
- Gestion des trop-perçus.
- Historique des règlements.
- Portefeuille des chèques clients en attente.
- Gestion multi-échéances.
- Suivi rigoureux des échéances clients et fournisseurs.

## \* **Comptabilité générale**

(Plan comptable, journaux, extraits de comptes)

**Analysez la santé** de votre entreprise en éditant facilement vos documents comptable:

**Les points très appréciés :**

- Traçabilité de création, modification et suppression de toute entité gérée par l'ERP.
- Un designer intégré permettant la personnalisation et l'impression des étiquettes code à barres.
- Impression des lettres de recouvrement client.
- Facilité et rapidité des saisies des règlements.
- Exports paramétrables des données.
- Gestion de l'état 104.

## \* **Plusieurs états sont disponibles**

- Détail des échéances par client ou fournisseur.
- Détail des échéances par date.
- Synthèse des échéances par client ou fournisseur.

# Ouverture, importation et exportation des données.



## \* Import/Export paramétrables

- Catalogue de produits et d'articles, familles, tarifs, comptes, clients, fournisseurs, etc.
- Transfert des données d'une liste directement vers **Microsoft Excel**.
- Importation et exportation de toutes les pièces achats, ventes, stock, etc.
- Importation simplifiée grâce à nos assistants :
  - *Des données de base;*
  - *Des structures (établissements, directions, départements et services);*
  - *Des plans comptables, journaux et natures comptable;*
  - *Des échéances;*
  - *Des écritures comptables;*
  - *Des salariés;*
  - *Centres de coûts;*
  - *Sections de gestion.*

## Les points très appréciés :

- Interfaçage simplifié avec un site internet marchand.
- Possibilité d'interagir avec **PLANÈTE CAISSE** pour les points de vente.
- Interfaçage direct avec la comptabilité.
- Interfaçage direct avec **PLANÈTE PAIE & RH**.
- Interfaçage direct avec **PLANÈTE IMMO**.



## \* Fichiers permanents

- Codification totalement libre;
- Recherche multi-critères dans les fichiers;
- Nombre illimité d'enregistrements;
- Articles. Famille. Sous famille (3 niveaux);
- Clients. Famille. Sous famille (4 niveaux);
- Conditions et modes de règlements multi-échéances;
- Gestion multi devises;
- Paramétrage comptable;
- Plusieurs adresses de livraisons par client;
- Plusieurs adresses de facturation par client;
- Plusieurs RIB par client;
- Conditions et modes d'expédition, colisage;
- Tarifs transporteurs.

## \* Tarifs

- Par canal de distribution. ([Pays](#), [catégories de clients](#), [export...](#));
- Tarif général par article;
- Tarif spécifique par client;
- Dégressif par quantité;
- Par classe de prix;
- Par famille produit et famille client;
- Tarifs promotionnels;
- Historique des tarifs;
- Activation des tarifs à partir d'une date d'application;
- Recherche automatique du prix. Augmentation des tarifs par article, famille, sous famille, client;
- Remises commerciales multi-critères très élaborées ([3 niveaux de remises en cascades](#));
- Remises promotionnelles entres dates.

## \* Commandes clients. Devis

- Traitement de différents types de commandes ([Fermes - Prévisionnelles - Ouvertes avec cadencement - Contrat de vente - Stock - Devis](#));
- Recherche article sur - Référence interne - Référence client - Désignation - Famille article - Tarif client - Gencode;
- En cours de saisie, possibilité de connaître:
  - Les stocks disponibles - Les tarifs de vente
  - Les en-cours clients - Les livraisons déjà effectuées - Les remises commerciales;
- Édition d'un accusé de réception;
- Édition d'un bon de préparation;
- Modification possible : - Des conditions de règlement - Des conditions de livraisons et de facturation - Des prix, remises, pourcentages de commission;
- Duplication d'une commande;
- Passage pro forma en commande;
- Indication du délai de livraison pour chaque article;
- Édition du portefeuille de commandes par client, par article, par délai, par représentant;
- Planning des livraisons;
- Envoi direct par mail ou par fax;
- État des restes à livrer par article, par commande, par délai;
- Réservation des stocks produits;
- Solde et épuration des commandes.

## \* **Workflow**

- Envoi des documents commerciaux par e-mail;
- Envoi d'un e-mail depuis les fichiers clients et fournisseurs;
- Accès au site internet des clients et des fournisseurs;
- Messagerie interne à partir d'événements.

## \* **Web**

- Saisie des commandes clients;
- Consultation des stocks.

## \* **Bon d'expédition**

- Saisie et édition des BL;
- Création automatique du BL par rappel de la commande ou du bon de préparation;
- Transfert de bon de commande en BL;
- Regroupement de plusieurs commandes en un seul BL;
- Gestion des reliquats de commande;
- État des BL édités, facturés ou non, par client et par date;
- Édition d'étiquettes expédition;
- Mise à jour des stocks et annulation des réservations de commandes;
- Gestion par type de BL (BL de prêts, d'essais, d'échantillons, SAV...);
- Édition des certificats de conformité;
- Journal des transports. Édition d'un bon de chargement.

## \* **Stocks Produits**

- Réservation des stocks à la commande client;
- Entrées automatiques par la fabrication;
- Sorties automatiques par les bons de livraison;
- Possibilité de gérer un stock atelier;
- Gestion des stocks par lieu de stockage;
- Gestion des emplacements et des n° de lots;
- État des stocks valorisés ou non;
- Historique des mouvements de stocks;
- Inventaires tournants et régularisations automatiques.

## \* **Facturation**

- Facturation automatique à partir des Bons de Livraisons. - 1 facture par BL. - 1 facture regroupant tous les BL du client. - 1 facture par commande. - 1 facture par établissement;
- Pro forma, Avoir, Facture;
- Facturation d'une prestation sans gestion des stocks;
- Gestion des centrales;
- Gestion de relevés de factures;
- Édition des factures personnalisées;
- Traités sur factures et traités sur relevés;
- Gestion des commissions représentants;
- Journal des ventes commercial. Liaison automatique avec la comptabilité et la gestion des tiers.

## \* **Statistiques de ventes**

- CA par client, par famille article, par article, par pays, par marque...;
- Analyse des marges par client, par article;
- États comparés N/ N-1;
- Sélection mult-critères ( pays, région...);
- Statistiques glissantes sur 12 mois par client, par article, par représentant;
- Exports Excel avec graphiques.

## \* **Module Business Intelligence (en option)**

- Gestion de Tableaux Croisés Dynamiques (TCD);
- Graphiques associés (histogrammes, secteurs, courbes...);
- Création par l'utilisateur de TCD complémentaires.

Pour aller plus loin.

**PLANÈTE COM** Gestion commerciale fait partie d'un ensemble de modules de l'**ERP PLANÈTE**: CRM, PLANÈTE MOBILÉO, PLANÈTE IMPORT, PLANÈTE PAIE & RH...

N'hésitez pas à demander plus d'informations à votre revendeur concernant les modules et la maintenance de **PLANÈTE COM**.



GAGNEZ EN  
PERFORMANCE !

**DSSI Algérie**

**Adresse:** 31, bd Mohamed V,  
Alger-Algérie

**Tél:** 021.64.16.36

**Mob:** 05.55.62.61.89 / 90 / 91 / 92

**Site Web:** [www.d2si.eu](http://www.d2si.eu)

**E-mail:** [contact@d2si.eu](mailto:contact@d2si.eu)