

Sage met l'e-commerce à la portée des PME

Sage e-commerce est la solution de commerce électronique du premier éditeur mondial de solutions de gestion pour PME. Et elle réussit à réunir deux mondes dans une approche simple et intégrée : le site d'e-commerce avec ses principales fonctionnalités, et la gestion commerciale.

En pratique, il faut partir de la gestion commerciale de Sage, obligatoire, qui dispose des fichiers de bases: produits, stocks, tarifs, clients, etc. Ces derniers seront interconnectés avec Sage e-commerce, outil de création de sites marchands. C'est là le point fort de la solution, recherché par de nombreuses PME : le contenu commercial, non compris le design du site, est fourni et mis à jour par la gestion commerciale, et les transactions effectuées en ligne sont automatiquement répercutées en gestion, sans aucune resaisie. Trois modules sont proposés par Sage : **Boutique** est orienté B-to-C (*business to consumers*) pour vendre aux internautes ; **Clients** orienté B-to-B (*business to business*) reproduit un extranet et s'adresse aux clients de l'entreprise ; **Nomades** orienté B-to-E (*business to employee*) est destiné aux commerciaux itinérants et collaborateurs de l'entreprise en approche CRM. La gestion du paiement électronique est assurée par le programme, ou par la banque, ce qui est conseillé pour des questions de sécurité et de garantie. A l'export, la solution est multidevises, et intègre l'option des virements IBAN (numérotation des comptes bancaires à l'international). Cerise sur le gâteau, Sage héberge le site de son client qui n'a qu'à fournir son nom de domaine. Si Sage e-commerce dispose d'origine d'environnements et architectures construits (*templates*), qui permettent de mettre en ligne un site marchand en quelques minutes seulement, sous réserve que les fichiers de travail soient présents dans la gestion commerciale Sage, l'approche Web n'est pas oubliée, avec un module de personnalisation graphique en option, Studio Designer. La solution est multi-sites, en option. Reste le prix? raisonnable. Sur la ligne 30, destinée aux TPE, Sage e-commerce est proposé en abonnement à 1.100 euros par an. Pour rappel, la gestion commerciale Sage Ligne 30 est proposée à 750 euros. Pour les PME, le prix de Sage e-commerce Ligne 100 en v12.02 est composé d'un droit d'entrée de 1.500 euros et d'un abonnement annuel de 2.000 euros. Disponible aussi en Ligne 500. **Le Four à Idées, Sage e-commerce par l'exemple**

Jeune société créée en 1998, le Four à Idées est un grossiste en produits surgelés destinés aux métiers de bouche, en particulier boulanger-pâtissier. Après avoir séduit plus de 400 clients, et basculé d'une solution EBP jugée sous dimensionnée à la gestion commerciale Ligne 100 de Sage, la société doit affronter une soudaine explosion de son activité.

En effet, en plus de ses clients directs, le Four à Idées devient plateforme de distribution vers une quarantaine de distributeurs régionaux, une activité de service qui n'est pas rémunératrice? Comment aborder ce nouveau marché sans exploser ses charges ? La solution retenue est d'automatiser toutes les fonctions commerciales vis-à-vis du réseau, c'est-à-dire éliminer le traitement manuel des commandes (fax, saisie, etc.) par un extranet. Ce sera Sage e-commerce. Reste à convaincre le réseau. Sensibilisation, formation, avantages, avec en particulier le suivi des stocks, des livraisons, et l'élargissement de la période de commande. Aujourd'hui, 60% des distributeurs du Four à Idées ont adopté le Net pour passer des commandes, une réussite !