

Bilan commercial

Gestion commerciale 2018v2

SOMMAIRE

1. OBJECTIFS	3
2. LE PARAMETRAGE.....	3
2.1 Zone « Périodicité »	3
2.1.1 Définir une périodicité par défaut	3
2.1.2 Choix « Année ».....	4
2.1.3 Choix « Exercice ».....	4
2.2 Zone « Unité statistique ».....	4
2.3 Bouton « Paramétrage ... »	4
2.3.1 Onglet Général	4
2.3.2 Onglet Sociétés.....	5
2.3.3 Onglet Dépôts	6
2.3.4 Onglet Transporteurs	7
3. L'EDITION DU BILAN COMMERCIAL	7
3.1 Le sommaire	8
3.2 Analyse 1 : Votre activité durant l'année	8
3.2.1 Chiffres d'affaires global	9
3.2.2 Chiffre d'affaires des vins et alcools	9
3.2.3 Chiffres d'Affaires pour les articles non vins et alcools	10
3.2.4 Exemple pour un dossier avec du champagne	10
3.3 Analyse 2 : Répartition mensuelle de vos ventes sur l'année	11
3.4 Analyse 3 : Dynamisme de votre clientèle.....	12
3.5 Analyse 4 : Répartition des ventes par tranche de quantité et nombre de factures	13
3.5.1 Pour les années N, N-1 et N-2	13
3.5.2 Activité réalisée par le plus important client et les X plus importants clients	13
3.6 Analyse 5 : Répartition des ventes par gamme	14
3.7 Analyse 6 : Répartition des ventes par type de distribution	15
3.8 Analyse 7 : Votre activité export	16

1. OBJECTIFS

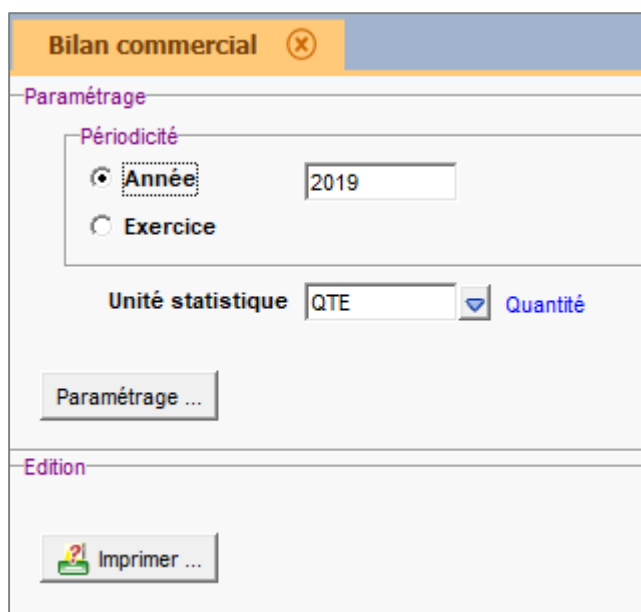
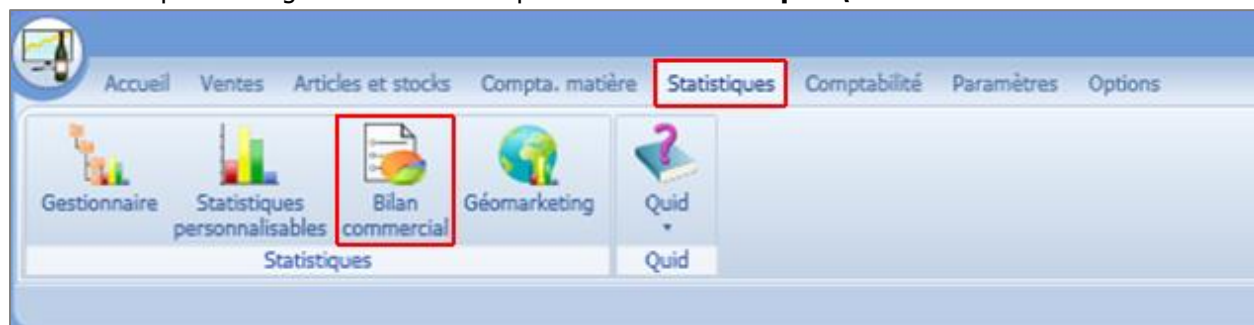
Le Bilan commercial est un élément qui a été repris de Vitigestion.

Le Bilan commercial est défini par un ensemble de paramétrage qui constituera une édition dont les objectifs sont :

- ✓ Avoir une vue d'ensemble de l'activité de la société sur plusieurs années.
- ✓ Exporter sous la forme d'un fichier Excel des informations statistiques.

2. LE PARAMETRAGE

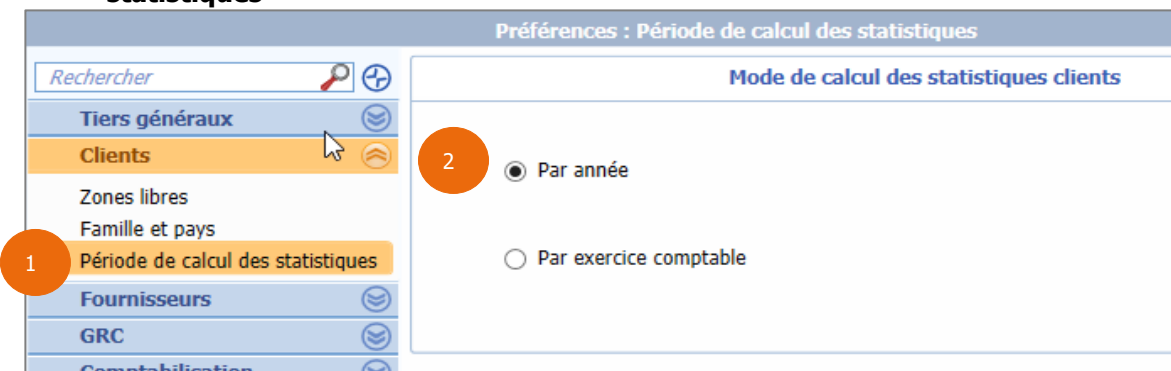
Le paramétrage est accessible depuis le menu **Statistiques\Bilan commercial**



2.1 Zone « Périodicité »

2.1.1 Définir une périodicité par défaut

Etape 1 : aller dans **Paramètres\Tiers\Paramètres généraux\Clients\Période de calcul des statistiques**



Etape 2 : cocher « Par année » ou « Par exercice comptable »

13.70.

2.1.2 Choix « Année »

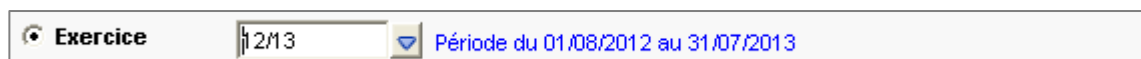
A côté du choix « Année » coché, s'affichera l'année précédente à celle de la date d'entrée dans le dossier.
Exemple : Si le client entre dans l'application à la date du 07/05/2020, il sera sur l'année 2019 par défaut.



Vous pouvez modifier manuellement l'année proposée.

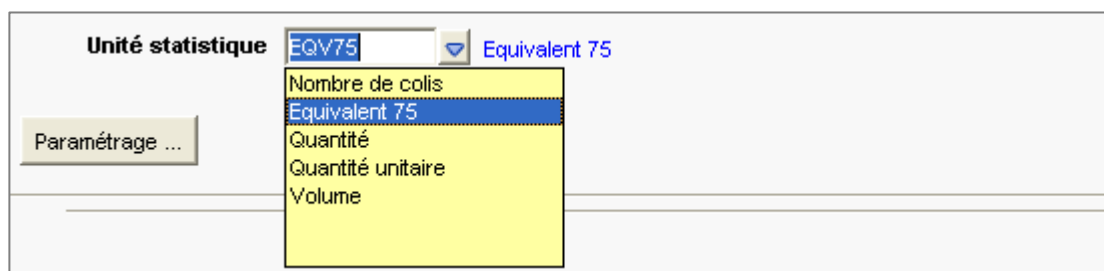
2.1.3 Choix « Exercice »

Le choix « Exercice » reprend les dates d'exercice paramétrées dans le dossier.



2.2 Zone « Unité statistique »

L'unité statistique correspond à l'unité de base pour le calcul des statistiques du bilan commercial.



2.3 Bouton « Paramétrage ... »

Le résultat de l'édition du bilan commercial dépendra des filtres choisis dans chacun des onglets.

2.3.1 Onglet Général

- ✓ Le paramétrage des bornes est nécessaire pour l'édition de l'analyse 4. Les valeurs sont modifiables et il est possible de définir jusqu'à 7 tranches de valeurs qui doivent être croissantes.



Il est possible de supprimer une ligne avec le clic-droit.

- ✓ Le nombre indiqué dans la case « Activités des plus importants clients » va être utilisé dans l'analyse 4.
- ✓ Le taux de TVA est repris dans plusieurs analyses du bilan commercial.



La liste des codes de TVA disponible est celle des codes TVA d'Isacompta.

Paramétrage du bilan commercial

Général Sociétés Dépôts Transporteurs

Bornes statistiques

Unité statistique choisie : Equivalent 75

Libellé	Valeur
Borne 1 : Nombre d'équivalent 75 cl <= 24	24
Borne 2 : Nombre d'équivalent 75 cl <= 48	48
Borne 3 : Nombre d'équivalent 75 cl <= 96	96
Borne 4 : Nombre d'équivalent 75 cl <= 200	200
Borne 5 : Nombre d'équivalent 75 cl > 200	999999999
Borne 6 : Nombre d'équivalent 75 cl (non définie)	
Borne 7 : Nombre d'équivalent 75 cl (non définie)	

Actions du clic-droit

Supprimer

Activité des 20 plus importants clients

TVA pour le calcul du prix unitaire TTC V3 Taux 20

OK Annuler

2.3.2 Onglet Sociétés

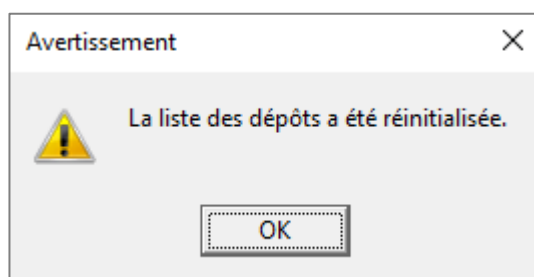


L'onglet **Sociétés** apparaît seulement si le dossier a l'option multi-sociétés, sinon l'onglet n'apparaît pas.

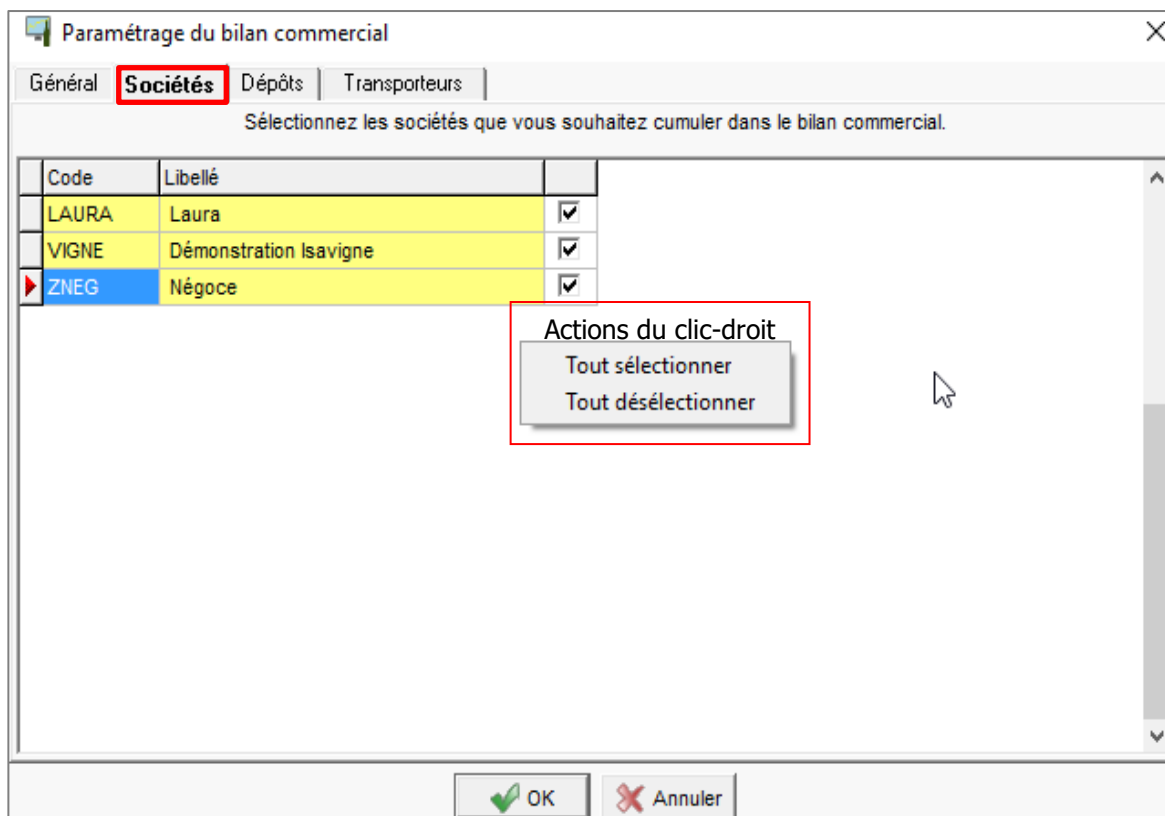
- ✓ On y retrouve la liste des sociétés du dossier qui peuvent être utilisées pour éditer le bilan commercial. Cocher la case pour la sélectionner.
- ✓ Possibilité de tout sélectionner ou tout désélectionner par le clic droit.



Si on ne sélectionne qu'une seule société et que l'on passe dans l'onglet **Dépôts** on aura le message :



Cela signifie que le fait de sélectionner une seule société va réduire le nombre de dépôts possibles. Seuls les dépôts de la société pourront être sélectionnés.

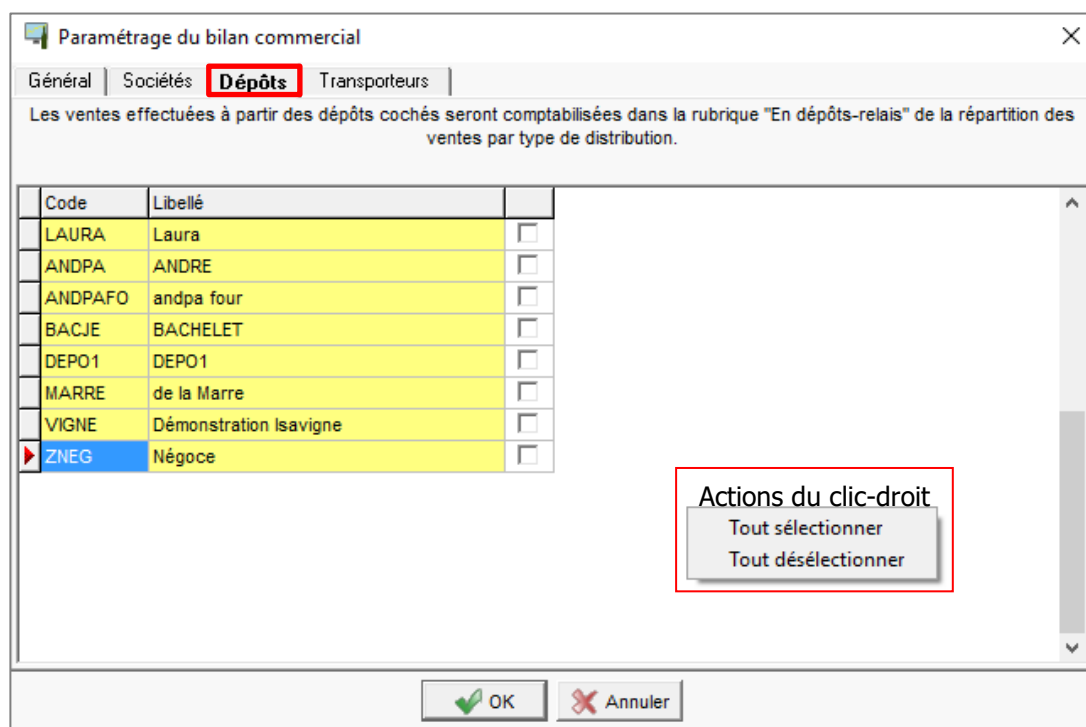


2.3.3 Onglet Dépôts



Si le dossier n'a pas de dépôts, l'onglet n'apparaît pas.

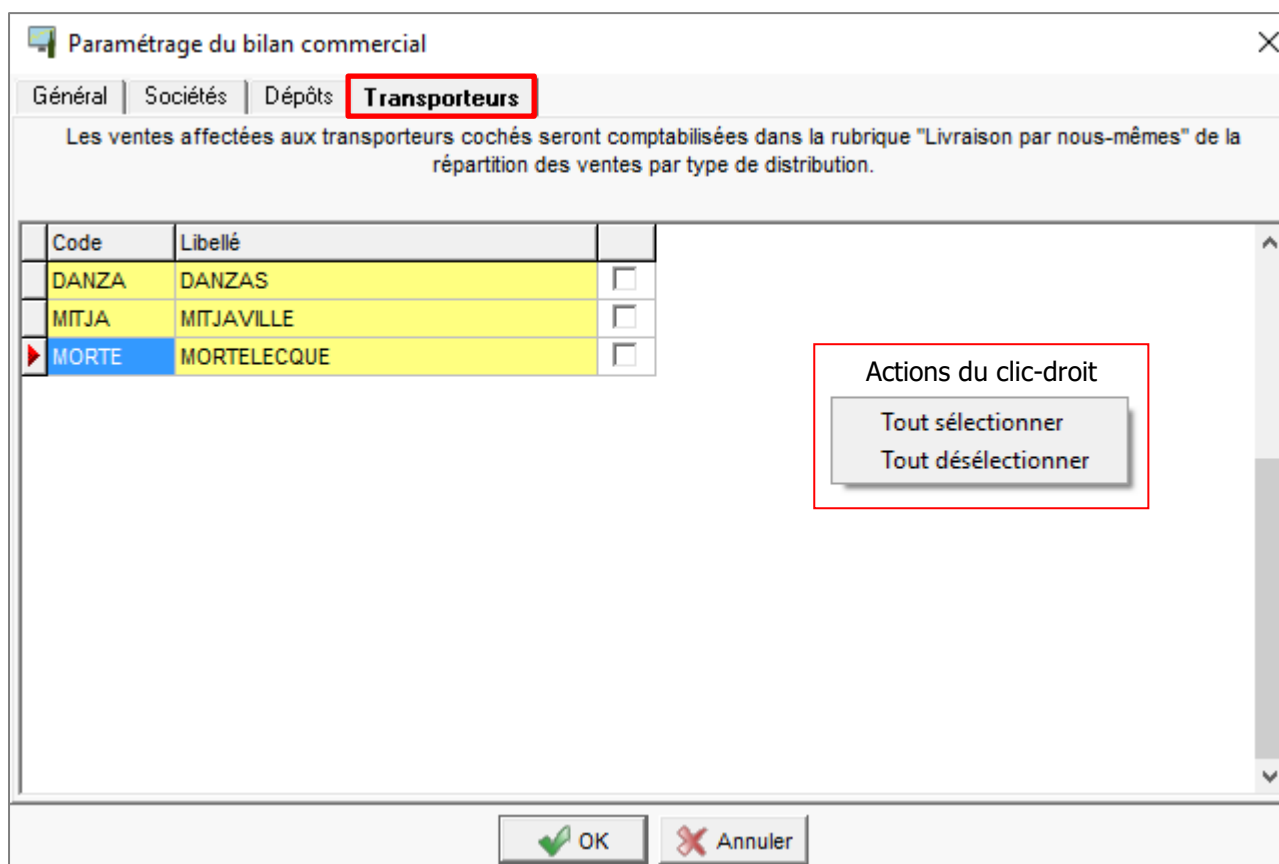
- ✓ On retrouve la liste des dépôts qui peuvent être utilisés pour éditer le bilan commercial. Cocher la case pour le ou les dépôts à prendre en compte.
- ✓ Possibilité de tout sélectionner ou tout désélectionner par le clic droit.



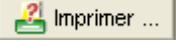
13.70.

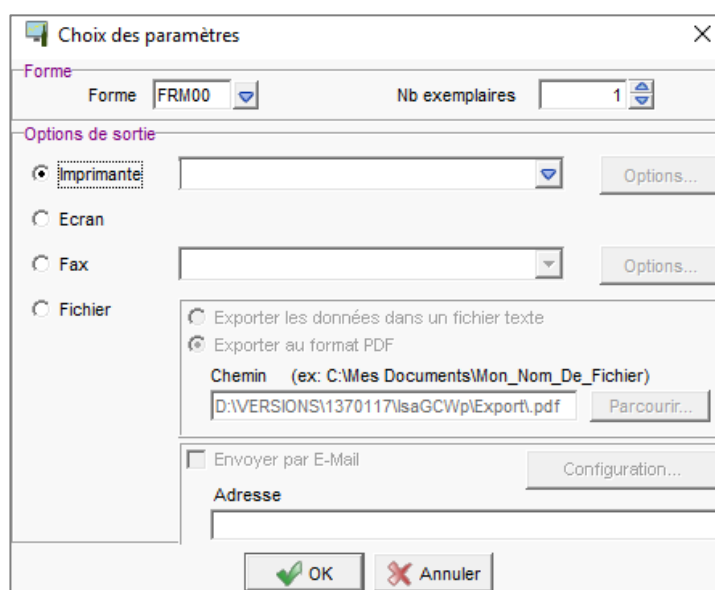
2.3.4 Onglet Transporteurs

- ✓ La liste des transporteurs est la même que celle indiquée dans **Ventes\Transporteurs**. Cocher la case pour le ou les transporteurs à prendre en compte dans le bilan commercial.
- ✓ Possibilité par le clic droit de tout sélectionner ou tout désélectionner.



3. L'EDITION DU BILAN COMMERCIAL

Pour éditer le bilan commercial, il faut cliquer sur le bouton , on arrive ensuite sur une fenêtre classique de paramètres pour l'aperçu écran, l'impression, l'enregistrement du fichier et l'envoi par mail.



13.70.

3.1 Le sommaire

Il affiche la liste des analyses qui composent le bilan commercial.

VOTRE BILAN COMMERCIAL

SOMMAIRE

1. Votre activité durant l'année 2019
2. Répartition mensuelle de vos ventes sur l'année 2019
3. Dynamisme de votre clientèle
 - a) Nombre de clients
 - b) Dynamisme de votre clientèle
4. Répartition de vos ventes par tranche de volume et nombre de factures
 - a) Pour l'année 2019
 - b) Pour l'année 2018
 - c) Pour l'année 2017
 - d) Activité réalisée par le plus important client (en terme de Equivalent 75) et les 20 plus importants clients
5. Répartition de vos ventes par gamme de produit
6. Répartition de vos ventes par type de distribution
7. Votre activité export
 - a) Nombre de clients étrangers actifs
 - b) Votre activité export

Bilan réalisé sur la (les) société(s) suivante(s):
 VIGNE Démonstration Isavigne

NB : Les montants sont exprimés en euros.
 Les montants, les quantités, les totaux sont arrondis à deux décimales.
 Seuls les clients ayant une quantité annuelle (pour les sociétés-activités choisies) supérieure à 0 ont été retenus pour le bilan commercial.
 (Si vous avez des clients avec des quantités annuelles nulles ou négatives, les résultats du bilan commercial seront différents de ceux de l'édition de vos statistiques)

Édité le : 12/05/2020 Page 1

3.2 Analyse 1 : Votre activité durant l'année

Il reprend le Chiffre d'affaires, quantités vendues et prix unitaire moyen pour les années N, N-1 et N-2.

- ✓ Le Chiffre d'affaires prend en compte toutes les factures, avoirs et tickets comptabilisés ou non sur la période.
- ✓ Le Prix unitaire :

$$PU\ HT = CA\ HT / \text{quantité}$$

$$PU\ TTC = PU\ HT * (1 + \text{Taux de TVA paramétré dans le bilan commercial})$$
- ✓ La formule pour la Variation est $((\text{Valeur N} - \text{Valeur N-1}) / \text{Valeur N-1}) * 100$



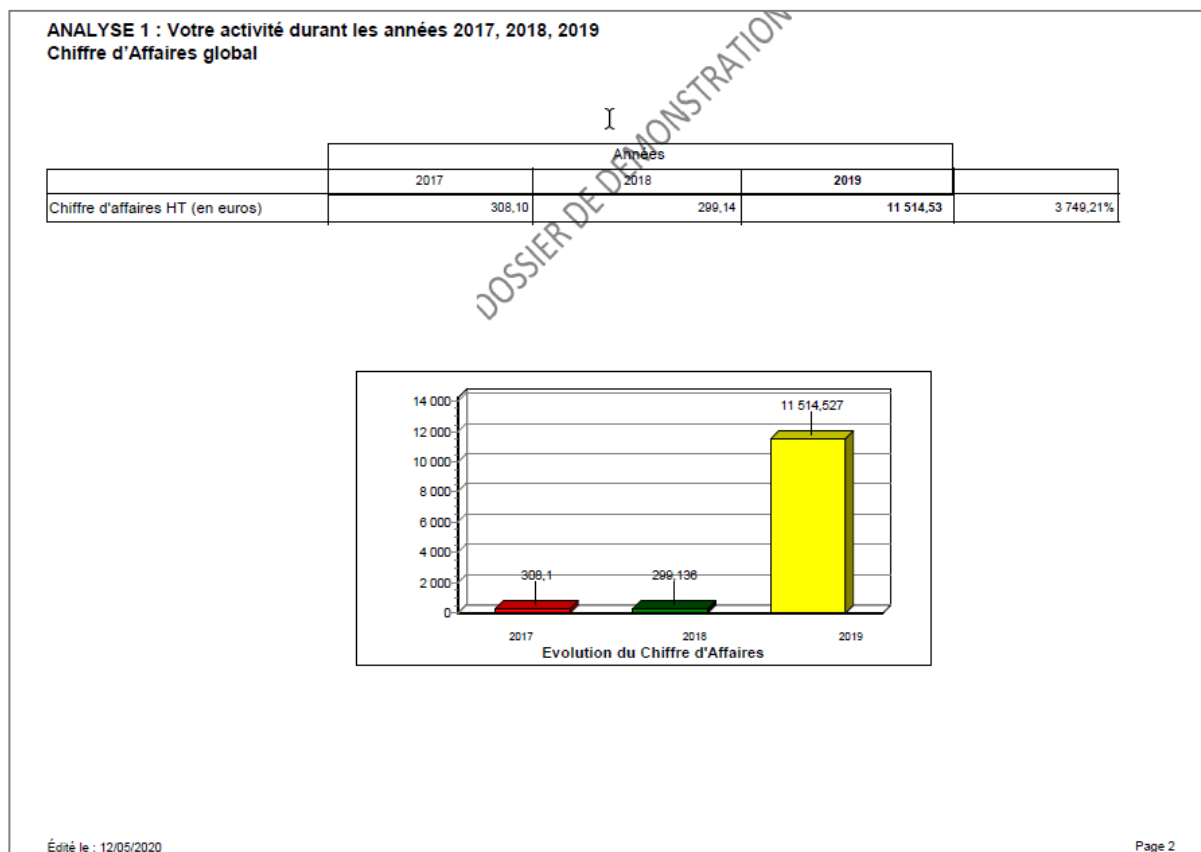
Ces formules sont valables pour chacune des analyses.

- ✓ Si le dossier n'a pas de famille de vins d'appellation « Champagne », on obtient 3 pages :
 - Chiffres d'Affaires global
 - Chiffres d'Affaires des vins et alcools
 - Chiffres d'Affaires pour les articles non vins et alcools
- ✓ Si le dossier contient au moins une famille d'appellation « Champagne », on obtient 4 pages :
 - Chiffres d'Affaires global
 - Chiffres d'Affaires de Champagne
 - Chiffres d'Affaires des vins et alcools autres que Champagne
 - Chiffres d'Affaires pour les articles non vins et alcools

13.70.

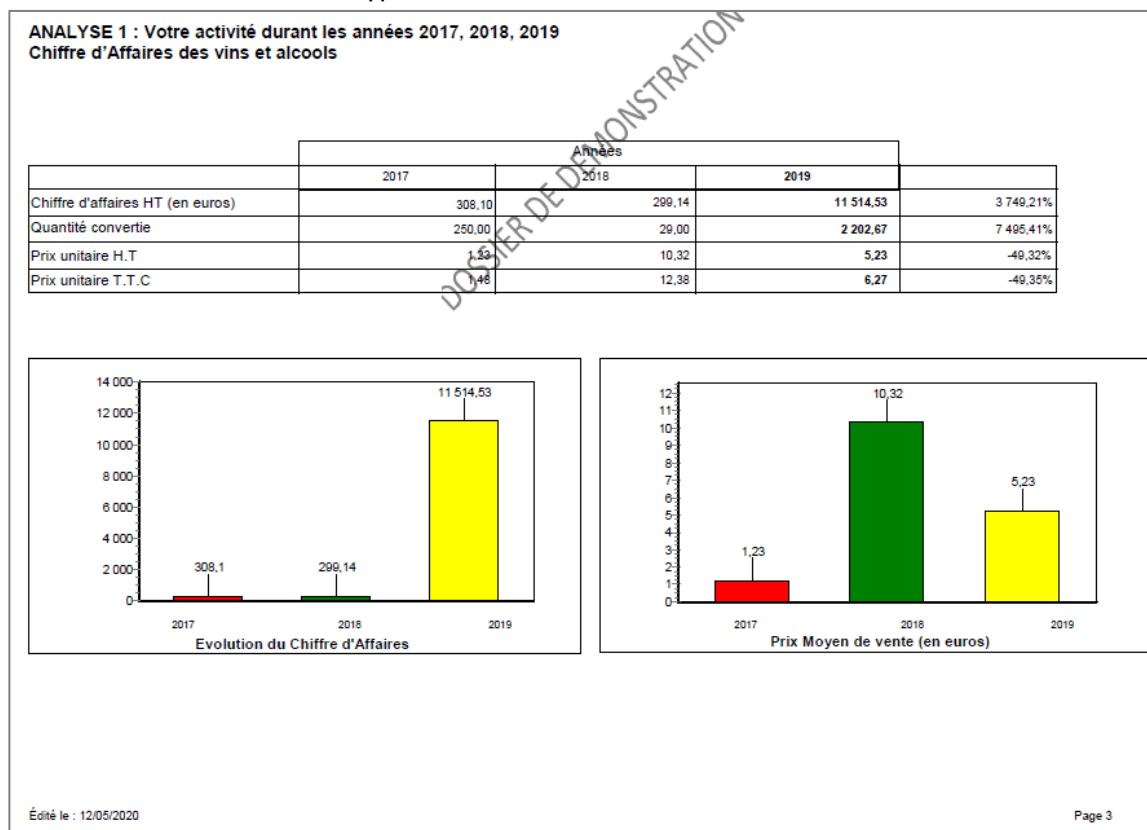
3.2.1 Chiffres d'affaires global

Cette page reprend le CA H.T pour les années N, N-1 et N-2.



3.2.2 Chiffre d'affaires des vins et alcools

Cette page reprend le CA H.T et les prix unitaires pour les années N, N-1 et N-2 seulement pour les ventes d'articles liés à une famille de type Vins et Alcools.



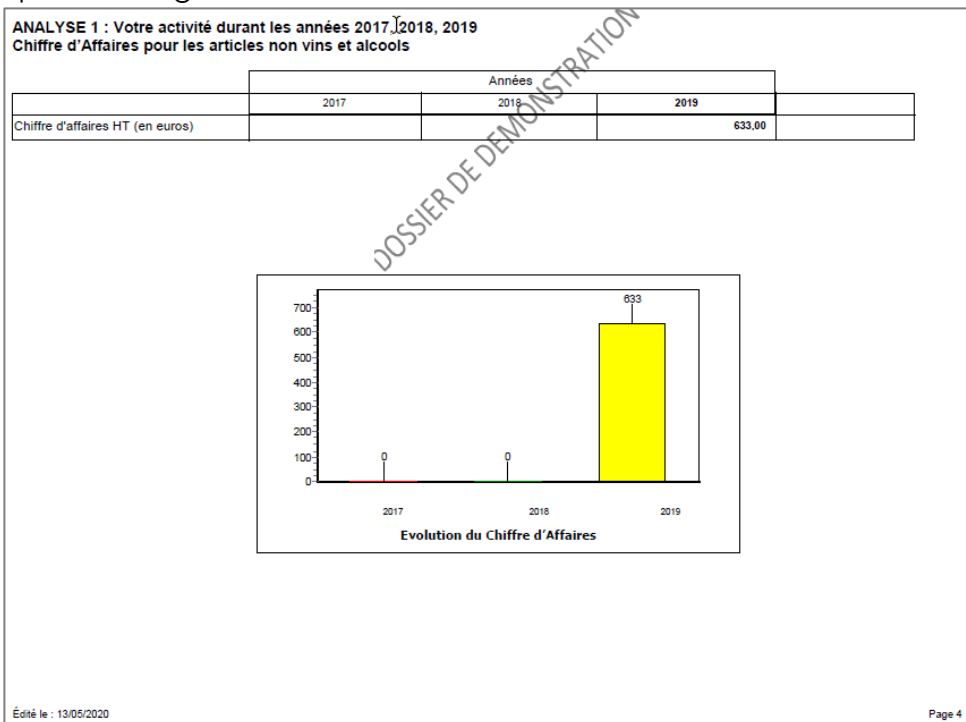
13.70.

3.2.3 Chiffres d'Affaires pour les articles non vins et alcools

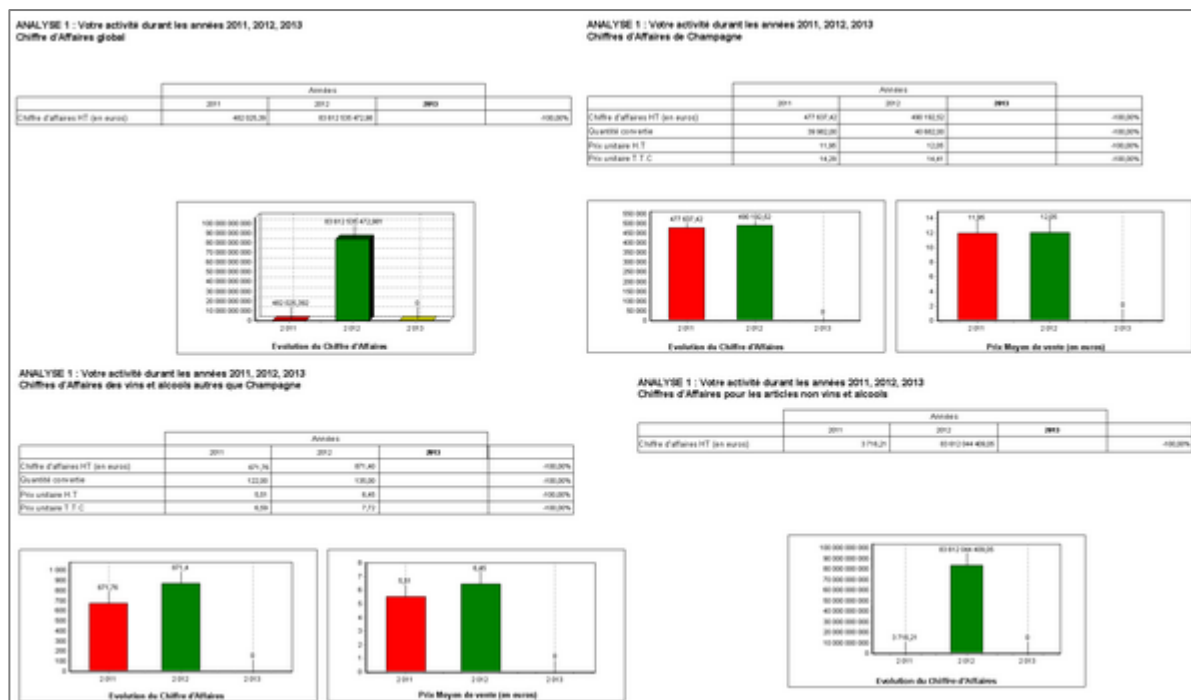
Cette page reprend le CA H.T pour les années N, N-1 et N-2 seulement pour les ventes d'articles liés à une famille de type Autres articles (famille DIVERS par exemple).



Cette page n'apparaît pas si vous avez choisi l'unité de statistique « Equivalent 75 » dans le paramétrage.



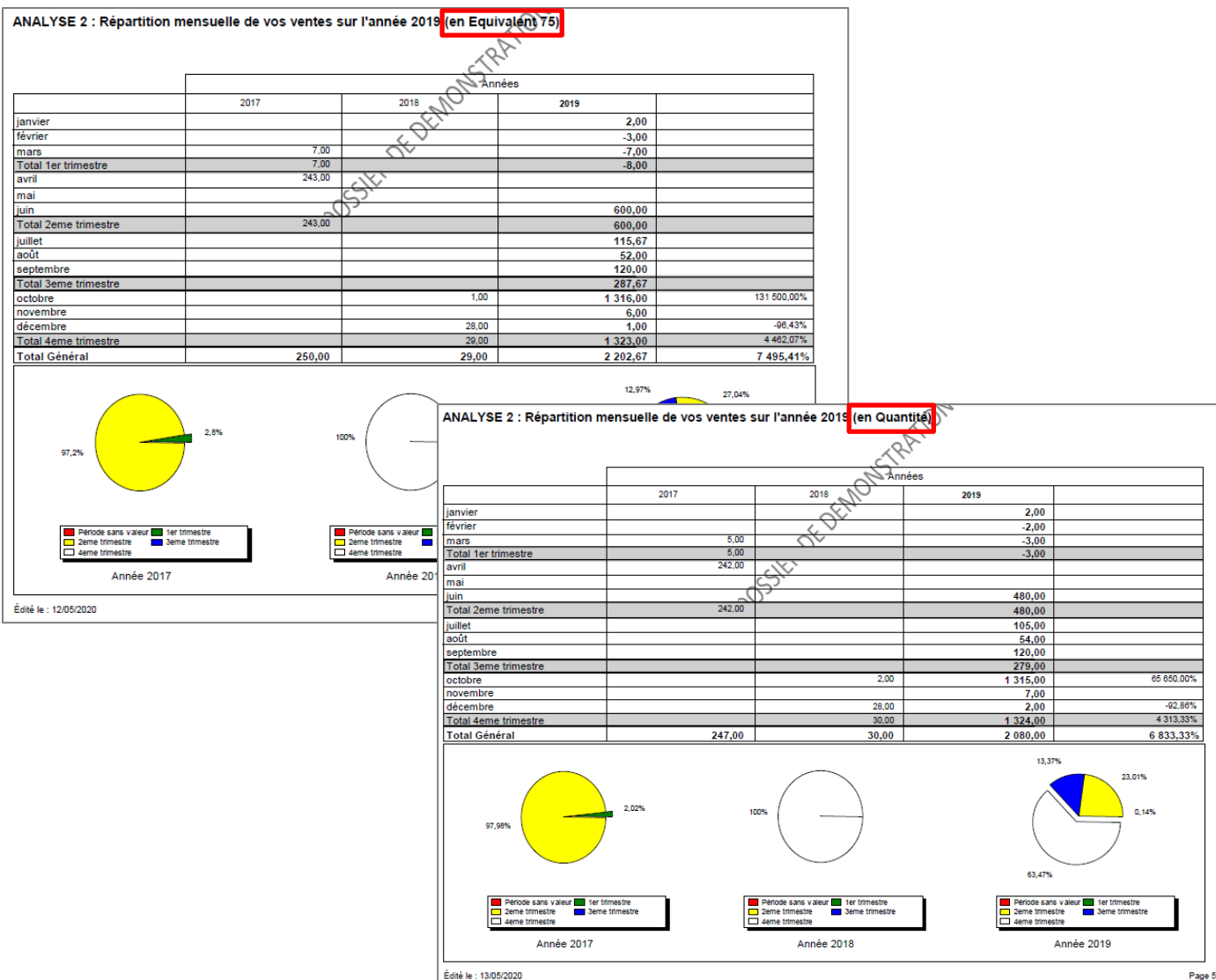
3.2.4 Exemple pour un dossier avec du champagne



13.70.

3.3 Analyse 2 : Répartition mensuelle de vos ventes sur l'année

Elle reprend les ventes par mois pour les années N, N-1 et N-2 ainsi qu'un sous-total par trimestre.



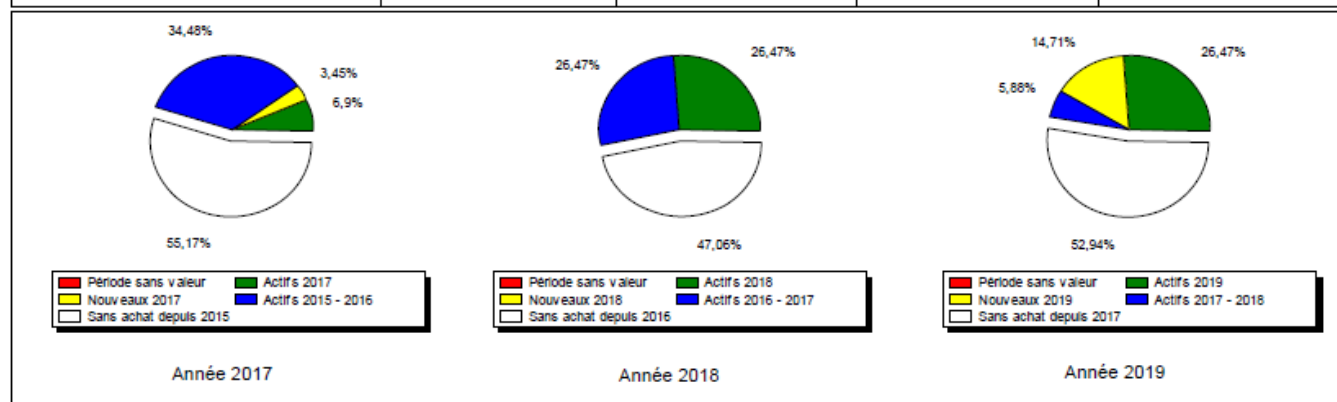
L'unité des valeurs (rappelée dans le titre) correspond à l'unité de statistique choisie dans le paramétrage.

3.4 Analyse 3 : Dynamisme de votre clientèle

ANALYSE 3: Dynamisme de votre clientèle

- a) Nombre de clients présents dans votre fichier à la date du bilan commercial: 43 clients (dont 0 inactifs)
 b) Dynamisme de votre clientèle:

	Années			
	2017	2018	2019	
Nombre de clients ayant acheté dans l'année	3	4	14	250,00%
Dont nombre de clients ayant effectué leur premier achat dans l'année	1		5	
Nombre de clients ayant effectué leur dernier achat dans les 2 années précédentes (pas d'achat en année de référence, mais des achats en référence -1 ou référence -2)	10	9	2	-77,78%
Nombre de clients ayant effectué leur dernier achat il y a au moins 3 ans (pas d'achat en année de référence, en année de référence -1, en année de référence -2 mais en année de référence -3 ou antérieure)	16	16	18	12,50%
Nombre de clients actifs sans achat	14	14	9	-35,71%



Édité le : 13/05/2020

Page 6



Les clients inactifs sont les clients **invisibles et inutilisables**.

13.70.

3.5 Analyse 4 : Répartition des ventes par tranche de quantité et nombre de factures

Cette analyse N°4 comporte une page pour chacune des années, et une page pour un palmarès clients.

3.5.1 Pour les années N, N-1 et N-2

ANALYSE 4 : Répartition des ventes par tranche de Quantité et nombre de factures

a) Pour l'année 2019 : Volume en Quantité

Quantité annuel(le) (en nombre)	Nombre de clients	Quantité total(e) (en nombre)	Quantité moyen(ne) (en nombre)	Montant HT total	Prix moyen HT	Nbre de clients facturés une seule fois	Nbre de clients facturés 2 fois	Nbre de clients facturés 3 fois	Nbre de clients facturés plus de 3 fois
0 à 24	9	76,00	8,44	1 156,71	15,22	5	2		2
24 à 48	2	56,00	28,00	530,00	9,46	2			
48 à 96									
96 à 200	1	120,00	120,00	458,53	3,82	1			
> à 200	2	1 828,00	914,00	10 002,29	5,47		1		1
Total	14	2 080,00	148,57	12 147,53	5,84	8	3		3

Nombre de clients par tranche

Tranche	Pourcentage
0 à 24	64,29%
24 à 48	14,29%
48 à 96	14,29%
96 à 200	7,14%
> à 200	7,14%

Quantité par tranche

Tranche	Pourcentage
0 à 24	5,77%
24 à 48	2,69%
48 à 96	3,65%
96 à 200	87,88%
> à 200	0,01%

Édité le : 13/05/2020 Page 7

3.5.2 Activité réalisée par le plus important client et les X plus importants clients

ANALYSE 4 : Répartition des ventes par tranche de Quantité et nombre de factures

d) Activité réalisée par le plus important client (en terme de Quantité) et les 20 plus importants clients

	Années			
	2017	2018	2019	
Quantité réalisée par le plus important client (en Quantité)	240,00	15,00	1 300,00	8 566,07%
% en Quantité du client le plus important	97,17%	50,00%	62,50%	
CA HT du plus important client	225,00	180,00	4 913,40	2 029,07%
% CA réalisé par le plus important client	73,22%	60,17%	40,45%	
PU moyen HT du plus important client	0,94	12,00	3,78	-68,50%
Quantité réalisée par les 20 plus importants clients (en Quantité)	247,00	30,00	2 080,00	6 833,33%
% en Quantité des 20 clients les plus importants	100,00%	100,00%	100,00%	
CA HT des 20 plus importants clients	308,10	299,14	12 147,53	3 960,82%
% du CA réalisé par les 20 plus importants clients	100,00%	100,00%	100,00%	
PU moyen HT des 20 plus important client	1,25	9,97	5,84	-41,42%

Édité le : 13/05/2020 Page 10



Si le dossier contient au moins une famille d'appellation « Champagne », la répartition des ventes se fera uniquement sur l'appellation « Champagne ».

13.70.

3.6 Analyse 5 : Répartition des ventes par gamme

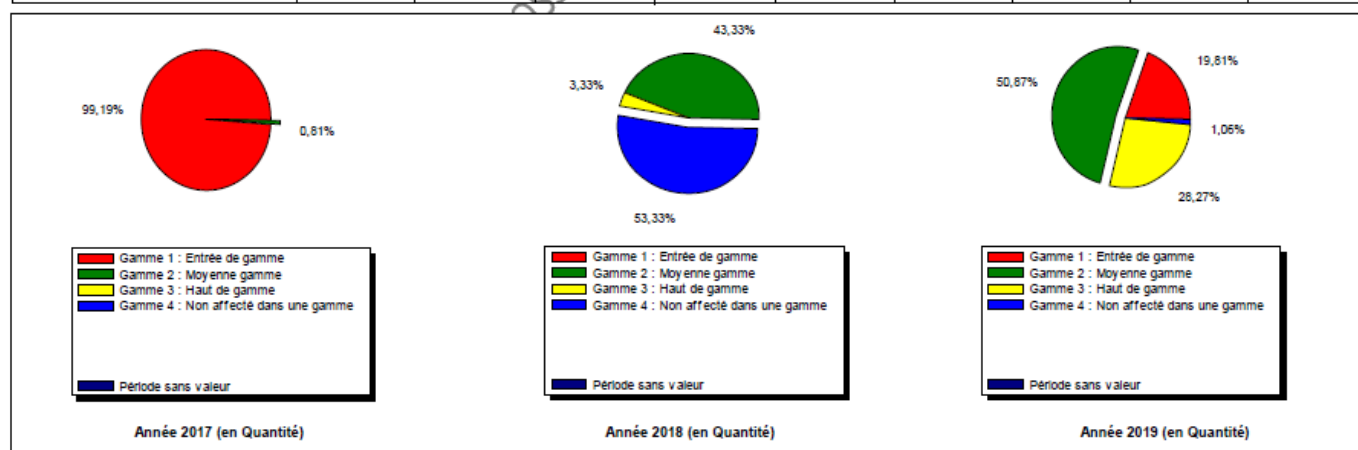
Ce tableau représente le CA et les quantités vendues par gamme.



Les gammes se créent dans **Paramètres\Articles\Paramètres Généraux\Onglet Gammes**. Et elle est à renseigner ci-besoin sur les fiches des articles dans l'onglet **Identification**.

ANALYSE 5 : Répartition des ventes par gamme

	Années								
	2017			2018			2019		
	Quantité	CA total	PU moyen	Quantité	CA total	PU moyen	Quantité	CA total	PU moyen
Entrée de gamme	245,00	288,93	1,18				412,00	1 658,80	4,03
Moyenne gamme	2,00	19,17	9,68	13,00	114,14	8,78	1 058,00	5 970,83	5,64
Haut de gamme				1,00	5,00	5,00	588,00	3 841,26	6,53
Non affecté dans une gamme				16,00	180,00	11,25	22,00	676,83	30,77



Édité le : 13/05/2020

Page 11



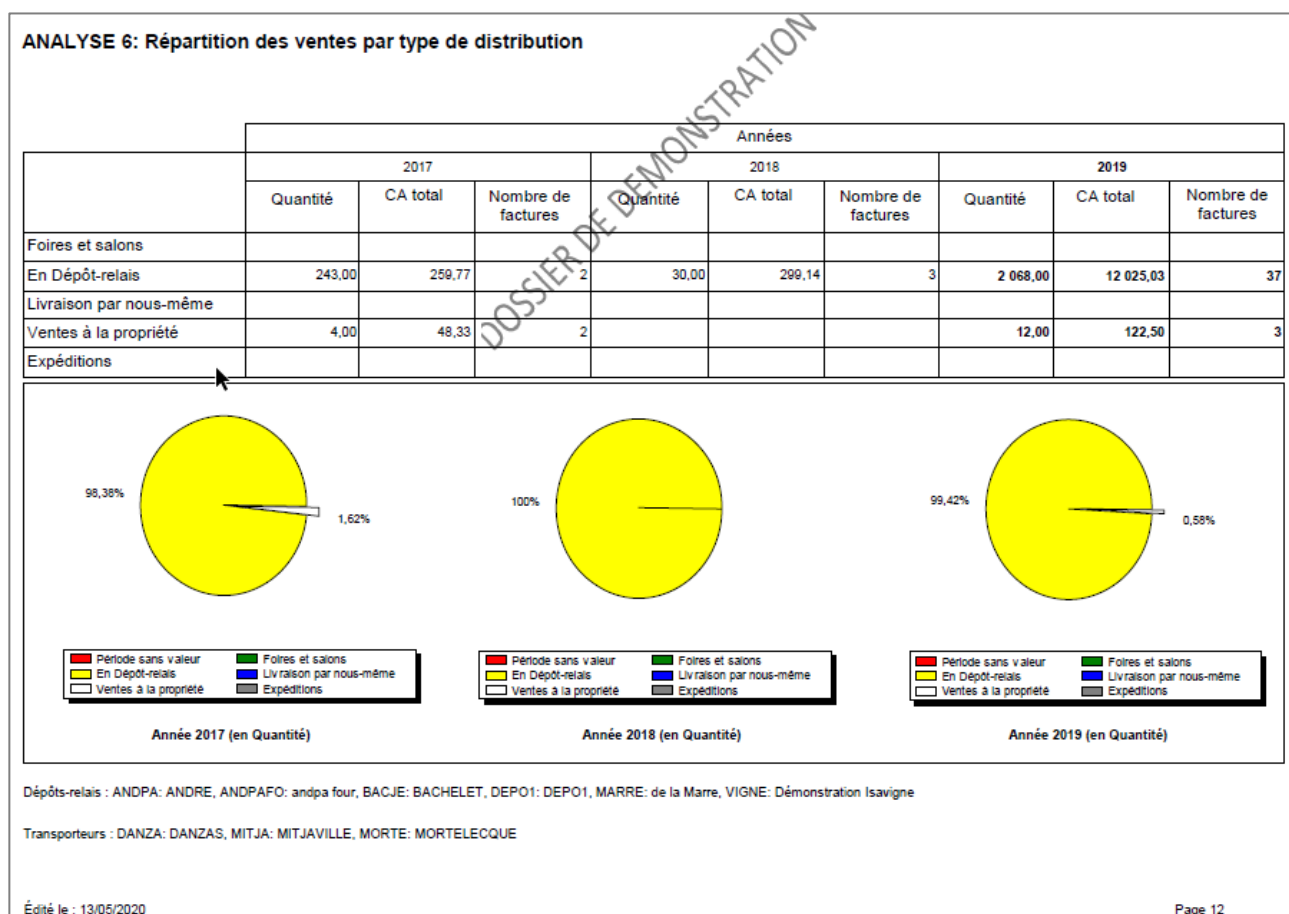
Si aucune gamme n'est créée, il affichera par défaut une ligne « Non affecté dans une gamme » dans laquelle, il reportera la totalité du CA.

3.7 Analyse 6 : Répartition des ventes par type de distribution

Ce tableau indique le CA, les quantités vendues et le nombre de factures par type de distribution.

Chaque type de distribution est un cas particulier dans la facturation :

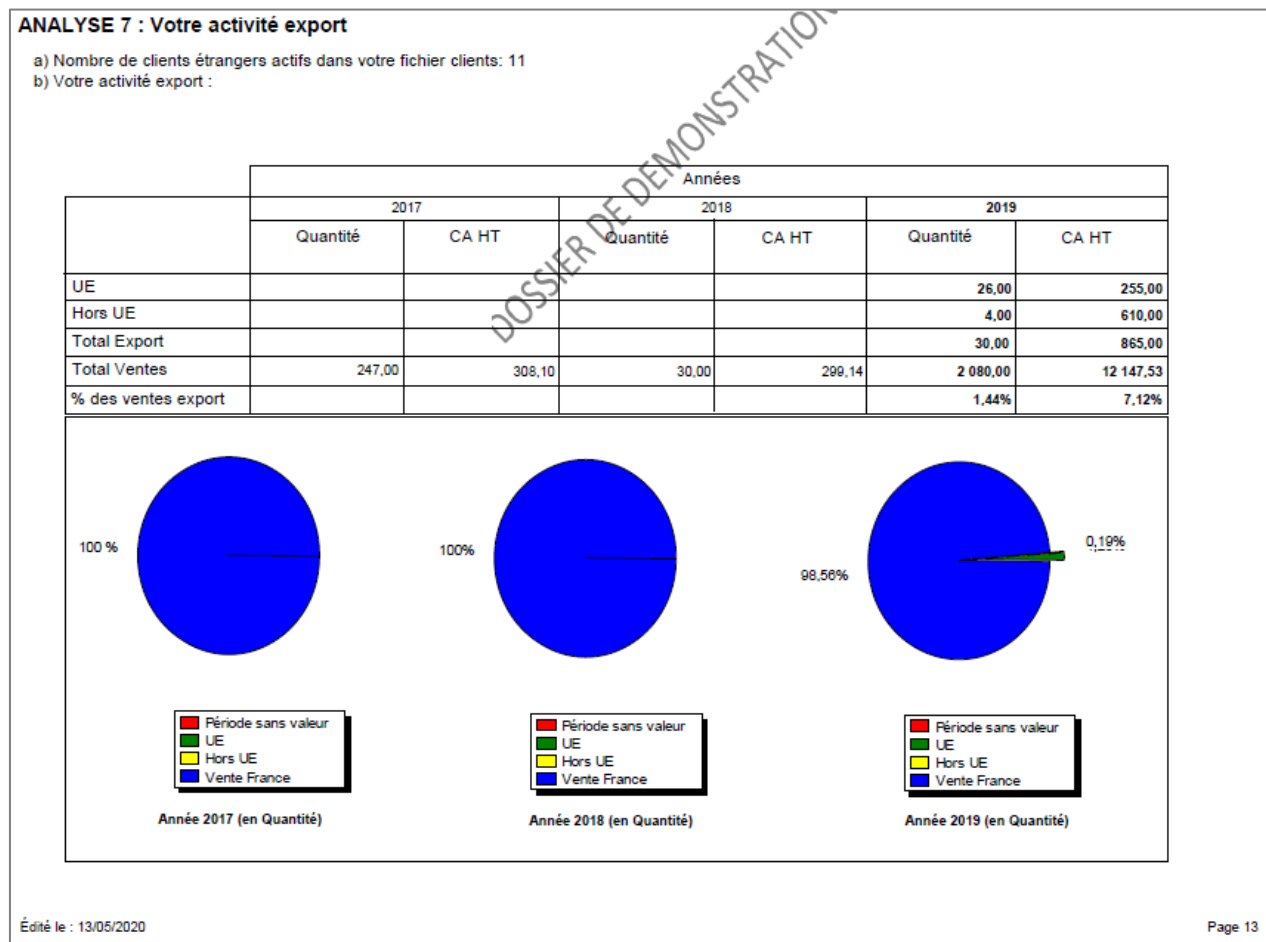
- Foires et salons : concerne les ventes avec une action commerciale renseignée dans la facture.
- En dépôts-relais : concerne les ventes dont le dépôt de la facture est sélectionné dans les paramètres de départ pour faire le bilan commercial. (Ex : on a le dépôt vigne dans certaine facture et on a sélectionné le dépôt vigne pour faire le bilan commercial).
- Livraison par nous-même : concerne les ventes avec un transporteur (qui est coché « livraison par nous-même ») de renseigné dans la facture et ce transporteur est utilisé pour faire le bilan commercial (même principe que le dépôt).
- Ventes à la propriété : ce sont les factures qui ne rentrent dans aucunes autres catégories.
- Expéditions : concerne les ventes avec un transporteur (qui n'est pas coché « livraison par nous-même ») renseigné dans la facture et ce transporteur est utilisé pour faire le bilan commercial.



Un rappel des filtres sur les dépôts et transporteurs choisis dans le paramétrage du bilan commercial est indiqué en bas de page.

3.8 Analyse 7 : Votre activité export

Ce tableau indique le CA et les quantités vendues selon le regroupement du pays de facturation (UE et HUE).



- ✓ Les clients étrangers actifs : ce sont les clients « visibles » dont le pays de l'adresse de facturation est différent de la France.
- ✓ UE : concerne les factures et avoirs dont le pays de taxation appartient à l'UE.
- ✓ Hors UE : concerne les factures et avoirs dont le pays de taxation du document n'appartient pas à l'UE.
- ✓ Total des ventes : c'est le total des ventes à l'export et des ventes en France.

Cette documentation correspond à la version 13.70. Entre deux versions, des mises à jour du logiciel peuvent être opérées sans modification de la documentation. Elles sont présentées dans la documentation des nouveautés de la version sur votre espace client.