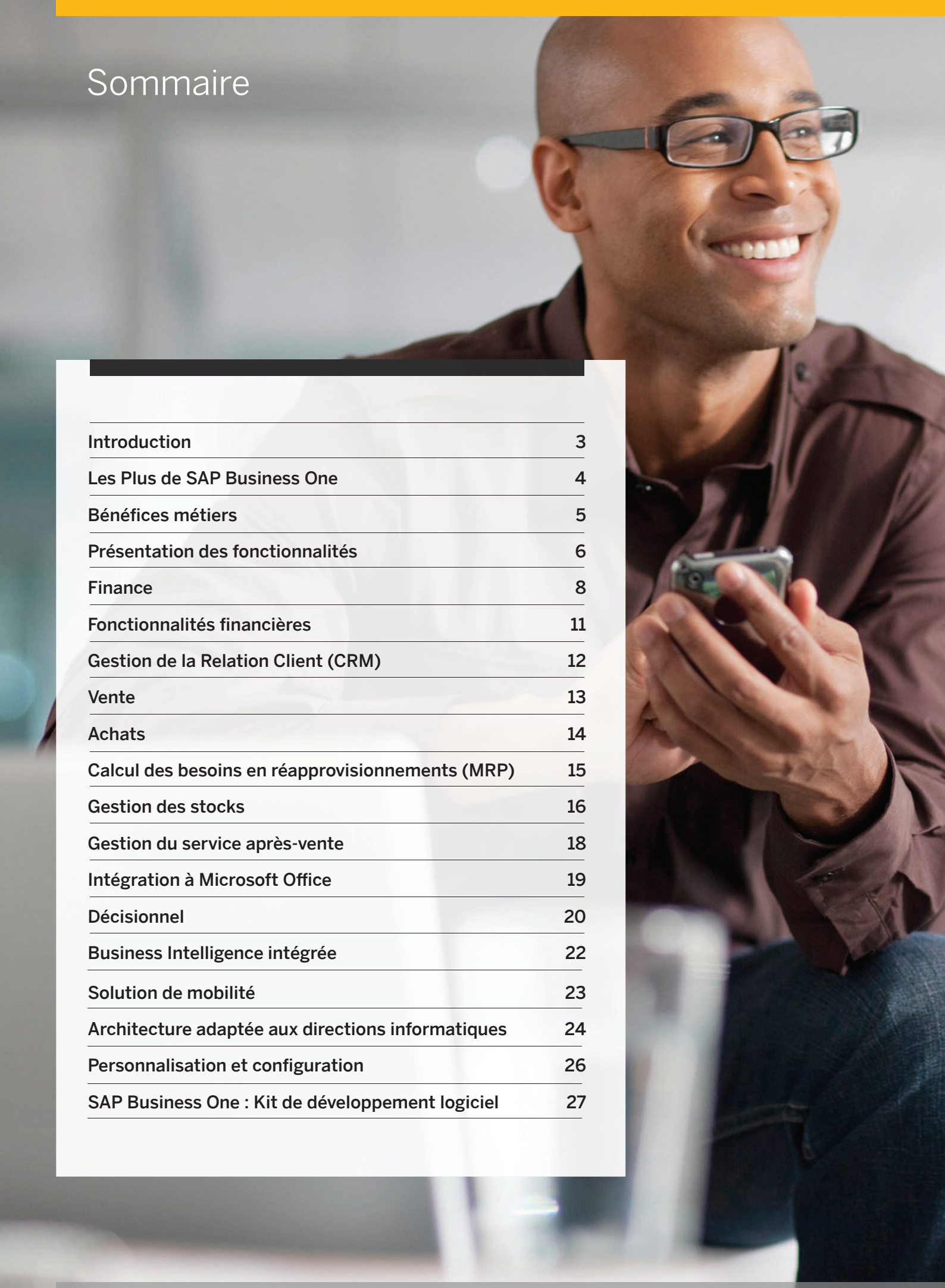
SAP Business One

La solution de gestion pour les PME
Présentation

The Best-Run Businesses Run SAP™

Sommaire



Introduction	3
Les Plus de SAP Business One	4
Bénéfices métiers	5
Présentation des fonctionnalités	6
Finance	8
Fonctionnalités financières	11
Gestion de la Relation Client (CRM)	12
Vente	13
Achats	14
Calcul des besoins en réapprovisionnements (MRP)	15
Gestion des stocks	16
Gestion du service après-vente	18
Intégration à Microsoft Office	19
Décisionnel	20
Business Intelligence intégrée	22
Solution de mobilité	23
Architecture adaptée aux directions informatiques	24
Personnalisation et configuration	26
SAP Business One : Kit de développement logiciel	27

Introduction

À PROPOS DE SAP

SAP améliore la gestion des entreprises, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité. Depuis le back office jusqu'au comité de direction, de l'entrepôt au point de vente, du bureau aux périphériques mobiles, SAP favorise le travail collaboratif et l'exploitation efficace des données métiers. Objectif : aider les organisations à conserver leur avantage concurrentiel. SAP s'appuie pour cela sur trois axes : l'extension de la disponibilité de ses logiciels sur site, le cloud et enfin les périphériques mobiles.

Conscient du rôle majeur que jouent ses collaborateurs, ses produits et ses partenaires dans son succès, SAP mesure également leur capacité à créer de la valeur pour ses clients, pour l'ensemble du secteur, et même le marché au sens large.

La mission de SAP consiste à aider les entreprises à optimiser la gestion de leurs activités, et ce, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité. Son ambition : aider le monde à mieux fonctionner.

Leader sur le marché des logiciels d'applications d'entreprise, SAP est associé depuis sa création aux notions d'innovation et de croissance. Les applications et services SAP permettent à plus de 109 000 clients dans plus de 120 pays d'améliorer leur rentabilité, de s'adapter en permanence aux mouvements du marché et de s'inscrire dans une croissance durable.

RÉSUMÉ

Abordable et facile à mettre en œuvre, SAP Business One est une solution complète de gestion d'entreprise. Conçue spécifiquement pour les petites et moyennes entreprises, elle accompagne leur développement, les aide à accroître leur rentabilité et leur contrôle tout en automatisant leurs processus de gestion. Cette solution complète comprend toutes les fonctionnalités essentielles dont une PME a besoin pour accélérer sa croissance. Elle intègre l'administration, la comptabilité financière, les opérations bancaires, la vente, les achats, la gestion de la relation client (CRM), la gestion des stocks, la production, les ressources humaines et le reporting.

Les directions comme l'ensemble des collaborateurs sont en mesure de traiter les informations de façon plus efficace et de prendre ainsi de meilleures décisions. Au travers d'un logiciel unique, l'ensemble de l'entreprise partage en temps réel les mêmes informations sur tous les domaines de l'organisation.

Avec le contrat de maintenance, l'entreprise bénéficie des nouvelles fonctionnalités régulièrement ajoutées à SAP Business One. Si votre entreprise collabore avec un grand groupe utilisant d'autres solutions SAP, que ce soit en tant que client, fournisseur ou filiale, vous tirez parti de la plateforme d'intégration B1iSN et des scénarii de base intégrés, à savoir le partage des référentiels articles, clients, fournisseurs, plan comptable ainsi que les flux de consolidation financière et commerciale.

"SAP Business One pouvait paraître disproportionné pour une structure comme la nôtre. Toutefois, non seulement elle offrait la garantie de nous accompagner dans notre croissance sur le long terme mais s'avérait de plus suffisamment façonnable pour répondre, moyennant quelques paramétrages, à tous nos besoins."

Jean Michel Roux, Gérant, Nature et Santé

Les Plus de SAP Business One

Avancée majeure dans le domaine des logiciels de gestion d'entreprise, SAP Business One a été conçu dès l'origine pour répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises en pleine croissance.

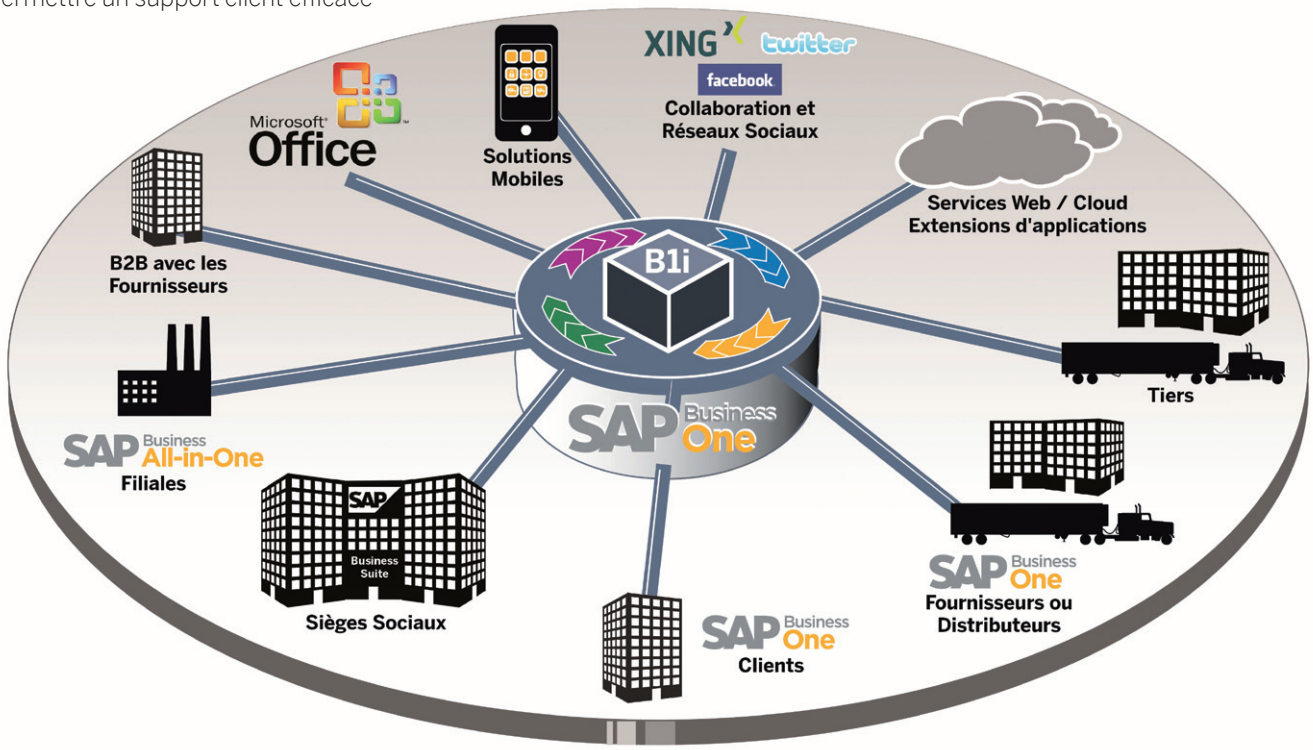
Cockpit personnalisable
Un cockpit personnalisable permet à chaque utilisateur :
- L'accès aux tableaux de bord
- L'accès instantané aux principales fonctionnalités
- L'intégration de pages web personnalisées
- L'intégration facile d'e-mails Outlook grâce à la fonction glisser-déposer

Gestion intégrée de la relation client (CRM)
SAP Business One est la seule solution dédiée aux petites et moyennes entreprises à intégrer des fonctionnalités de gestion de la relation client (CRM). Elle aide les utilisateurs à :
- Gérer les opportunités commerciales et analyser le pipeline des ventes
- Suivre les clients, les fournisseurs, les contacts et les soldes comptables
- Gérer les contrats de maintenance et la planification des interventions
- Permettre un support client efficace

De puissants outils de reporting et d'analyse
Des outils d'analyse et de reporting intégrés avec le logiciel SAP Crystal Reports vous permettent d'accéder via un simple clic à tous les détails pertinents concernant quasiment tous les éléments d'un tableau de bord. SAP Business One fournit à tous les utilisateurs, quel que soit leur degré de familiarisation, tous les outils nécessaires pour accéder aux informations utiles.

Ecosystème
SAP Business One fournit une suite d'applications qui libère tout le potentiel de votre écosystème. Les plateformes B1i & B1iSN intègrent tous les pans de votre activité, des clients aux fournisseurs, en passant par les maisons mères et les périphériques mobiles ou encore n'importe quel système accessible via les services Web.

Gestion de l'écosystème



Bénéfices métiers

N'attendez plus pour mesurer les avantages de SAP Business One ! Pour augmenter votre productivité, réduire vos coûts, saisir les opportunités et répondre aux nouveaux défis, équipez-vous d'une solution qui sache accompagner la croissance de votre entreprise !

Accroître les revenus
En accédant facilement et en temps réel à l'information, vous saurez mieux identifier les nouvelles opportunités commerciales, introduire plus rapidement de nouveaux produits sur le marché et améliorer votre niveau de service client.

Réduire les coûts
Dites adieu aux montées de version coûteuses et aux efforts de personnalisation répétés pour maintenir la compatibilité du système lors de l'ajout de nouvelles fonctionnalités.

Gérer toute l'activité avec un ERP
SAP Business One couvre la comptabilité, la gestion de la relation client (CRM), la vente, la production, les achats, les opérations bancaires, la gestion des stocks et le service après-vente.

Améliorer la relation client
L'intégration de la gestion de la relation client fournit à vos équipes les informations nécessaires pour augmenter les ventes et optimiser le support. À la clé : une satisfaction client en hausse.

Maintenir sa solution informatique à mesure que l'entreprise se développe
À quoi bon mettre en place des solutions qui limiteront le développement de votre entreprise ? Tirez un trait sur les faibles performances, les informations obsolètes et les limites quant au stockage des données et au nombre de sites ou d'utilisateurs connectés.

Obtenir des tableaux de bord lisibles et en temps réel
Grâce aux tableaux de bord mis à jour en temps réel, vous pouvez suivre vos indicateurs de performance et disposez d'un contrôle sans précédent au jour le jour.

Recevoir des alertes proactives
SAP Business One intègre le plus puissant système d'alertes jamais développé pour les petites et moyennes entreprises.

Améliorer l'efficacité
Un référentiel de données unique augmente considérablement l'efficacité des équipes en fournissant aux collaborateurs concernés la bonne information et en éliminant les données redondantes et incohérentes.

Accéder à un support de proximité
Un réseau mondial de partenaires qualifiés et certifiés garantit un support de proximité de grande qualité.

Déploiement et mise en production rapide
Bénéficiez de processus de gestion optimisés facilitant une mise en œuvre en quelques semaines seulement.

Transactions multidevises
Les transactions commerciales peuvent être réalisées et affichées dans différentes devises.

Obtenir du support sur la capacité multilingue
SAP Business One est disponible en 27 langues, en conformité avec la législation locale de 40 pays et utilisé dans 34 autres.

Intégration avec Microsoft Office
SAP Business One est entièrement intégré à la suite de produits Microsoft Office, y compris Microsoft Outlook. Les différents services de votre entreprise peuvent ainsi partager des contacts, des rendez-vous et des tâches.

Intégration avec SAP Business Suite
Intégré de façon transparente avec les solutions SAP Business Suite, SAP Business One dispose d'une architecture ouverte, qui lui permet de s'intégrer facilement avec les solutions d'autres éditeurs de logiciels, mais vous permet également de profiter des avantages des solutions SAP.

Présentation des fonctionnalités

Vue d'ensemble des domaines fonctionnels
Solution de gestion complète et transversale, SAP Business One est équipée d'une interface intuitive qui fait d'elle une solution de gestion intégrée (ERP) toute indiquée pour votre entreprise.

Elle intègre toutes les fonctions administratives qui vous permettent de paramétrer le système, de définir les taux de change, de configurer les droits d'accès au système et de définir les alertes et circuits d'approbation. De plus, onze domaines fonctionnels permettent d'intégrer et de fluidifier les processus suivants :

Finance
Gestion de toutes les transactions financières : grand livre, mise en place et gestion du plan de comptes, écritures au journal, ajustements des cours de change et comptabilités auxiliaire et budgétaire.

Opérations bancaires
Prise en charge de nombreux traitements tels que les encaissements, les dépôts en banque, les décaissements, le traitement automatique des extraits de compte. Tous les moyens de paiements habituels sont supportés.

Comptabilité analytique
Définition des centres de coûts sur plusieurs axes et des règles de répartition pour analyser les résultats de l'entreprise selon différentes vues.

Vente
Réalisation des devis, saisie des commandes clients, enregistrement des livraisons, mise à jour des stocks et gestion de toutes les factures et créances.

Achats
Gestion et suivi des transactions avec les fournisseurs tels que les appels d'offre, les commandes d'achat, la mise à jour des stocks, le calcul des coûts logistiques pour les articles importés, le traitement des retours, la gestion des frais d'approche et les règlements.

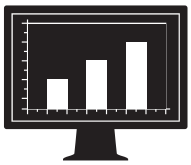
Gestion intégrée de la relation client
Suivi des informations relatives à vos clients, distributeurs et fournisseurs, incluant profils, fiches de contact, soldes comptables et analyse du pipeline des ventes.

"La solution SAP Business One, complète et multilingue, accroît nos performances et nous renforce dans un contexte international très concurrentiel. Elle nous permet d'être très réactif vis-à-vis de la clientèle, en optimisant la production et en réduisant les coûts administratifs et les encours de stock."

Jean Manuel Gaget,
Directeur Général Adjoint,Rhea Marine

VUE D'ENSEMBLE DES FONCTIONNALITÉS*

Reporting et capacité de navigation dans les données
Technologies SAP sous-jacentes (Glisser & Relier, alertes, personnalisation de l'interface utilisateur)



Finance

- Plan de comptes
- Segmentation des comptes
- Écritures au journal
- Pièces préenregistrées (Brouillard)
- Transactions récurrentes
- Taux de change entre devises
- États financiers
- Comptabilité budgétaire
- Calcul des taxes
- Périodes financières multiples
- Dépôts
- Chèques
- Cartes de crédits
- Reçus
- Paiements différés

Vente

- Opportunités et gestion du pipeline de vente
- Gestion des contacts
- Offre/Devis client
- Commandes
- Factures
- Livraisons
- Retours
- Listes de prix dans plusieurs devises
- Gestion de la relation client
- Calcul de la marge brute
- Intégration à Microsoft Office

Services

- Gestion des contrats de service
- Fiches équipement
- Planification des interventions
- Suivi des clients
- Base de connaissance
- Gestion des appels de service

Achats

- Appels d'offres
- Commandes d'achat
- Livraisons
- Retours
- Avoirs
- Coûts additionnels

Stocks

- Gestion des articles
- Recherche d'articles
- Listes de prix
- Entrées de stock
- Sorties de stock
- Transactions de stock
- Suivi des numéros de série
- Gestion des lots
- Prélever - emballer
- Kits de vente et d'assemblage

Production

- Nomenclatures
- Ordres de production
- Prévisions
- Assistant de planification des ressources (MRP)
- Recommandation d'achat et de production

Kit de développement logiciel (SDK) et technologie d'intégration SAP Business One

Gestion des stocks
Suivez les niveaux des stocks, la gestion des articles, les listes de prix, les prix négociés, les transferts entre entrepôts et les transactions de stock.

Planification des ressources (MRP)
SAP Business One propose un système de planification simple et puissant qui aide les responsables de production comme les acheteurs à planifier les calendriers de production et les achats en utilisant toutes les informations disponibles dans l'ERP.

Reporting
Il est possible de créer des tableaux de bord puissants pour tous les domaines de votre activité : créances clients et fournisseurs, ventes, flux de trésorerie, contacts clients, comptabilité, stocks en magasin, états financiers, tarification, activité des clients... (via des états prédéfinis ou personnalisés). SAP Crystal Reports garantit une analyse plus détaillée avec incorporation de graphiques.

Gestion du service après-vente
Optimisez l'organisation de votre service après-vente, en supportant toutes les opérations de ce département : gestion des contrats de maintenance, planification des interventions, suivi des interactions clients, support client et constitution de la base de connaissance.

Ressources humaines
Fournit des informations indispensables pour la gestion du personnel, incluant les informations sur les salariés, les absences, les évaluations, les formations.

** Liste non exhaustive*

Finance

Conformité avec les normes International Financial Reporting Standards (IFRS)

Le respect des normes IFRS s'impose de plus en plus au sein des petites et moyennes entreprises. Les utilisateurs cherchent donc des outils capables de gérer en parallèle des comptabilités répondant aux exigences locales et aux normes IFRS. SAP Business One permet la comptabilisation en parallèle et fournit les outils pour éditer les rapports financiers conformément aux normes IFRS.

Comptabilité analytique multi-axe

SAP Business One permet la mise en place d'une comptabilité analytique sur plusieurs axes. Cette caractéristique vous donne la possibilité d'analyser les données financières de différents points de vue. De cette manière, vous pouvez facilement bâtir votre structure de centre de coûts en hiérarchies afin d'obtenir des rapports précis et adaptés à vos besoins.

Comptabilité

SAP Business One propose un ou plusieurs plans de comptes pour chaque pays pouvant être adapté en fonction de vos souhaits. Il est également possible de définir un plan de compte totalement personnalisé qui reflétera les besoins de votre entreprise.

Écritures au journal

La solution permet aux utilisateurs de créer de nouvelles écritures au journal et de rechercher des écritures existantes. Notez que la plupart des écritures au journal sont générées automatiquement par les flux de vente, d'achats, de production et les opérations bancaires. Il est possible d'affecter à chaque transaction un code projet ou des règles de répartition analytiques.

Écritures préenregistrées (Brouillard)

Les utilisateurs peuvent saisir des écritures au journal et les sauvegarder sans les comptabiliser. Ceci permet à un responsable de réaliser ultérieurement une vérification et éventuellement une correction des écritures avant qu'elles ne soient enregistrées en comptabilité.

Modèles d'écritures

Les utilisateurs peuvent définir des modèles d'écriture. Il est possible ensuite d'y faire référence lorsque l'on passe des écritures impliquant les mêmes comptes afin d'économiser du temps et d'éviter les erreurs de saisie.

Écritures périodiques

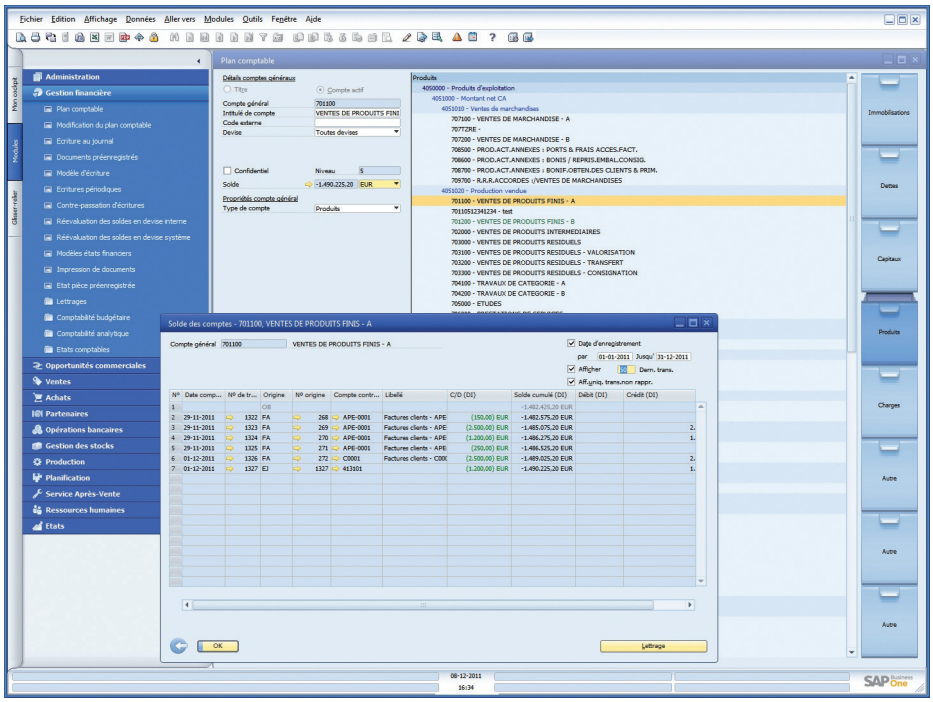
Les comptables peuvent enregistrer des écritures devant être régulièrement saisies dans la comptabilité et en spécifier la fréquence. L'ERP proposera alors automatiquement l'écriture.

Contre-passation d'écritures

SAP Business One permet aux comptables de contre-passer automatiquement une écriture à une date donnée. Cette fonctionnalité est particulièrement utile pour la contre-passation de certaines écritures d'inventaire en début d'exercice.

Réévaluation des soldes en devises

Cette fonction permet de réévaluer périodiquement les documents ouverts en devises étrangères, de calculer les différences et de proposer l'écriture de correction appropriée.



Plan de compte complet

“SAP Business One est un système fiable qui nous garantit un reporting en temps réel. Les écritures de fin de mois sont saisies trois fois plus rapidement et mobilisent moins de collaborateurs. Cela pouvait prendre jusqu’à dix-sept jours pour réaliser la clôture, alors que nous disposons à présent en cinq jours d’un reporting amélioré.”

Stephen Trillo, IT Manager, Lotte chimique (UK) Ltd.

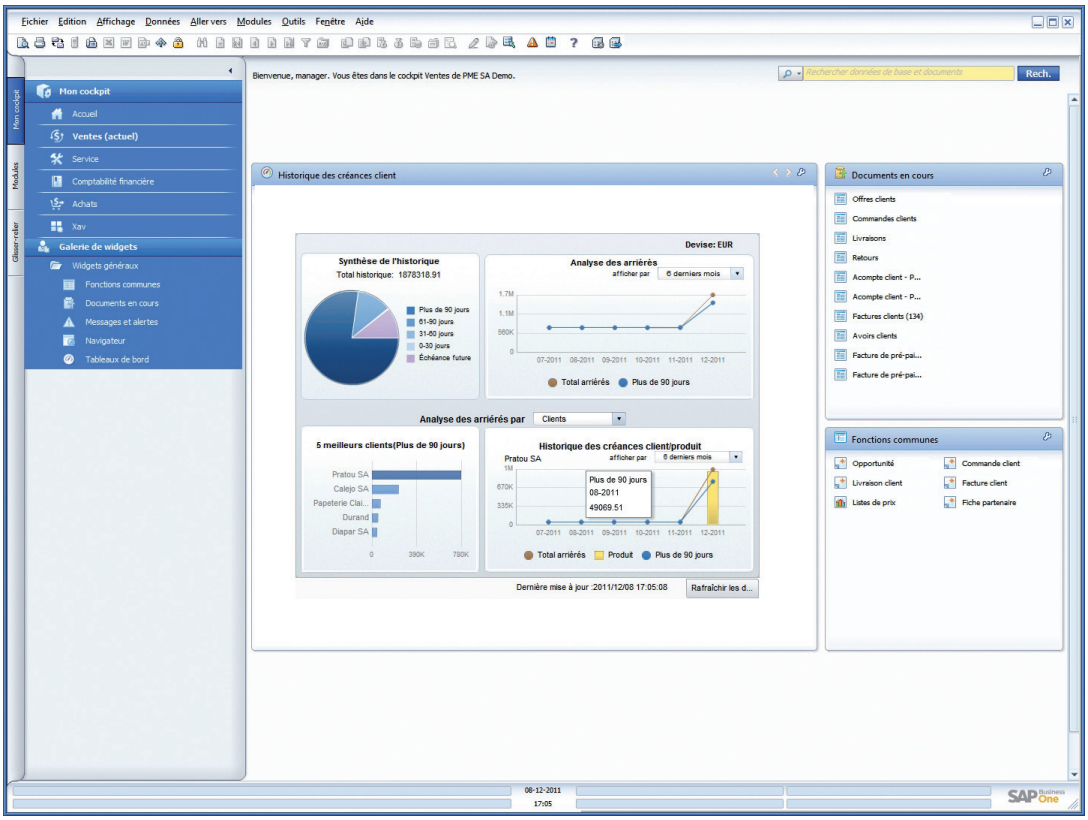


Tableau de bord “balance âgée”

Modèles d’états financiers

Les utilisateurs peuvent générer rapidement et facilement n’importe quel modèle d’état financier. Un utilisateur peut créer des modèles en fonction de ses besoins, tels que des comptes de résultat spécifiques.

Budgets

Cette fonctionnalité permet aux comptables de créer et de suivre des budgets affectés aux comptes. Il est possible de définir des méthodes de répartition budgétaire, des budgets en devises (locales, étrangères ou les deux), et d’afficher un rapport qui compare le budget prévisionnel aux chiffres réels. De plus, il est possible de définir des alertes qui seront déclenchées chaque fois qu’une transaction occasionne le dépassement du budget mensuel ou annuel.

Définir des centres de coûts

À l’aide de cette fonction, le comptable définit les centres de coûts ou de profits. Ces centres analytiques peuvent être liés aux comptes de produits et de charges dans le plan comptable.

Définir des règles de répartition

En s’appuyant sur des clés objectives et sur leur propre expérience, les utilisateurs peuvent déterminer des règles de répartition. Celles-ci seront ensuite utilisées dans les écritures afin de répartir les charges ou les produits sur plusieurs centres.

Tableau des centres de coûts et règles de répartition

Cette fonction permet aux utilisateurs d’afficher les centres de coûts et les règles de répartition sous forme de tableau. Tous les chiffres apparaissent clairement et peuvent être ajustés si nécessaire. Les utilisateurs peuvent définir des centres de coûts et des règles de répartition supplémentaires. Une fois tous les facteurs de coûts définis, le système les alloue automatiquement aux centres de coûts individuels à chaque transaction. À la clé : un accès rapide et détaillé aux informations sur les coûts.

État des centres de coûts

Ce compte de résultat est basé sur les produits et les charges. Il fait la distinction entre les affectations analytiques directes et indirectes. Le comptable peut demander une analyse par compte comptable, par règle de répartition ou par mois.

Fonctionnalités financières

COMPTABILITÉ EN TEMPS REÉL

Une comptabilité totalement intégrée
Les fonctions de gestion financière et bancaire sont entièrement intégrées dans SAP Business One. Lorsque des transactions logistiques sont enregistrées, le logiciel crée automatiquement une écriture au journal dans la comptabilité. SAP Business One permet d'automatiser la quasi-totalité des opérations. Aucune écriture manuelle ni retraitement ultérieur n'est requis.

Analyse descendante rapide
Pour accéder aux informations au niveau de l'écriture, c'est très simple. Par exemple, lors de l'affichage d'une écriture au journal générée par une transaction de vente, il vous suffit de cliquer sur un des comptes pour accéder au détail des informations du plan de comptes, ou demander l'affichage de la pièce à l'origine de l'écriture.

Plan de comptes complet
Depuis le plan de comptes, vous disposez du détail du solde. Toutes les transactions impliquées dans le solde peuvent être analysées.

CLÔTURE DE FIN DE MOIS

Accélérer la clôture
SAP Business One permet d'accélérer le processus de clôture mensuelle. De plus, la solution permet d'assigner des tâches à des collaborateurs ou encore de créer des rappels pour accomplir certaines tâches associées au processus de clôture.

Définition des comptes collectifs
Dans SAP Business One, certains comptes peuvent être marqués comme comptes collectifs. Ces comptes sont ensuite utilisés pour enregistrer l'augmentation ou la diminution du solde des tiers assurant la cohérence entre la comptabilité générale et la comptabilité auxiliaire.

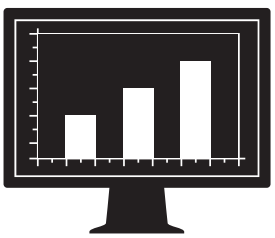
Modèles d'écriture
Vous pouvez utiliser des modèles d'écriture pour distribuer les montants sur la base de pourcentages fixes. Grâce aux écritures récurrentes, vous pouvez créer des transactions avec des montants prédéterminés. Les contre-passations d'écritures permettent de programmer la date de contre-passation.

RAPPORTS FINANCIERS

Rapports hiérarchisés
Les rapports hiérarchisés sont facilement réalisables grâce à la flexibilité offerte dans la configuration hiérarchique du plan de comptes et des centres de coûts sur chacun des axes.

Rapports intégrés
SAP Business One intègre une gamme d'outils de reporting pour l'affichage de tableaux de bord sur la comptabilité, les stocks, et la finance. Vous pouvez exporter les tableaux de bord dans une variété de formats, y compris Excel, Word et PDF.

L'outil XL Reporter
L'outil XL Reporter fournit en temps réel un affichage des données de SAP Business One avec toute la puissance de calcul de Microsoft Excel pour le formatage du rapport.



Gestion intégrée de la relation client (CRM)

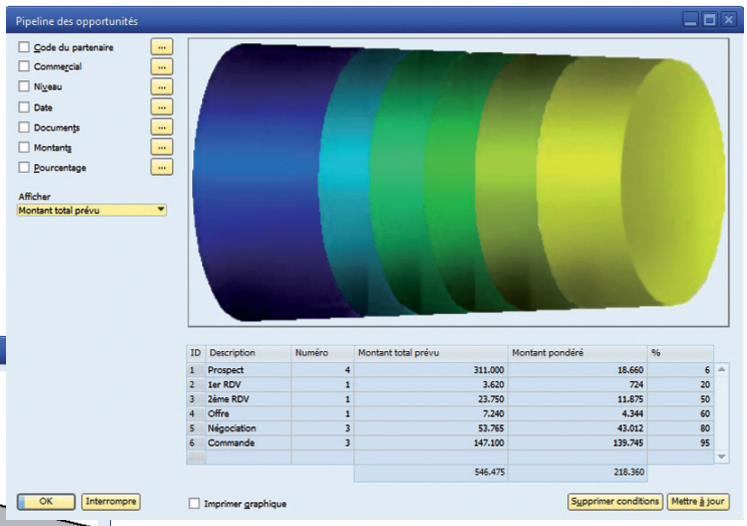
Gestion complète des ventes et des services
SAP Business One offre des fonctionnalités de CRM totalement intégrées à l'ERP. Ces fonctionnalités facilitent l'acquisition, la fidélisation et la rentabilité du client. De nombreuses informations concernant le CRM étant intégrées dans les documents de vente et du service après-vente, vous bénéficiez d'une parfaite visibilité sur vos clients.

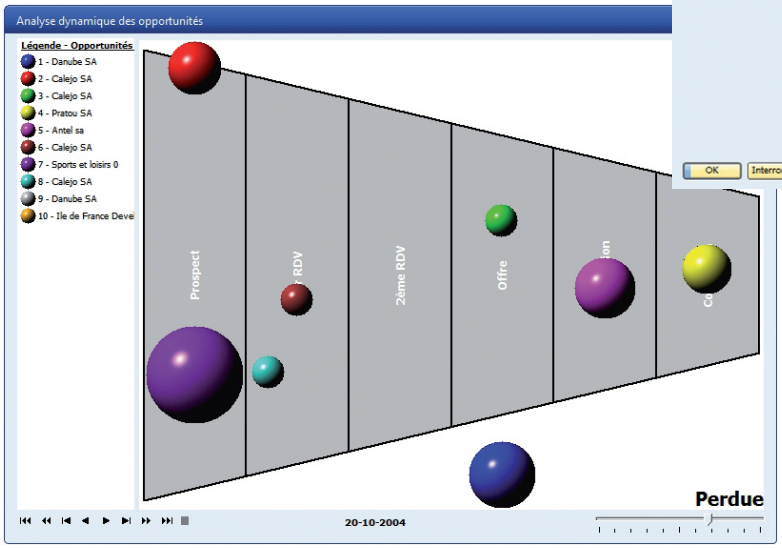
SAP Business One : cycles de vente
Le CRM permet d'enregistrer toutes les opportunités commerciales puis de les suivre tout au long du cycle de vente, de la détection de l'opportunité à la clôture, en passant par la qualification des besoins et la proposition. Les commerciaux ont la possibilité de saisir les détails relatifs à l'opportunité, en y indiquant l'origine, le chiffre d'affaire potentiel, la date de clôture probable, les concurrents et les partenaires associés à l'opportunité.

Les tableaux de bord sont une composante essentielle du CRM. Ils permettent aux responsables commerciaux de votre entreprise d'analyser les opportunités selon différents critères ; l'origine de l'opportunité, la localisation géographique, le secteur industriel, le client, l'article et bien d'autres encore. Ces tableaux de bord donnent le chiffre d'affaires prévisionnel à échéance présenté par mois ou par trimestre.

Principales caractéristiques et fonctionnalités

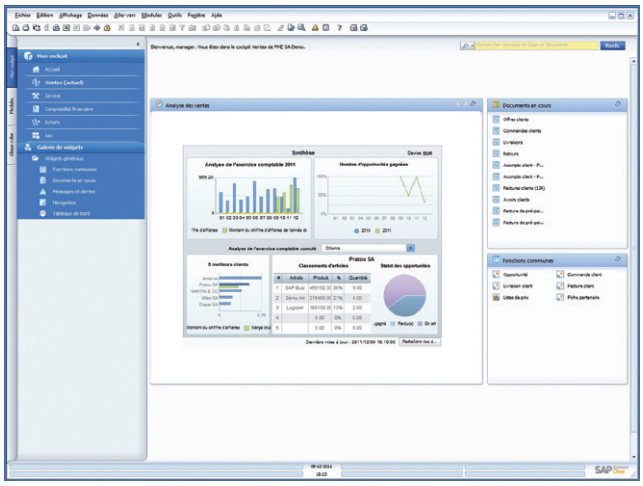
- *Vente :* SAP Business One permet la création de devis, la saisie des commandes clients, le suivi des livraisons, la mise à jour des soldes comptables et des stocks ainsi que la gestion des factures et des encaissements.
- *Achats :* La solution gère l'ensemble des transactions avec les fournisseurs : appels d'offres, commandes d'achat, mise à jour de la comptabilité et des stocks, calcul du prix de revient des articles, traitement des retours et des avoirs, factures et décaissements.
- *Partenaires :* SAP Business One garantit la gestion de toutes les informations relatives aux prospects, aux clients, aux revendeurs et aux fournisseurs : adresses e-mail, profils, historique de l'activité commerciale, historique des activités entreprises avec les différents contacts de l'entreprise.





Rapports graphiques
De puissants tableaux de bord graphiques aident les responsables commerciaux dans l'analyse des affaires en cours. Ces tableaux de bord peuvent porter sur l'intégralité des affaires ou sur un sous-ensemble comme un client ou un commercial particulier, une agence et bien d'autres critères.

Vente



Informations clés pour l'analyse des ventes par le biais de tableaux de bord interactifs

SAP Business One offre une grande souplesse en matière de création de devis ou de tout autre document de vente. Différents types de lignes sont disponibles pour vos documents notamment des sous-totaux, des textes libres, des articles alternatifs… Des messages standards peuvent être stockés et réutilisés. Les en-têtes et pieds de page peuvent également être définis par l'utilisateur pour chaque document. La marge brute est instantanément calculable pour chaque devis. L'utilisateur a également une visibilité sur les prix octroyés dans le passé pour le produit proposé. Une fois qu'un devis est créé, les utilisateurs peuvent l'exporter au format Word ou PDF d'un simple clic.

Commande
Durant la saisie de la commande "client", l'administration des ventes bénéficie d'une visibilité totale sur les stocks disponibles dans chacun des magasins. En cas de rupture de stock, l'utilisateur peut proposer des articles de substitution, autoriser une livraison partielle ou encore livrer depuis un autre magasin. Chacune des lignes de la commande peut avoir des dates de livraison souhaitées et des adresses de livraison différentes. Il est possible de déclencher automatiquement des commandes d'achat chez un fournisseur depuis la commande client et de les faire livrer directement au client.

Livraison
La transaction de livraison permet aux magasiniers d'imprimer tous les documents nécessaires pour l'expédition. Le processus de prélèvement et d'emballage facilite la constitution des colis et leur suivi ultérieur. À partir du numéro de livraison, les utilisateurs peuvent accéder en un clic au statut d'expédition. Les stocks sont bien entendu mis à jour en temps réel.

Retours
Les utilisateurs peuvent facilement gérer les retours de marchandises aussi bien dans le cadre des ventes que dans celui du SAV en utilisant la transaction "Retour client".

Facture client
La facture crée automatiquement une écriture au journal et met à jour l'encours client. Il est possible de créer des factures générant plusieurs échéances si la négociation commerciale prévoit une fragmentation des encaissements.

Paiement comptant
Si le client paie immédiatement, notamment dans le cas d'une vente au comptoir, l'utilisateur se sert de cette transaction, ce qui aura pour effet d'ouvrir l'écran d'encaissement au moment de la validation.

Avoirs
Si le client renvoie des matériels après l'émission de la facture, vous pouvez utiliser l'avoir pour prendre en compte cette opération. Si vous le souhaitez, cette opération peut ré-ouvrir les positions correspondantes dans la commande afin de préparer l'envoi de produits de remplacement. En cas de désaccord sur le montant, il est possible de réaliser un avoir financier (avoir n'ayant aucun impact sur les stocks).

Impression de documents
Cette fonction permet aux utilisateurs d'imprimer en masse des documents de vente. La sélection des documents peut se faire sur des plages de numéro et sur des périodes.

Assistant de regroupement de documents
Cet assistant permet aux utilisateurs de générer en masse des documents. Par exemple, vous générez toutes les factures à partir de toutes les livraisons qui n'ont pas encore été facturées. Lors de cette opération, vous pouvez choisir de ne créer qu'un document "cible" pour n documents "source" (regroupement). Cette fonction est particulièrement utile pour les clients exigeant une facture mensuelle.

Documents en cours
Cette fonctionnalité permet aux utilisateurs d'inspecter, de modifier puis de valider les documents de vente sauvegardés en tant que documents préenregistrés.

Assistant de relance client
Ce puissant assistant est un précieux allié pour le service contentieux. Il permet de gérer jusqu'à neuf niveaux de relance. Un historique de relance est mémorisé pour chaque client. L'assistant peut être exécuté à la fréquence qui vous convient. Il génère des lettres de relance à l'intention de tous les clients en retard. Vous avez la possibilité de facturer des frais de relance et des intérêts de retard qui déclenchent une écriture comptable sur le compte client si vous le souhaitez.

"Auparavant, nous devions créer manuellement toute la documentation autour des produits. Maintenant, ces documents peuvent être produits directement à partir de SAP Business One, avec à la clé un gain de temps et d'efforts considérable."

Mark Johnson, Directeur Général, Tacktick Limited

Achats

Appels d'offres
SAP Business One dote votre entreprise des outils dont elle a besoin pour gérer les processus d'approvisionnement. Un assistant vous accompagne dans la consultation des fournisseurs via le web, dans la gestion des propositions ainsi que dans la prise de décision finale.

Commande fournisseur
Depuis SAP Business One, les utilisateurs peuvent passer des commandes de biens ou de services auprès des fournisseurs. Les commandes d'achat mettent à jour la quantité disponible au niveau des stocks. Elles permettent également d'actualiser l'échéancier de disponibilité des produits (Available To Promise). Une commande fournisseur peut être automatiquement scindée en plusieurs si les produits doivent être livrés à des adresses différentes.

Réception de marchandises
Cette transaction permet aux magasiniers de réceptionner les livraisons des fournisseurs. Les réceptions peuvent faire référence à une commande fournisseur ou pas. Ceci est notamment indispensable lorsque des produits ont été commandés dans l'urgence par téléphone. Il est possible de modifier les quantités réceptionnées notamment pour les livraisons partielles ou pour constater des erreurs.

Retours de marchandises
La transaction de retour est utilisée pour constater le renvoi de marchandises par le client consécutif par exemple à une erreur de livraison ou un problème qualité. Les retours sont également utilisés dans le cadre du SAV lorsque des produits sont renvoyés pour réparation.

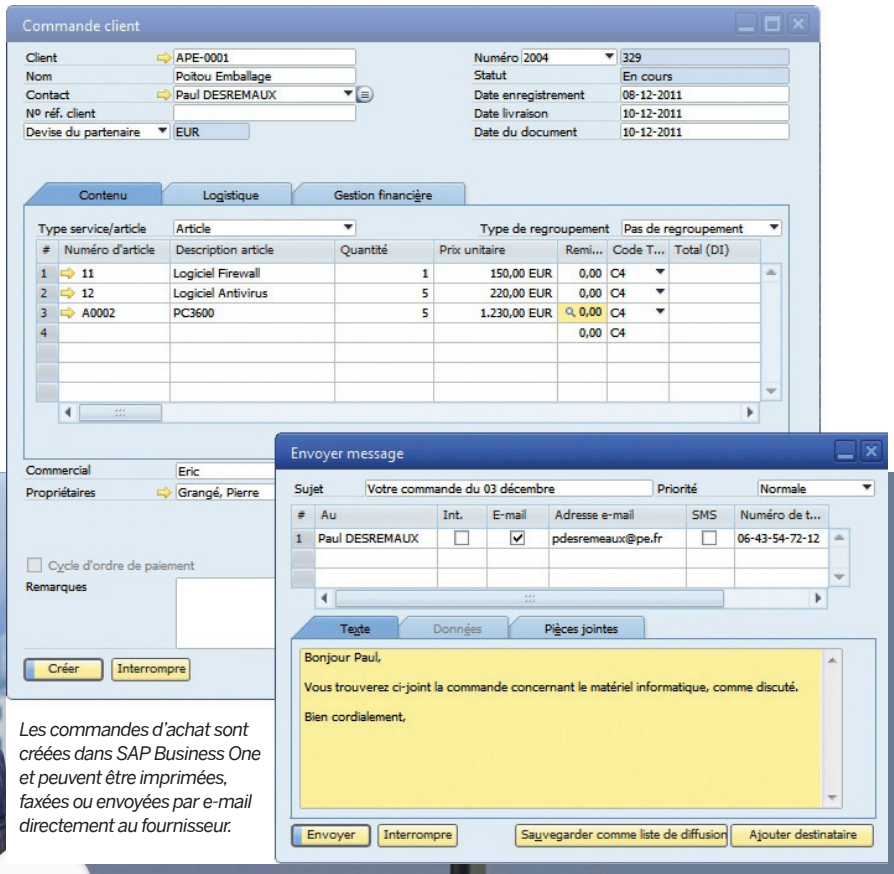
Facture fournisseur
La création des factures fournisseurs déclenche automatiquement une écriture au journal en arrière-plan et la mise à jour du solde comptable du fournisseur. En aval dans le flux, les décaissements utiliseront les factures fournisseurs.

Avoir fournisseur
Cette transaction constate la demande d'une diminution de la dette de votre entreprise vis-à-vis du fournisseur. Elle peut s'accompagner ou non d'un retour de produit chez le fournisseur. Les données de l'avoir peuvent être copiées depuis la facture ou d'autres documents.

Coûts additionnels
SAP Business One supporte l'inventaire permanent, cela signifie que le prix de revient des articles est calculé en temps réel. Avec cette transaction, il est possible d'imputer, sur le prix de revient des produits, des frais annexes tels que les frais de douane, le fret ou encore l'assurance.

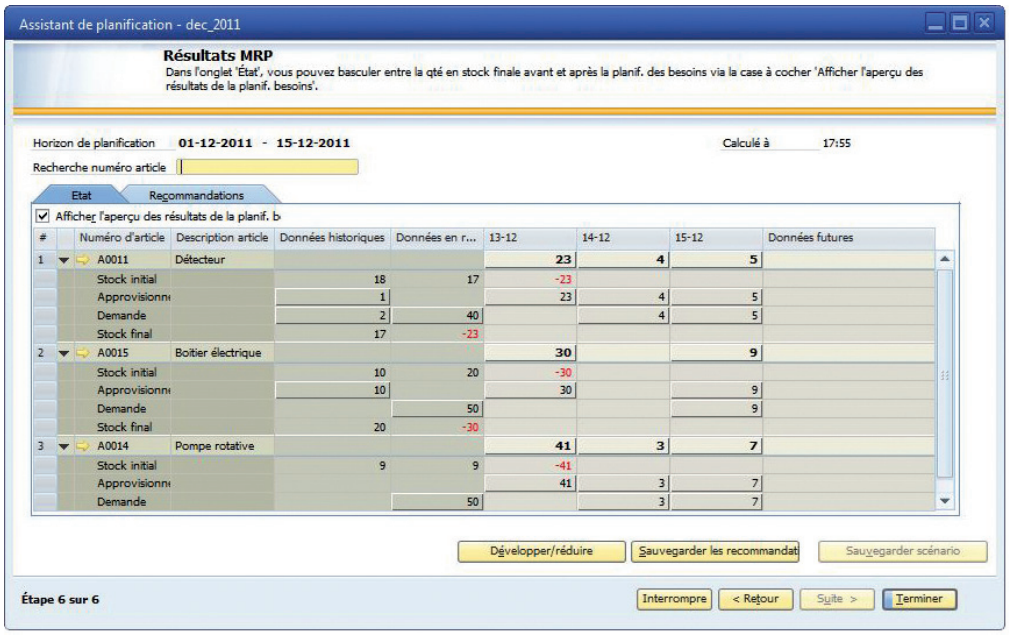
Documents en cours
Cette fonctionnalité permet aux utilisateurs d'inspecter, éventuellement modifier puis valider les documents d'achat sauvegardés en tant que documents préenregistrés.

Impression de documents
Cette fonction permet aux utilisateurs d'imprimer en masse des documents d'achat. La sélection des documents peut se faire sur des plages de numéro et sur des périodes.



Les commandes d'achat sont créées dans SAP Business One et peuvent être imprimées, faxées ou envoyées par e-mail directement au fournisseur.

Calcul des besoins en réapprovisionnement (MRP ou CBN)



MRP
Un assistant vous aide à planifier et optimiser les besoins matériels futurs puis à gérer et à traiter les recommandations d'achats et/ou de fabrication.

L'assistant de planification vous aide à réduire vos coûts en prenant en compte les quantités minimales comme les commandes groupées. Ainsi, les utilisateurs peuvent décider s'il est plus intéressant d'acheter en gros ou d'en rester aux lots de production standards.

SAP Business One présente un système de planification simple et puissant qui aide les responsables de production comme les acheteurs à planifier leurs achats et leurs ordres de production en prenant en considération de nombreux critères.

Définir les prévisions
Cette fonctionnalité permet aux approvisionneurs de formaliser les prévisions de vente qui seront ultérieurement utilisées par l'assistant de planification. Ces prévisions peuvent être automatiquement calculées à partir des ventes réalisées dans le passé.

Assistant de planification
En cinq étapes, l'assistant de planification accompagne les utilisateurs dans la création de scénarii de planification. Dans un premier, il faut définir l'horizon de planification, consultable en semaines ou en jours. Il est possible d'exclure les jours non ouvrables dans la planification de la production et des achats. Les scénarii peuvent porter sur une plage d'articles ou des groupes d'articles. On continue en sélectionnant les critères à prendre en compte dans le calcul, comme les niveaux des stocks existants, les commandes ouvertes, les commandes de vente, les ordres de production, les niveaux de stocks minimums ainsi que les prévisions de ventes prédéfinies.

Une fois le scénario exécuté, l'ERP délivre des recommandations pour la "fabrication" et les "achats". Les planificateurs peuvent visualiser le calcul en besoins nets et afficher les documents impliqués dans le calcul. Les scenarii peuvent être sauvegardés pour une réutilisation ultérieure. Des avertissements et des requêtes visuelles aident par ailleurs les utilisateurs à identifier les commandes qui doivent être expédiées. Les scénarii de planification peuvent également être sauvegardés en tant que "simulations" – les utilisateurs peuvent exécuter une série de projections sans impact sur le rapport de recommandations.

Rapport de recommandations
La transaction de recommandation des ordres permet aux approvisionneurs de sélectionner les recommandations de fabrication et de commande pour les convertir. Dans le cas où la fabrication d'un article doit exceptionnellement être externalisée, il est possible de convertir la recommandation de production en recommandation d'achat, et cela en un clic. Si de nombreuses commandes sont envoyées au même fournisseur, il est possible de les consolider dans un seul document afin de simplifier le processus.

"Nous avons tous très vite appris à nous servir des nombreuses fonctionnalités de SAP Business One. Assurément, ce genre d'outil, ça change la vie ! Nous avons désormais une bien meilleure visibilité à tous les niveaux de notre activité : commandes clients, achats fournisseurs, répartition du chiffre d'affaires ... Toute l'information est disponible, à tout moment."

Olive Gunning, Chief Operating Officer, Trulife

Gestion des stocks

Fonctionnalités autour du stock
Les fonctionnalités de SAP Business One en matière de gestion des stocks permettent aux utilisateurs de gérer les données de bases liées aux articles, d'administrer les numéros de série et les lots, ainsi que d'établir les listes de prix. Les utilisateurs peuvent également définir des articles alternatifs, effectuer les inventaires et accéder à une fonctionnalité de prélevé-emballé.

Données de base article
Cette fonctionnalité permet aux utilisateurs de définir les articles utilisés par l'entreprise. Il peut s'agir d'articles achetés, fabriqués ou encore d'articles non gérés en stock comme la main d'œuvre, les frais de déplacement ou les actifs immobilisés. Les informations par défaut – fournisseur, unités de mesure d'achat et de vente – et les taxes applicables sont maintenues ici. Les articles gérés en stock peuvent être entreposés dans différents magasins – SAP Business One supporte l'inventaire permanent, ce qui signifie que la valorisation des produits est calculée au fil de l'eau. La valorisation des articles peut être différenciée par magasin. Les méthodes de valorisation prises en charge sont le coût standard, la moyenne mobile ou prix moyen pondéré et le FIFO. Un onglet de la fiche article permet de définir les informations liées à la planification. Il s'agit notamment de la méthode d'approvisionnement (fabrication ou achat), les intervalles de réapprovisionnement (mensuel, hebdomadaire ou quotidien), la taille de lot économique ainsi que la quantité minimum de commande et le délai moyen d'approvisionnement.

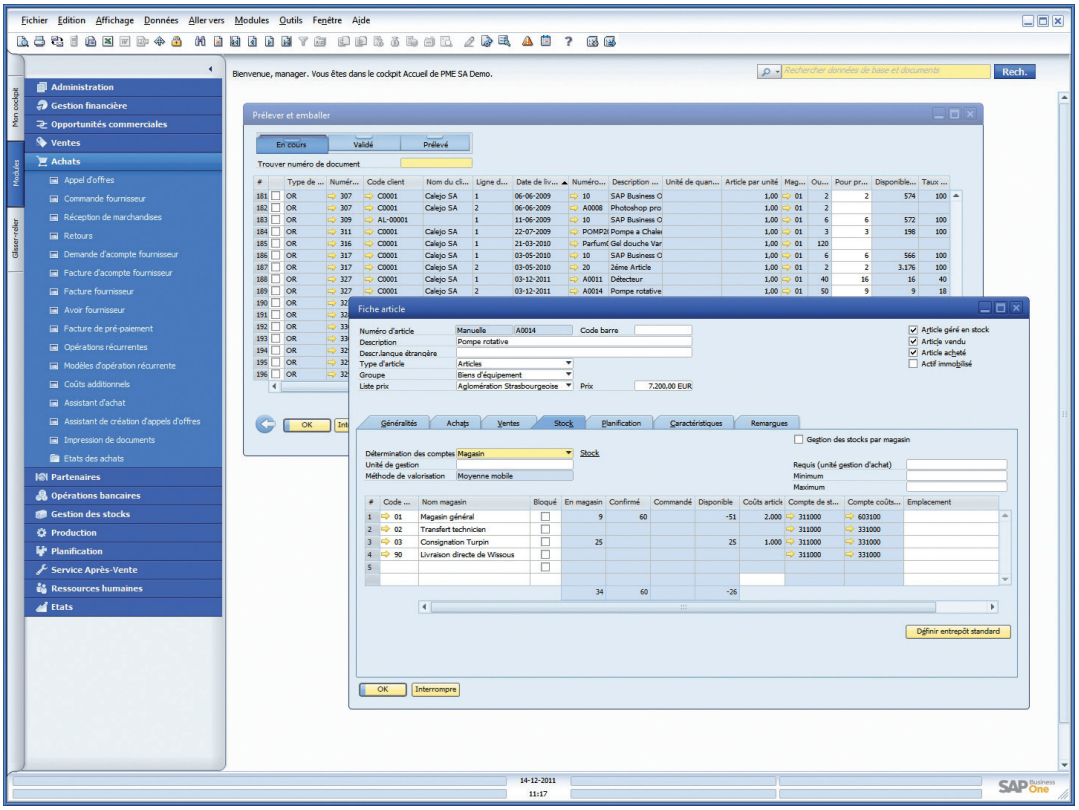
Numéros de série
Les numéros de série peuvent être générés automatiquement à partir de modèles. Il est également possible de les créer manuellement. La saisie du numéro de série peut être définie dans toutes les transactions ou uniquement lors des sorties d'articles.

Gestion des lots
Les utilisateurs peuvent attribuer un numéro de lot aux produits et définir des attributs liés au lot tels que la date limite d'utilisation. Les lots seront ensuite définis pour ces articles lors des commandes de vente, des livraisons ou toute autre transaction modifiant les stocks.

Articles de remplacement
Cette fonctionnalité permet de concevoir une liste d'articles susceptibles d'être proposés au client en cas d'indisponibilité de l'article demandé. Les substituts peuvent être classés en fonction des similarités de l'article, du prix ou de la quantité.

"Nous souhaitions disposer d'une vue unique et fiable sur le stock et pouvoir accéder aux mêmes informations entre nos bureaux et notre plateforme logistique. Par ailleurs, dans un souci de transparence, nous voulions assurer à nos clients de la grande distribution une information en temps réel sur le statut de leurs commandes."

Frédéric Boréal
Directeur Logisitque, Alter Eco



Prélever et Emballer
Avec ces transactions, le travail des magasiniers est parfaitement intégré au flux de l'administration des ventes entre la commande et la facture. Des écrans adaptés permettent de faire des analyses reposant sur différents critères afin de déterminer les livraisons prioritaires.

Numéros de catalogue partenaire
Avec cette fonction, vous définissez les références de vos produits chez vos clients et vos fournisseurs. Ces références peuvent ensuite être utilisées dans les transactions de vente et d'achat en lieu et place de votre référence.

Gestion de la méthode de valorisation des stocks
Dans certains cas, il est nécessaire avec l'autorisation du commissaire aux comptes, de changer la méthode de valorisation de certains articles. Cette transaction permet de sélectionner aisément les articles et les nouvelles méthodes de valorisation à appliquer.

Entrée et sortie de marchandises
Ces deux transactions permettent d'enregistrer l'entrée et la sortie de marchandises qui ne sont pas liées aux processus opérationnels – les ventes, les achats ou la production. Ceci peut être par exemple une mise au rebus.

Transfert de stock
Cette fonctionnalité permet aux utilisateurs de déplacer du stock entre différents entrepôts.

Inventaire
Cette transaction peut être utilisée pour :
- Saisir les quantités initiales lors du démarrage.
- Saisir les quantités comptées durant les inventaires.

Système de cycles d'inventaires
Dans les magasins de grande taille, l'inventaire s'inscrit généralement dans un processus continu. Cette fonctionnalité identifie les articles à comptabiliser.

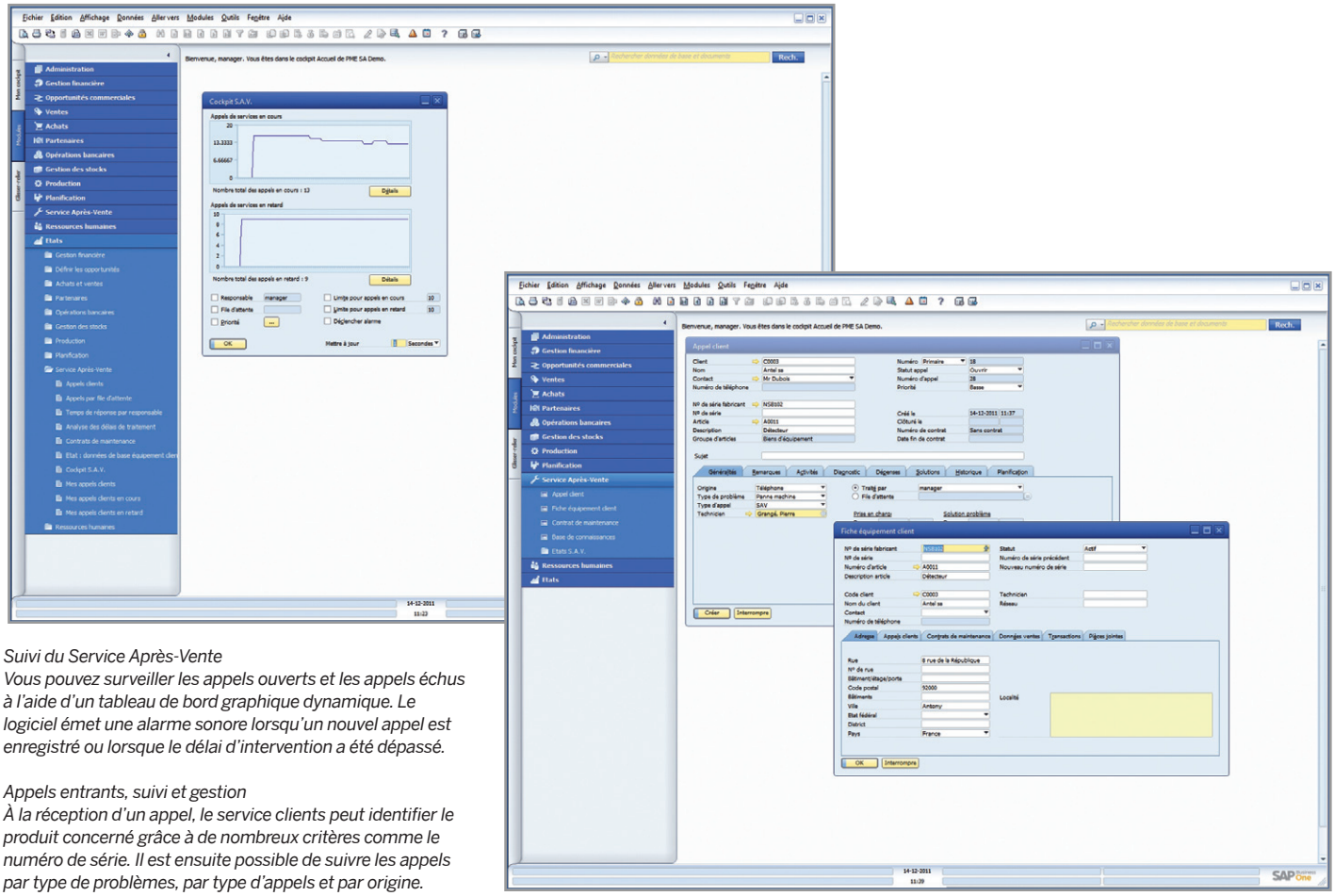
Revalorisation des stocks
Cette transaction permet de modifier d'une manière arbitraire la valeur d'un article en stock. Cela peut être nécessaire lorsque le prix actuel d'un article ne correspond pas au prix réel du marché. Dans ce cas, le prix est changé et une écriture correspondant à la variation de valeur du stock est passée en comptabilité.

Liste de prix
L'utilisateur peut définir un nombre illimité de listes de prix puis les associer aux clients ou aux fournisseurs. Les listes de prix peuvent être reliées entre elles par des facteurs permettant leur mise à jour automatique en fonction des mises à jour de la liste de prix de référence.

Prix spéciaux
Les utilisateurs peuvent définir des prix spéciaux applicables à certains clients ou fournisseurs. Ces prix peuvent prendre en compte des périodes de validité et des quantités. Il est également possible de définir des escomptes en fonction des délais de paiement.

Gestion du Prélever et Emballer
La transaction Prélever et Emballer permet de répartir le processus de prélèvement dans trois files d'attente. Après la saisie par l'ADV, les commandes sont affichées dans la file d'attente "En cours". Chacune des positions de commandes peut être sélectionnée pour un prélèvement partiel ou total. Une fois sélectionnées, les positions apparaissent dans la file d'attente "Validé". Après le prélèvement, il est possible d'indiquer la quantité réellement prise dans le stock. Les listes de prélèvement peuvent être créées depuis les files d'attente "En cours" et "Validé". Ces listes peuvent concerner une ou plusieurs commandes différentes. Dans la file d'attente "Prélevé" sont affichées les positions réellement prélevées. Le gestionnaire de Prélever et Emballer propose toute une gamme d'options de tri et de sélection, ce qui confère une grande flexibilité au processus dans le magasin.

Gestion du Service Après-Vente



Suivi du Service Après-Vente
Vous pouvez surveiller les appels ouverts et les appels échus à l'aide d'un tableau de bord graphique dynamique. Le logiciel émet une alarme sonore lorsqu'un nouvel appel est enregistré ou lorsque le délai d'intervention a été dépassé.

Appels entrants, suivi et gestion
À la réception d'un appel, le service clients peut identifier le produit concerné grâce à de nombreux critères comme le numéro de série. Il est ensuite possible de suivre les appels par type de problèmes, par type d'appels et par origine.

CRM

SAP Business One propose des fonctionnalités CRM entièrement intégrées à l'application. Le CRM est étroitement lié au marketing, à la vente et au service après-vente afin de suivre le client dans tous les aspects de sa relation avec votre entreprise. La fonction CRM assure un contrôle complet : acquisition du client, rétention, fidélisation et rentabilité pour l'entreprise.

SAP Business One : service de CRM

Les fonctionnalités du service après-vente vous permettent d'assurer un support de qualité, de gérer les contrats de maintenance et de planifier correctement les interventions. Il est par ailleurs aisé de tracer toutes les actions entreprises dans le cadre des appels.

Principales caractéristiques et fonctionnalités

- *Contrat de maintenance :* il formalise les conditions d'intervention liées aux articles et aux services vendus à vos clients. Le contrat stipule notamment les dates de début et de fin de validité, les horaires d'intervention, les délais d'intervention et de réparation garantis ainsi que les conditions de facturation.
- *Fiche équipement :* ce document permet au service après-vente de disposer des informations détaillées sur un article vendu à un client : numéros de série constructeur et interne, historique des appels créés pour ce produit.
- *Rapport sur les équipements :* cet état affiche les équipements vendus à un client ou un groupe de clients en spécifiant les numéros de série et les statuts.
- *État des appels client :* permet de visualiser tous les appels client saisis dans le système et cela quel que soit leur état à une date précise ou sur une période. Il est possible d'utiliser des filtres pour n'afficher que certains types d'appels ou uniquement ceux confiés à un technicien. D'autres filtres comme la priorité, l'origine ou le statut sont disponibles.
- *État des appels client par file d'attente :* permet de tracer tous les appels client en attente et de conserver l'historique des appels liés à un incident particulier. De nombreux filtres sont disponibles pour limiter le nombre d'appels, les appels dans la file peuvent être affectés à un technicien spécifique.
- *État des temps de réponse par agent :* permet d'afficher, par technicien, les appels qui leur ont été attribués en détaillant le délai d'intervention, les dates de clôture, les éventuels retards et autres informations.

Intégration Microsoft Office

Microsoft Outlook
L'intégration entre SAP Business One et Microsoft Outlook permet aux utilisateurs d'échanger des données. Ainsi, l'information est partagée entre tous les collaborateurs de l'entreprise, ce qui facilite les actions en direction des clients. Les fonctions disponibles comprennent :

La synchronisation des données
Les utilisateurs peuvent synchroniser différents types de données entre SAP Business One et Microsoft Outlook :

- Rendez-vous du calendrier
- Contacts
- Tâches

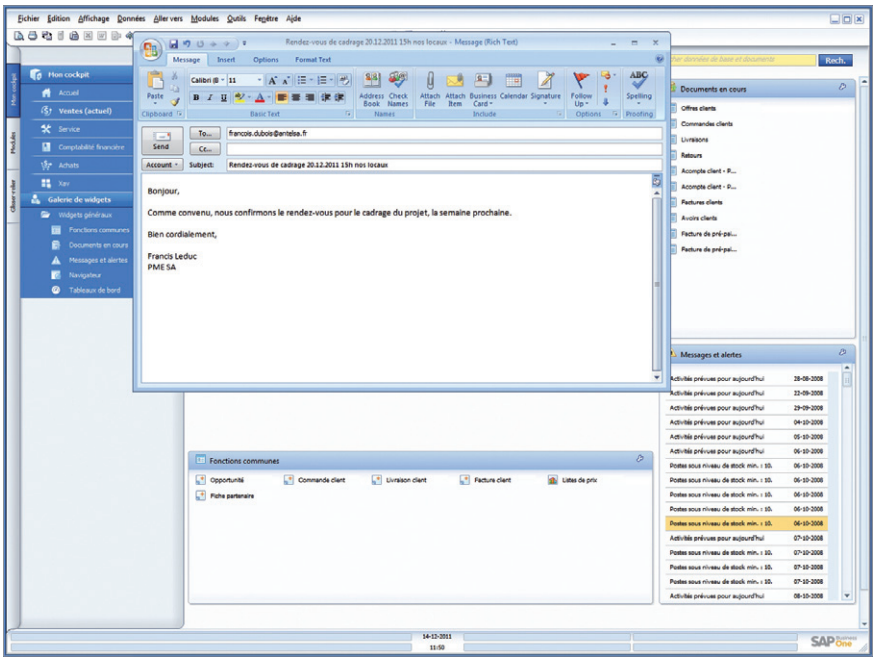
Ils peuvent planifier la synchronisation et résoudre les éventuels conflits. Les utilisateurs peuvent également concevoir des tableaux de bord spécifiques à partir des données de SAP Business One puis les associer à des contacts dans Microsoft Outlook.

Devis
Il est possible d'importer des devis depuis SAP Business One dans Microsoft Outlook puis les afficher, les éditer et les envoyer sous la forme d'e-mails. Il est également possible de créer de nouveaux devis dans Microsoft Outlook et de les enregistrer automatiquement dans SAP Business One.

Intégration d'e-mails
L'intégration de Microsoft Outlook permet aux utilisateurs de :

- Transformer un e-mail reçu dans Microsoft Outlook en une activité dans SAP Business One
- Incorporer les pièces jointes à l'e-mail d'origine en tant que pièce jointe à l'activité
- Assurer le suivi en programmant la date de rappel pour une activité

Connexion à Microsoft Word et Microsoft Excel
L'intégration à Microsoft Outlook permet aux utilisateurs de se connecter à SAP Business One depuis Microsoft Word et d'enregistrer un document Microsoft Word en tant qu'activité dans SAP Business One. La même fonction est disponible pour Microsoft Excel. Les classeurs peuvent être sauvegardés en tant qu'activité associée à un partenaire et à un contact dans SAP Business One.



Intégration e-mail
Glissez-déposez les e-mails reçus afin de créer facilement des activités dans SAP Business One

"Avec SAP Business One, nous pouvons clôturer nos comptes très rapidement, juste après la fin du mois. Nous avons également limité les saisies manuelles en générant l'information et en la liant aux produits Microsoft, comme Excel. Ainsi, nous multiplions les rapports très rapidement."

Paul Rakkar, Directeur Financier Groupe, Time Out Ltd

Décisionnel

Améliorer le contrôle et la prise de décision

- Les directions reçoivent des alertes qui attirent leur attention sur un événement particulier. Des événements peuvent également déclencher des circuits d'approbation afin que les directions compétentes se prononcent.
- Les alertes sont conçues pour avertir vos collaborateurs lorsque qu'un événement inhabituel se produit. Les éléments mis sous surveillance sont définis librement.
- Ces alertes peuvent fournir des informations chiffrées et adaptées au rôle de chaque collaborateur dans l'entreprise. À chaque fois qu'un seuil est franchi, une alerte est envoyée en temps réel à l'utilisateur qui a demandé à en être notifié.
- La visibilité des informations détaillées qui ont déclenché l'alerte facilite la prise de décision pour mettre en place des actions correctives.
- La mise en place des circuits d'approbation incluant un ou plusieurs niveaux d'approbation, procédures et étapes qui sont automatiquement lancées, permet aux gestionnaires de réagir instantanément en fonction des circonstances.

Gestion proactive par exception

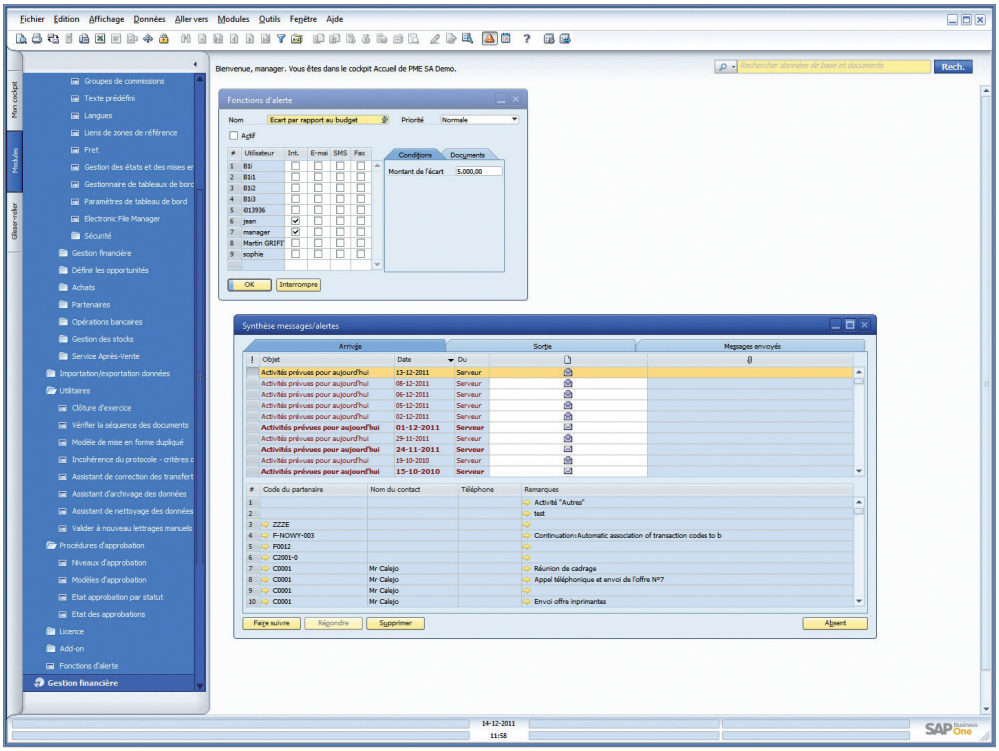
SAP Business One facilite la gestion par exception grâce aux fonctionnalités « alerte et circuit d'approbation ». Le système permet par ailleurs aux utilisateurs de sélectionner les événements qu'ils souhaitent mettre sous surveillance et les métriques acceptables. Lorsque les indicateurs virent au rouge, l'utilisateur est immédiatement alerté afin de pouvoir réagir instantanément à l'événement. Toute violation d'une politique définie par l'entreprise peut déclencher un circuit d'approbation qui permettra à la hiérarchie de se prononcer et d'autoriser ou non la suite du processus.

Création rapide de tableaux de bord basés sur des données mises à jour en temps réel

XL Reporter permet aux utilisateurs de créer rapidement des tableaux de bord spécifiques utilisant les données de SAP Business One. Les fonctionnalités intuitives de création de rapports permettent de concevoir des états à l'aide de la fonction glisser-déposer. Quelques clics suffisent à créer des requêtes personnalisées sur des données de SAP Business One. Une fois les rapports générés, une analyse descendante des données met en valeur les transactions sous-jacentes. De plus, tout en créant les requêtes, il est possible de consulter et d'actualiser les données en temps réel.

Organiser les rapports

Avec XL Reporter, vous gérez et organisez vos tableaux de bord. L'actualisation peut être automatique et périodique. Chaque tableau de bord peut faire l'objet d'un nouveau point de menu dans SAP Business One mais vous pouvez également les distribuer par mail ou les mettre en ligne sur un site web.

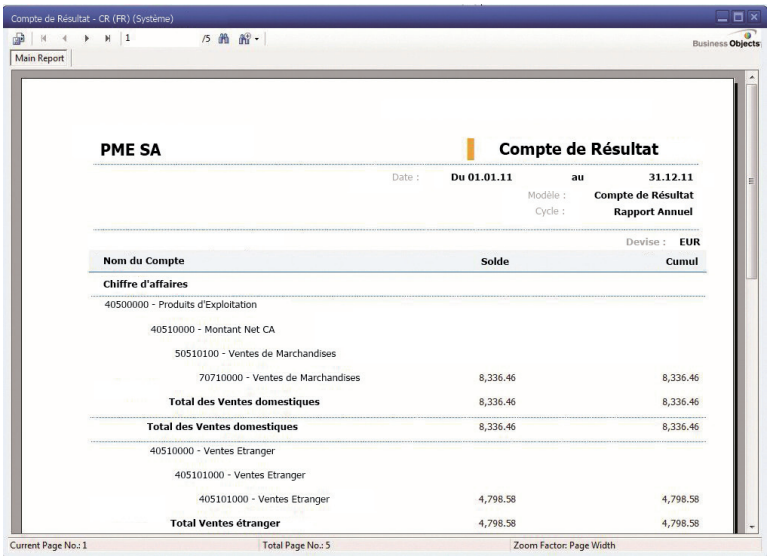


Gestion par exception
SAP Business One propose des fonctions d'alerte, programmables par l'utilisateur, pour l'informer lorsque des événements importants se produisent afin de pouvoir y répondre dans les plus brefs délais.

"SAP Business One nous permet de standardiser nos processus métiers, notre reporting et nos systèmes informatiques à travers le monde. Nous pouvons acquérir et intégrer très rapidement une nouvelle filiale et nos collaborateurs ont une parfaite confiance dans le système et ses données."

Christophe Ramon, Directeur Informatique, Groupe Roullier

Business Intelligence intégrée



SAP Crystal exécute des rapports prédéfinis ou génère des rapports sur mesure pour votre entreprise.

SAP Business One intègre des fonctionnalités de Business Intelligence et utilise nativement les outils SAP Crystal Report et SAP Crystal Dashboard. De cette façon, tous les besoins de l'entreprise dans ce domaine peuvent être satisfaits d'une manière optimale. L'information peut être visualisée via des états prédéfinis ou des tableaux de bord personnalisés et adaptés à l'activité de l'entreprise.

SAP Business One propose toute une gamme de rapports pour faciliter l'analyse et la prise de décisions. Ils couvrent aussi bien la comptabilité, les achats, la vente et les stocks que la finance, et peuvent prendre la forme de tableaux de bord interactifs. Tout état affiché dans SAP Business One peut être exporté vers Microsoft Excel en un clic. La simplicité de la navigation permet aux utilisateurs de récupérer facilement les informations dont ils ont besoin. Ils gagnent ainsi un temps précieux et le processus décisionnel s'en trouve amélioré.

Glisser-Relier
Le "Glisser-Relier"est une technique exclusive utilisée dans SAP Business One. Elle permet d'obtenir des tableaux de bord dont les données sont mises à jour en temps réel. Les domaines couverts sont la gestion financière, la vente, les achats, la gestion des stocks, la production et le service après-vente. Cette fonctionnalité fournit instantanément des informations qui demanderaient des heures de travail avec les techniques traditionnelles.

Générateur de requêtes
Cet outil permet de générer des requêtes sur la base de données. Quelle que soit leur champ de provenance, les données peuvent être utilisées pour créer des rapports supplémentaires. Une fois la requête définie, il est possible de la sauvegarder dans la bibliothèque de requêtes pour une utilisation ultérieure.

Assistant de requêtes
Similaire au générateur de requêtes, cet outil permet aux utilisateurs de générer des requêtes avec l'aide d'un assistant qui les accompagne dans le processus. Il aide ainsi les utilisateurs peu familiers avec la syntaxe SQL à construire des requêtes.

Rapports prédéfinis
SAP Business One intègre une série de rapports prédéfinis, pour chaque domaine fonctionnel de l'application. Les utilisateurs sont en mesure d'en personnaliser le rendu. Une fois le rapport généré, les utilisateurs peuvent le diffuser par e-mail ou l'imprimer et l'exporter dans une variété de formats différents, notamment Excel et PDF.

Solutions SAP Crystal
Pour être réactives, les entreprises doivent obtenir en temps réel des informations précises issues de leur système de gestion. Le fait que SAP Business One soit un véritable ERP et que SAP Crystal Report y soit nativement intégré aide les utilisateurs à relever ce défi. Toutes les informations des domaines couverts par l'ERP peuvent être instantanément restituées sous une forme conviviale facilitant la prise de décisions.

Génération de rapports précis et adaptés
SAP Crystal Reports permet de générer des rapports standards personnalisés et d'analyser les données. Les rapports peuvent inclure des graphiques pour en faciliter la lecture.

Une adoption rapide, peu de formation
L'intégration de SAP Crystal Reports au sein de SAP Business One offre aux utilisateurs une interface intuitive qui facilite l'exploitation des données. Grâce à SAP Crystal Reports, même les utilisateurs peu familiers des outils de Business Intelligence créent en quelques minutes des états conviviaux.

"Après avoir étudié un certain nombre de solutions, nous avons retenu SAP Business One, principalement parce qu'il était possible d'adapter la solution à nos besoins. Cela nous a offert une plus grande flexibilité pour gérer les diverses exigences d'une entreprise comme la nôtre, possibilité que nous n'avons pas retrouvé dans de nombreuses autres solutions."

Nick Carter, Directeur technique, Raffenday

Solution de mobilité

De nombreuses PME s'appuient sur les technologies mobiles pour assurer la gestion de leur activité, partout, tout le temps. De manière à permettre aux collaborateurs de rester connectés à leur entreprise, SAP a conçu une application mobile qui fournit un accès permanent aux données et fonctionnalités clés de SAP Business One.

L'application mobile SAP Business One permet de vérifier l'état des stocks et la situation des clients, d'accéder à des rapports, de recevoir des alertes et de valider les demandes faites au travers des circuits d'approbation des processus.

Les fonctions principales incluent

- *Alertes et approbations :* recevez des alertes pour être averti d'événements spécifiques, tels que les écarts sur les remises, les prix ou les limites de crédit. Le circuit d'approbation affiche sur le mobile les données ou métriques pertinentes pour assurer une prise de décision rapide et efficace.
- *Tableaux de bord en temps réel :* accédez à des tableaux de bord qui présentent les informations clés de votre activité. Partagez facilement leurs résultats par e-mail depuis un terminal mobile.
- *Informations clients et fournisseurs :* accédez et modifiez les coordonnées de vos contacts, visualisez l'historique des activités et des prix spéciaux. Recherchez facilement vos clients et partenaires, créez-en de nouveaux et saisissez de nouvelles activités. Toutes les modifications sont automatiquement synchronisées sur le serveur SAP Business One.
- *Surveillance du stock :* vérifiez les niveaux de stock et accédez à des informations détaillées sur les produits, incluant le prix d'achat et de vente, la quantité disponible, les spécificités du produit et les photos.

SAP Business One
Application mobile

Architecture adaptée aux directions informatiques

Une architecture serveur facile à gérer
SAP Business One fonctionne sur des serveurs de type Microsoft Windows Server.

L'architecture serveur comprend la sécurité, les sauvegardes et les protocoles d'accès au réseau. Les accès pour les utilisateurs à distance peuvent être donnés au travers des Terminal Services ou de la technologie Citrix XenApp.

L'environnement SAP Business One s'appuie sur des procédures standards de sauvegarde de base de données. La sauvegarde peut avoir lieu à chaud, pendant que les utilisateurs travaillent.

L'architecture SAP Business One prend en charge les bases de données Microsoft SQL Server.

Une intégration aisée avec la technologie d'intégration SAP Business One (B1i)
La technologie d'intégration SAP Business One facilite et accélère son intégration avec des composants de SAP Business Suite, la plateforme technologique SAP NetWeaver ou même d'autres applications externes. L'intégration de SAP Business One à SAP NetWeaver convient plus particulièrement aux clients qui veulent intégrer de façon transparente SAP Business One avec des composants de SAP Business Suite. Le scénario se présente lorsque l'entreprise utilisant SAP Business One est une filiale ou un fournisseur d'un grand groupe doté de SAP Business Suite. La transparence de l'intégration de SAP Business One avec les autres solutions SAP est déterminante, et l'alignement avec la stratégie de SAP NetWeaver est essentiel pour garantir cette transparence.

Principaux avantages
- Une interface transparente et rapide dans un environnement SAP (ou tout autre système).
- Le développement continu de SAP Business One, SAP NetWeaver, SAP BusinessObjects Business Intelligence et des composants de SAP Business Suite.
- Le développement de scenarii d'intégration pouvant être immédiatement déployés afin de réduire les coûts d'intégration de manière drastique.

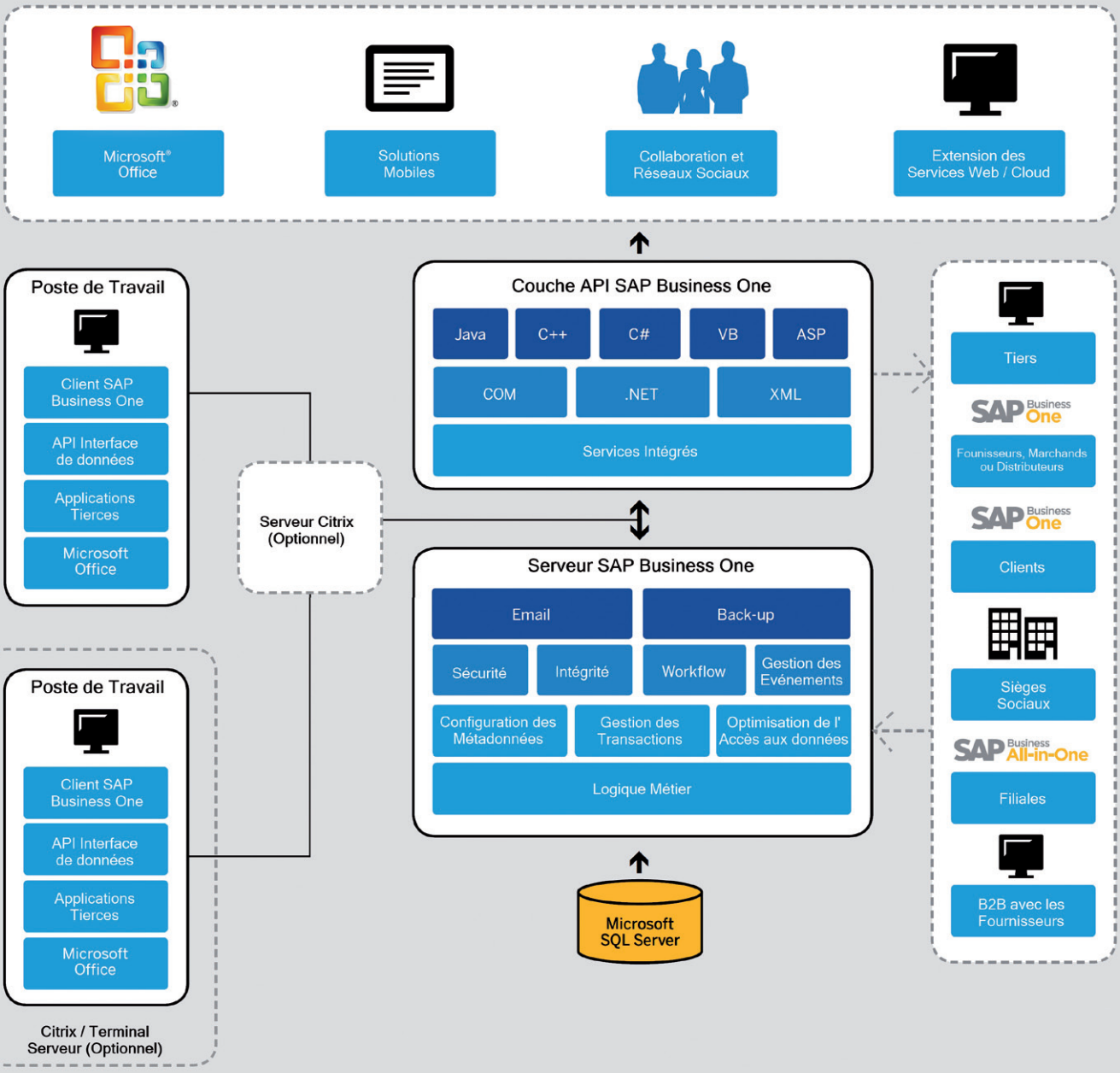
L'API SAP Business One
SAP Business One est équipée d'une interface de programmation d'application (API) basée sur la technologie Component Object Model (COM). Vous pouvez utiliser cette API pour étendre le périmètre fonctionnel de la solution ou l'adapter à vos besoins spécifiques. Les développeurs peuvent accéder aux objets COM en utilisant des langages de programmation tels que Visual Basic, C + +, C# et Java.

Deux API sont prévues : l'une pour l'interface de données et une autre pour l'interface utilisateur.

API : interface de données (DI-API)
Le DI-API de SAP Business One fournit aux développeurs un accès aux données au travers des objets qui sont exposés. L'écriture directe dans la base n'est pas autorisée, ce qui est un gage de cohérence. Cette approche simplifie considérablement les montées de version. Le DI-API est également utile pour intégrer SAP Business One avec d'autres applications.

API : interface utilisateur (UI-API)
L'interface utilisateur UI-API de SAP Business One fournit des objets et des procédures pour accéder à l'interface utilisateur de l'application. Les développeurs peuvent ainsi étendre l'existant de SAP Business One et créer leurs propres transactions dans l'application.

Data Transfert Workbench (DTW)
L'outil de transfert de données assure la migration des données depuis les systèmes existants vers SAP Business One. Des modèles de données prédéfinis au format Microsoft Excel simplifient la préparation des données pour l'importation.



Intégration avec Microsoft Outlook
SAP Business One est entièrement intégré à Microsoft Outlook. Tous les collaborateurs de votre entreprise peuvent ainsi partager des informations. Les contacts, les rendez-vous et les tâches d'Outlook se retrouvent dans SAP Business One.

Intégration avec SAP Business Suite
SAP Business One est intégré de façon transparente à la solution SAP Business Suite. Mais son architecture ouverte lui permet également de s'intégrer facilement aux solutions d'autres éditeurs de logiciels.

Personnalisation et configuration

SAP Business One offre aux utilisateurs des outils pour personnaliser les écrans, les requêtes et les états, de façon à répondre aux besoins opérationnels spécifiques de chaque entreprise. Inutile de suivre une formation technique particulière au vu de la simplicité de ces outils. Les utilisateurs sont rapidement opérationnels et autonomes.

Dans le module Administration, différentes fonctionnalités peuvent être configurées :

- *Informations définies par l'utilisateur clé :* plans de compte, codes de TVA, commerciaux, territoires, projets, formats d'adresse, modalités de paiement, fournisseur, client, articles et groupes de commission, magasins, modèles de contrat de maintenance et files d'attente, banques, méthodes de paiement et types d'expédition.
- *Autorisations :* les administrateurs peuvent définir très précisément les informations auxquelles les utilisateurs peuvent accéder. Les documents stratégiques sont affectés à un propriétaire et, en fonction de la relation de l'utilisateur avec celui-ci, un accès complet ou en lecture seule, lui sera ou non accordé. Des exemples de relation pouvant être évalués sont : "appartient à la même équipe", "travaille dans la même agence", "a le même manager".
- *Paramètres généraux de la société*

Champs définis par l'utilisateur

Dans quasiment la totalité des écrans, il est possible de définir de nouveaux champs indispensables à l'activité de l'entreprise. Ceux-ci peuvent contenir tous types d'informations, y compris des URL et des images. Ces champs "Utilisateur" peuvent être organisés en groupe afin d'augmenter la lisibilité.

Valeurs définies par l'utilisateur

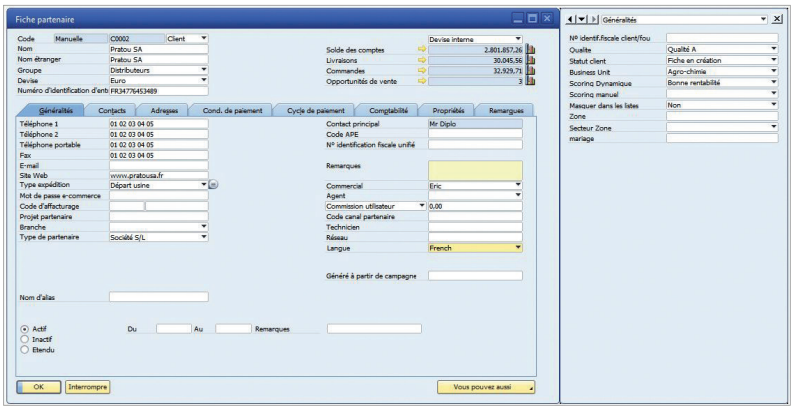
Les valeurs définies par l'utilisateur simplifient la saisie des valeurs dans les champs y compris les champs "utilisateur". La saisie peut être automatique.
Ci-dessous différents cas d'utilisation des valeurs définies par l'utilisateur :

- La saisie automatique des valeurs dans les champs, en fonction des données stockées dans la base.
- La saisie de valeurs dans les champs basée sur des listes prédéfinies.
- La saisie automatique des valeurs dans les champs basée sur des requêtes SQL (définies par l'utilisateur).
- La saisie automatique d'un champ en fonction de valeurs déjà saisies dans l'écran.

Intégration ouverte

SAP Business One accompagne la croissance de l'entreprise en répondant aux besoins propres à l'activité, à mesure qu'ils évoluent :

- Les utilisateurs expérimentés peuvent facilement faire évoluer la solution pour l'adapter aux nouveaux besoins de l'entreprise, sans solliciter outre mesure les équipes techniques.
- L'enregistrement par les utilisateurs de leurs préférences en termes d'informations affichées dans les écrans, les résultats des requêtes et les tableaux de bord. Ceci permet de présenter les mêmes informations sous un angle différent selon le métier et les attentes de l'utilisateur.
- L'intégration avec vos applications existantes s'appuie sur les nouvelles technologies.
- L'architecture de SAP Business One permet à la gestion par alerte d'effectuer des transactions et des flux en aval dans d'autres applications.
- Les modifications de paramétrage sont immédiatement prises en compte. De cette manière, l'ERP s'adapte rapidement aux nouvelles exigences.
- Les montées de version sont automatisées. Après avoir mis à jour le serveur, le logiciel s'installe automatiquement sur les postes "client". Ainsi sont éliminés les coûts élevés généralement associés aux mises à jour. L'utilisation de la programmation objet pour les développements spécifiques contribue à la réduction des coûts en cas de montée de version.



Création de champs "utilisateur" : vous pouvez ajouter un nombre illimité de champs "utilisateur" dans la plupart des écrans de l'ERP. Ces champs peuvent concerner l'en-tête du document ou les lignes. Vous pouvez sélectionner le type et la longueur du champ. Cette fonction demande une autorisation particulière. Avec celle-ci, l'ajout d'un nouveau champ ne vous prendra que quelques minutes.

SAP Business One : Kit de développement Logiciel

API : interface de données

L'API d'interface de données est utilisée pour construire des liens en temps réel entre SAP Business One et des applications tierces. En fournissant une interface de programmation pour SAP Business One au travers d'un ensemble d'objets, l'API d'interface de données autorise la connexion entre applications et l'automatisation des processus. Cela se traduit par exemple par l'intégration avec les terminaux "points de vente", l'intégration des écritures de paie des services RH ou la synchronisation avec les appareils mobiles.

L'API d'interface de données fournit :

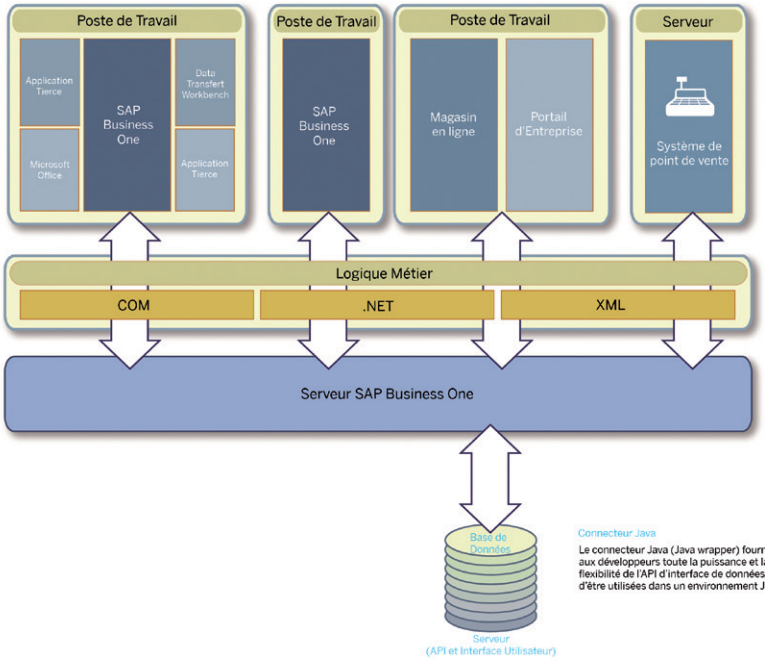
- Les objets et méthodes pour lire, créer et mettre à jour directement les objets métiers
- Une orientation objet complète, offrant une interface puissante qui ne nécessite pratiquement aucune formation
- Un accès complet aux données de base, aux données transactionnelles, à la configuration du système et aux données définies par l'utilisateur
- Un processus de montée de version simple et économique

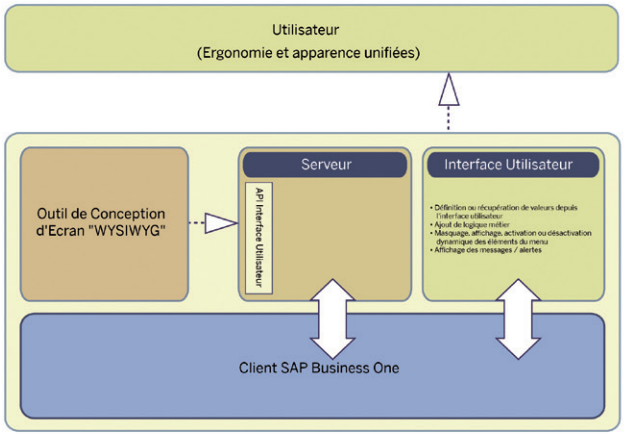
API : interface utilisateur

Avec l'API d'interface utilisateur, les développeurs peuvent modifier l'aspect de l'interface SAP Business One en créant de nouvelles fenêtres, en modifiant les fenêtres existantes et en ajoutant de nouveaux menus ou de nouvelles boîtes de dialogue. Les modifications peuvent être de tout ordre : aussi simples que de cacher ou de désactiver un champ ou aussi complexe que d'ajouter un nouveau module dans SAP Business One.

L'API permet :

- de créer des fonctionnalités personnalisées tout en restant dans l'interface standard
- d'apporter des modifications en réponse aux besoins métiers, ainsi que de simples modifications esthétiques
- l'ajout par les développeurs de nouvelles fenêtres, menus, boutons, champs, etc.
- Permet de capturer tous les événements liés à l'application





Le Kit de développement SAP Business One (Software Development Kit – SDK) est une boîte à outils contenant des interfaces de programmation, des exemples de code, de la documentation et des utilitaires.

Il permet aux programmeurs d'interfacer facilement des applications externes à SAP Business One ou d'ajouter de nouvelles fonctionnalités.

SAP Business One se compose d'une interface graphique et d'une couche d'objets métiers séparée. Le SDK garantit un accès complet à la fois à l'interface graphique (UI) et aux objets métiers (DI).

Principales caractéristiques SDK :

- Fournit un accès par programmation aux objets de l'ERP SAP Business One grâce à une couche orientée objet
- Permet aux partenaires et clients SAP d'étendre et d'améliorer les fonctionnalités de SAP Business One pour répondre à leurs besoins spécifiques
- Peut être utilisé avec un large éventail de langages de programmation et d'outils et garantit aux développeurs l'utilisation de technologies familières
- Assure une forte compatibilité, de sorte que la mise à jour vers une nouvelle version de SAP Business One ne nécessite aucun travail ou presque

Principales composantes :

- *API d'interface de données :* interfaçage des applications externes avec SAP Business One
- *API d'interface utilisateur :* extension et personnalisation de l'application client SAP Business One
- *Concepteur d'écrans :* interface moderne pour la conception des nouveaux écrans pour SAP Business One
- *Connecteur Java :* interfaçage avec les applications externes de SAP Business One en utilisant le langage de programmation Java
- *Documentation complète*
- *Exemples d'applications*

www.sap.com/contactsap

©2011 SAP AG. All rights reserved.

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP BusinessObjects Explorer, StreamWork, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and other countries.

Business Objects and the Business Objects logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius, and other Business Objects products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of Business Objects Software Ltd. Business Objects is an SAP company.

Sybase and Adaptive Server, iAnywhere, Sybase 365, SQL Anywhere, and other Sybase products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of Sybase, Inc. Sybase is an SAP company.

All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.