

LES MINI-GUIDES  
SAGE COLLECTION

# Industrie 4.0 Pourquoi connecter vos opérations ?

*Tome 1 - Booster le processus de vente*

Septembre 2020



# Edito

L'industrie 4.0 marie la virtualisation digitale et les opérations réelles pour construire les fondements de la 4e révolution industrielle. L'enjeu pour les entreprises de l'industrie manufacturière est de **gagner en agilité et en précision**.

Elles seront ainsi en mesure de mieux répondre aux nouvelles exigences de leurs clients, telles que **l'économie circulaire, la personnalisation, la traçabilité ou l'ajout de services à valeurs ajoutées**.

Cette perspective vertigineuse repose fondamentalement sur la capacité des organisations à **unifier leur système d'information d'un bout à l'autre de la chaîne de valeur**. En effet, c'est le partage et l'analyse des données qui alimentent l'efficacité de l'industrie 4.0.

**Une collection de 6 mini-guides démontre le potentiel d'un ERP Cloud dédié à l'industrie pour faire entrer le futur dans chacun des principaux processus de la chaîne de valeur.**

Ce premier mini-guide s'intéresse au **processus de vente**.

Le partage des données entre tous les gestionnaires de comptes est la clé pour harmoniser la stratégie commerciale de l'organisation.

**Une base clients unique permet à tous les acteurs commerciaux de contrôler et d'ajuster les structures de prix et de remises à l'échelle du périmètre d'activité de l'entreprise.**

Vendez en équipe !

# Booster le processus de vente

## 1. Une base clients unique accessible à tous les commerciaux

### Renforcement de la puissance commerciale

Un ERP de dernière génération dédié aux PME industrielles harmonise votre processus de vente.

De ce fait, le logiciel Cloud agit à deux niveaux pour soutenir l'activité commerciale :

- ✓ **Accélérer la conduite des projets commerciaux**
- ✓ **Augmenter la valeur des affaires signées**

Une base clients unique facilite la **modélisation de la politique commerciale par saison** et augmente votre **réactivité en cas de besoin**.

**Votre force de frappe commerciale est massifiée à l'échelle de votre périmètre de vente :**

- ✓ Consignes identiques pour les gestionnaires de comptes
- ✓ Harmonisation des structures de prix et de remises
- ✓ Approche concertée sur les grands comptes
- ✓ Échanges d'informations dans l'outil
- ✓ Possibilité de monter très vite une action ciblée

### Création d'opportunités commerciales

L'intégration sur une plateforme unique et partagée des données et informations issues de la relation client vous aide à **augmenter votre volume d'affaires**.

Avec suffisamment de données, votre équipe commerciale peut ainsi **tirer parti des opportunités de ventes croisées et commencer à suggérer des produits ou services connexes** en se basant sur l'historique de commandes.

Votre marketing va quant à lui utiliser ces informations pour **développer de nouveaux produits et services** et accroître la valeur proposée à vos clients.

### Entrée dans l'industrie 4.0

La connexion de la base clients avec la chaîne logistique ouvre la voie à de nouveaux services à valeur ajoutée :

- ✓ Personnalisation des fabrications
- ✓ Individualisation des services
- ✓ Co-développement avec certains grands comptes

#### **Microsoft Office 365 est intégré à la plateforme Sage 100cloud Entreprise Industrie.**

Vos collaborateurs commerciaux consultent et enrichissent les informations clients depuis Microsoft Outlook. Les données financières telles que les encours ou l'historique commercial sont également accessibles par cet accès en mobilité.

## 2. Les bénéfices de l'unification de la base clients

### Productivité de l'administration commerciale

La saisie des informations clients et leur enrichissement régulier sont **effectués en une seule fois pour l'ensemble des données clients**.

Un protocole unique de saisie via des paramètres qui s'imposent à tous garantit l'harmonisation des données commerciales.

### Efficacité de l'approche collective

Les grands comptes, les cibles prioritaires, les acteurs d'un même secteur économique sont abordés de façon **concertée**.

Les **meilleures pratiques** sont plus aisément diffusées et partagées.

**L'intégration des nouveaux acteurs** et la mobilité d'un secteur commercial à l'autre sont facilitées.

La possibilité de **monter des opérations spéciales** est décuplée :

- ✓ Réaction en face de l'action d'un concurrent
- ✓ Lancement d'un nouveau produit ou service
- ✓ Appui sur un événement exogène pour positionner une offre

### Visibilité sur la valeur du patrimoine

L'unicité de la base clients permet de porter un regard pertinent sur l'ensemble des comptes :

- ✓ Mise en place **d'indicateurs** pour suivre l'évolution du portefeuille
- ✓ Mise en place **d'alertes** pour anticiper sur les dérives
- ✓ **Segmentations** partagées

### Puissance du reporting

La logique de l'industrie 4.0 est de relier entre elles les données de toutes les fonctions de l'entreprise.

Un logiciel Cloud de dernière génération permet de nourrir la capacité d'analyse et de simulation avec les données commerciales. Des visuels synthétiques et communicants facilitent l'exploitation des données commerciales à l'échelle stratégique :

- ✓ **Pilotage du calendrier desancements**
- ✓ **Décision de croissance externe ou d'implantation commerciale**
- ✓ **Accélération de l'intégration des attentes clients** dans l'analyse de la valeur des produits ou des services



# Améliorez la précision du pilotage de votre activité industrielle

## Les 6 avantages de Sage 100cloud Entreprise Industrie



### Construire son ERP à la carte

La plateforme réunit des outils efficaces de gestion commerciale, de gestion de production, de comptabilité et de reporting.



### Anticiper ses achats

L'optimisation des ressources repose sur l'analyse des mouvements de produits et sur la connexion avec le calendrier de vos principaux fournisseurs.



### Unifier son système d'information

La centralisation du travail de tous vos collaborateurs améliore la cohérence, l'efficacité et l'interopérabilité de votre système d'information.



### Ouvrir son SI à des applications complémentaires

La plateforme est ouverte à tous les logiciels de la famille Sage 100cloud : Immobilisations, Moyens de Paiements, Trésorerie, CRM...



### Piloter en mobilité

La plateforme intègre des fonctions d'accès à distance, pour accélérer le partage des informations et permettre le télétravail.



### Partager facilement ses données

Le reporting automatique dans Excel® favorise la personnalisation, l'organisation et le partage des informations.

## Les fonctions avancées de Sage 100cloud Entreprise Industrie

- ✓ Pilotage en temps réel du cycle de production
- ✓ Reporting visuel avec de nombreux états standards
- ✓ Fonctions d'analyse et de simulation

En savoir plus sur Sage 100cloud Entreprise Industrie

[www.sage.com/fr-fr/produits/sage-100c-entreprise-industrie](http://www.sage.com/fr-fr/produits/sage-100c-entreprise-industrie)