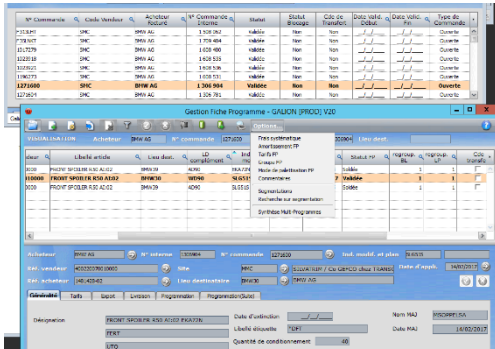


« Maîtrisez vos contrats commerciaux »

Depuis sa conception le logiciel a été développé pour pouvoir traiter la gestion des contrats ouverts ou commandes ouvertes.

Le logiciel permet de décrire la structure du vendeur (équipementier) et celle de l'acheteur (Client). Ces structures comprennent quatre niveaux hiérarchisés pour la logistique, comme le préconise la norme ODETTE. Le contrat est une relation entre le vendeur et l'acheteur et les « lignes » du contrat permettent d'établir les liens des articles (internes et clients, prise en compte éventuelle de l'indice). Sur les lignes de contrat, les tarifs sont déclinés à date, éventuellement décomposés en catégories (outillage).



N° Commande	Cde Vendeur	AC/ISSU	N° Commande	Statut	ETAT	Cde de	Date	Date	Type de
212421	SPC	980 AG	110200	Validé	Non	Non	Non	Non	Commande
212421	SPC	980 AG	110200	Validé	Non	Non	Non	Non	Commande
121279	SPC	980 AG	110200	Validé	Non	Non	Non	Non	Commande
121279	SPC	980 AG	110200	Validé	Non	Non	Non	Non	Commande
121279	SPC	980 AG	110200	Validé	Non	Non	Non	Non	Commande
121279	SPC	980 AG	110200	Validé	Non	Non	Non	Non	Commande
121279	SPC	980 AG	110200	Validé	Non	Non	Non	Non	Commande
121279	SPC	980 AG	110200	Validé	Non	Non	Non	Non	Commande
121279	SPC	980 AG	110200	Validé	Non	Non	Non	Non	Commande
121279	SPC	980 AG	110200	Validé	Non	Non	Non	Non	Commande

Objectifs

- Fournir les données de base de la gestion commerciale (commandes ouvertes et commandes fermées).
- Porter les informations nécessaires à l'intégration des messages EDI.
- Contenir les définitions des emballages, et emballages de substitution.
- Faire le lien entre le contrat et les lignes de commandes.

Utilisation

La mise en place du référentiel de base des contrats clients est généralement réalisée sur la base des informations en provenance des messages EDI.

Chaque client livré dispose d'un ensemble de paramètres logistiques qui permettent de régler le comportement du logiciel.

La gestion des tarifs de vente permet de traiter les problématiques de facturation rétroactive.

Analyse

La typologie des contrats doit permettre de traiter l'ensemble des flux de livraison d'une usine ou d'une plateforme logistique.

Certains flux complexes, inter compagnies, ventes pour le compte d'un tiers, directs ou indirects, amènent des particularités qu'il faut pouvoir appréhender.

Les échanges entre les pays et hors de la communauté européenne amènent également une dimension administrative plus complexe.

Six bonnes raisons de l'adopter

- ➔ Solution éprouvée depuis de nombreuses années
- ➔ Très bonne adaptabilité aux spécificités métiers des OEM
- ➔ Gestion d'un carnet de commandes unique
- ➔ Traite les flux directs et les flux indirects
- ➔ Permet de produire des messages EDI à partir de son référentiel propre
- ➔ Gestion des emballages durables intégrés

Galion
automotive

GALION Gestion Commerciale