

Rapport ERP

Exercice

SD1 - Afficher une fiche partenaire

Dans l'action "XD03 - Totalité", nous recherchons un partenaire via le nom de sa société et son code (raccourci F4 pour rechercher dans la liste).

Nous pouvons voir les données de la société complète ainsi que celle du partenaire en cliquant sur le bouton "Données générales".

SD2 - Afficher une commande client

De la même façon que la fiche partenaire nous pouvons visualiser les données d'une commande client en la recherchant dans "VA03 - Afficher".

Nous pouvons voir les prix et rabais en sélectionnant un poste et en cliquant "Condition poste".

Étude de cas

SD02 - Données de base

A -

On crée un nouveau partenaire dans l'onglet Sales and Distribution -> Gérer Partenaire.

On peut ici entrer les informations de notre nouveau partenaire tels que son nom, son adresse, la langue dans laquelle générer les documents de vente etc.

L'id du nouveau partenaire "The Bike Zone 051" est 51038.

Après avoir renseigné les informations de compte et de paiement, nous pouvons sauvegarder le client (id: 51038).

Q1:

Les rôles que possèdent le client lors de la création de sa fiche sont :

- DO Donneur d'ordre
- CF Destinataire Facture
- PY Payeur
- RM Réceptionn.marchand.

B -

On crée ensuite un partenaire de type "Personne" en utilisant mon propre nom (id: 51040)

C -

Nous avons ensuite créé une relation partenaire entre The Bike Zone 051 et le partenaire a mon nom en tant que gérant.

SD03 - Processus de ventes

A -

Q02:

L'information du réceptionnaire entrée automatiquement provient de la fiche client

Nous avons ici créé une demande d'offre client et visualisé le changement dans la valeur escomptée en fonction de la probabilité de commande.

B -

Nous avons par la suite créé une offre client, effectuant un rabai de 50 USD et de 5%, enregistré au numéro 20000031

C-

Nous avons généré une commande client, attribuée au numéro 35.

Q03 : La date de livraison souhaitée est fixée au 22.12.2021, soit un mois plus tard. Elle provient de la création de l'offre réalisée précédemment.

D-

Nous avons vérifié le niveau des stocks pour les différents articles commandés par le client et constaté que les offres étaient prises en compte dans le détail de ceux-ci.

E-

Nous avons affiché notre commande client et le flux de documents associés.

Q04: Les stocks restent inchangés car notre besoin est simulé pour l'instant.

F-

Nous avons ensuite créé une livraison sortante (id: 80000036).

G-

Nous avons de plus vérifié le niveau des stocks pour les différents articles commandés par le client "The Bike Zone 051" suite à cette livraison et constaté la livraison des unités.

H-

Nous avons prélevé le matériel, la livraison passant alors "en cours trait." et l'ordre de prélèvement "liquidé".

I-

Après l'enregistrement de la sortie des marchandises, un document a été généré.

J-

Nous avons visualisé l'impact de la sortie de marchandises sur le stock et constaté la sortie des marchandises.

K-

Nous avons créé la facture, d'un montant net de 20412,50 USD (Q05), payé par le payeur d'ID 25016, à savoir notre client "The Bike Zone 051" (Q07). ID : 90000032

Q06: La valeur de cession des vélos est de 7000.00

Nous avons ensuite vérifié le statut de la livraison sortante, via le flux de documents : "liquidé".

La pièce comptable est elle "Non rapproché" car le système n'a pas réussi à mettre en correspondance la facture avec une commande ou un contrat : le paiement n'a pas encore été encaissé.

L-

Nous avons affiché la facture et les pièces comptable

M-

Nous avons encaissé le paiement du client de manière manuelle.

La pièce comptable est alors "Rapproché" car le paiement a été effectué.