

CHAPITRE 10

DES OUTILS A TA DISPOSITION

- 10.1. UNE NOUVELLE NOMENCLATURE AU 01/01/2008**
- 10.2. DIFFERENTES POSSIBILITES DE LA GADM**
- 10.3. DIFFERENTS CONTROLES SUR AVISO/MERCALYS**
- 10.4. OPTIM : COMMENT ETRE LE MOINS CHER DE SA ZONE ?**
- 10.5. LE RÉAPPROVISIONNEMENT AUTOMATIQUE**



10. DES OUTILS A TA DISPOSITION

10.1. UNE NOUVELLE NOMENCLATURE AU 01/01/2008

EN 2008 TOUS TES OUTILS DE GESTION PARLERONT LE MEME LANGUAGE !

L'année 2008 marquera un grand changement pour tous tes outils de gestion : ils seront gérés par une seule et même nomenclature. Une évolution qui va nécessiter un temps d'adaptation et quelques réglages informatiques qui ont été expliqués à tes collaborateurs lors des journées d'information.

A partir du 1er janvier 2008, une seule nomenclature régira l'ensemble des outils de gestion utilisés en point de vente que sont Mercalys (anciennement Aviso), la GADM, (qui regroupe le livre de caisse (désormais figé), les tableaux de gestion), le portail du Groupement ainsi que l'application Madisun.

Lors du passage à la nomenclature unique, tous les outils de gestion utiliseront la même classification, calquée sur l'organisation des rayons en point de vente (fruits et légumes, crèmerie, épicerie, liquides...).

Harmoniser les outils pour optimiser la gestion, tel est l'objectif de cette nomenclature unique dont les avantages sont nombreux.

Tout d'abord, l'adéquation entre les achats et les ventes permettra de dégager une marge cohérente. De plus, il sera aussi plus facile d'établir des comparaisons fiables entre les points de vente grâce à un livre de caisse unique pour tous.

QUOI DE NEUF DANS LA GADM ?

UNE NOUVELLE NOMENCLATURE STANDARD

La nouvelle nomenclature GADM 2008 va remplacer celle existante dans ton point de vente. Les boutiques 1 et 2 ont été supprimées et seront remplacées par les boutiques « Presse, Bistrot, Espace service, Relais des Mousquetaires...

La nouvelle nomenclature standard 2008 est constituée :

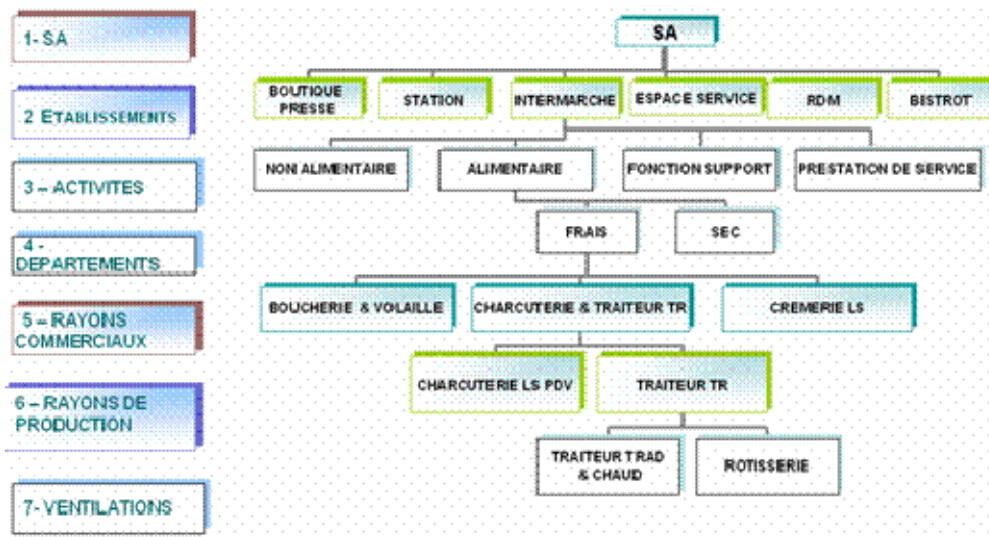
- De l'Intermarché,
- De la station,
- De la boutique Presse,
- Du Kiosque d'or,
- Du Bistrot,
- De l'espace service
- Du Relais des Mousquetaires,

Bien sûr, si tu utilises d'autres boutiques que celles citées ci-dessus, tu as toujours la possibilité de créer autant de boutiques que tu le souhaites.



Rappel : La création de « **Boutique** » permet d'isoler ton chiffre d'affaires, tes charges et tes frais de personnel. Tu pourras lors des situations obtenir un compte d'exploitation distinct de celui de l'Intermarché/Ecomarché. Si ton Point de Vente fait de la Presse, nous te conseillons de rattacher cette activité à la boutique « Presse ».

Extrait de la nomenclature GADM 2008 :



Dans la nomenclature de l'Intermarché/Ecomarché, l'activité « **Prestation de service** » a été créée, elle regroupe les rayons : Livraison, Préparation de commande, Sacherie à vendre, Billetterie, et Location.

DU NOUVEAU DANS LES RAYONS COMMERCIAUX !!!

Rayons commerciaux	Explication
BOUCHERIE & VOLAILLE	<p>CE RAYON COMMERCIAL REGROUPE LES RAYONS DE PRODUCTION :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● BOUCHERIE FRAICHE EMBALLEE ● BOUCHERIE LS INDUSTRIELLE ● BOUCHERIE TRAD ● BOUCHERIE LS PDV ● VOLAILLE TRAD ● VOLAILLE LS PDV
CHARCUTERIE ET TRAITEUR LS	<p>CE RAYON COMMERCIAL REGROUPE LES RAYONS DE PRODUCTION :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● CHARCUTERIE LS INDUSTRIELLE ● CHARCUTERIE FRAICHE EMBALLEE ● TRAITEUR LS ● TRAITEUR FRAIS EMBALLE.
FRUITS ET LEGUMES	<p>CE RAYON COMMERCIAL REGROUPE LES RAYONS DE PRODUCTION :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● FRUITS ET LEGUMES FRAIS (EX : LES ARTICLES VENDU EN VRAC + FILET D'ORANGES, DE POMME DE TERRE...) ● FRUITS ET LEGUMES LONGUE CONSERVATION (EX : LES ARTICLES VENDUS SOUS VIDE, LES HARICOTS SEC...) ● FRUITS ET LEGUMES RAYON REFRIGERE (EX : LES SALADES EN SACHET, LES HERBES AROMATIQUES...) <p><i>REMARQUE : ATTENTION CES RAYONS SONT CONSIDERES A PARTIR DE JANVIER 2008 COMME DES RAYONS LIBRE SERVICE.</i></p>

Rayons commerciaux	Explication
FLEURS ET PLANTES	<p>CE RAYON COMMERCIAL CONTIENT UN SEUL RAYON DE PRODUCTION:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● FLEURS ET PLANTES (FLEURS COUPEES, PLANTES D'INTERIEUR ET PLANTES D'EXTERIEUR) <p><i>Remarque : Attention les terreaux, engrais, gazon, bulbes... sont dans le rayon jardinage. Ce rayon est considéré à partir de janvier 2008 comme un rayon Libre Service.</i></p>
CREMERIE	<p>CE RAYON COMMERCIAL REGROUPE LES RAYONS DE PRODUCTION :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ULTRA FRAIS LS IND ● FROMAGE LS IND ● FROMAGE FRAIS EMB ● BEURRE ● LAIT ● ŒUF
LIQUIDE	<p>CE RAYON COMMERCIAL REGROUPE LES RAYONS DE PRODUCTION :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● BNA / BIERES ET CIDRES ● VINS ET CHAMPAGNES ● ALCOOLS
D. P. H	<p>CE RAYON COMMERCIAL REGROUPE LES RAYONS DE PRODUCTION :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ENTRETIEN ● PARFUMERIE ● HYGIENE
TEXTILE	<p>CE RAYON COMMERCIAL REGROUPE LES RAYONS DE PRODUCTION :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● CHAUSSURE & PANTOUFLE ● MERCERIE/SEMEL/ACCES ● PUERICULTURE ● BONNETERIE (SOUS-VETEMENT, COLLANT MI-BAS, CHAUSSETTE) ● CONFECTION ● LINGE DE MAISON
BAZAR LEGER	<p>CE RAYON COMMERCIAL REGROUPE LES RAYONS DE PRODUCTION :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● BRICOLAGE / JARDIN / PLEIN AIR ● VAISSELLE / MENAGE ● PAPETERIE ● LOISIRS ● AUTO / MOTO / CYCLO ● HORLOGERIE / BIJOUX / PHOTO
BAZAR TECHNIQUE	<p>CE RAYON COMMERCIAL REGROUPE LES RAYONS DE PRODUCTION :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● PETIT ELECTROMENAGER ● GEM / BRUN / GRIS / TELEPHONIE ● SAV GARANTIE <p><i>REMARQUE : Tout ce qui nécessite une aide à la vente est considéré comme du bazar technique. (Le Brun = Hifi Son - Le Gris = L'informatique)</i></p>
TOTAL PRODUITS CULTURELS	<p>CE RAYON COMMERCIAL REGROUPE LES RAYONS DE PRODUCTION :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● PRODUITS CULTURELS ● PRESSE *

REMARQUE : Attention tous les rayons Frais emballés base sont considérés à partir du 01 janvier 2008 comme des rayons Libre Service (Excepté pour les rayons « Produits De la Mer et Pâtisserie Fraîche Emballée »)

* Presse : ITM AF préconise de rattacher la Presse dans l'établissement « Boutique Presse ».



🌍 DU NOUVEAU DANS LES EDITIONS DU LIVRE DE CAISSE !!!



POUR PLUS DE LISIBILITE DANS LA LECTURE DE L'EDITION DU LIVRE DE CAISSE :

- LE NIVEAU 7 SERA REPRESENTE EN MINUSCULE
- LE NIVEAU 6 SERA REPRESENTE EN MAJUSCULE
- LES AUTRES NIVEAUX SERONT EN MAJUSCULE GRAS.

VOUS AVEZ AUSSI LA POSSIBILITE D'EDITER L'ALIMENTAIRE ET LE NON ALIMENTAIRE AVEC DES NIVEAUX DIFFERENTS.

🌍 ENFIN DES RAYONS SIGNIFICATIFS EN 2008 !!

En 2008, les rayons de production représenteront les rayons du Point de Vente.

Rayon 2007	Rayon 2008
Bisc/Confis/Petit Déj	Épicerie Sucrée
Épicerie	Épicerie Salée
Confit/Conserve/Anim	Alim. Pour animaux

Rayon 2007	Rayon 2008
Fruit/Légume LS IND	Fruit/Légume frais
Fruit/Légume TR	F/L Réfrigéré
Fruit/Légume LS PDV	F/L Longue conservation



MIEUX GÉRER SES MARCHANDISES GÉNÉRALES :

Rayon 2007	Rayon 2008
Chaussures	Chaussures et Pantoufles
Layette Puériculture	Mercerie /Semelles /Accessoires
Enfants juniors	Puériculture
Femmes	Bonneterie
Hommes	Confection
Linge Maison / Mercer	Linge de maison

Rayon 2007	Rayon 2008
Bricolage	Bricolage Jardinage Plein air
Équipement de la maison	Vaisselle Ménage
Automobile /Cycle	Papeterie
Papeterie / Livre	Loisirs
Saisonnier	Auto/moto/cyclo
Jardinage	Horlog/bijoux/photo
P.E.M.	PEM
G.E.M	Gem/Brun/Gris/Tel
Photo Ciné son	SAV/Garantie
vitrine	Produits culturel
Sca Produits culturel	Presse

ENFIN DES SOUS TOTAUX EN 2008 !!

SOUS TOTAUX 2007	SOUS TOTAUX 2008
ULTRA FRAIS	CREMER E
FROMAGE	
B/L'O	
BNA	LIQUIDE
VINS ET CHAMPAGNE	
ALCOOL	
ENTRETIEN	D.P.H
HYGIENE	
PARFUMERIE	



UN CHANGEMENT DE NOMENCLATURE SANS PERTE D'EVOLUTION DE CHIFFRE D'AFFAIRES AU NIVEAU 5.

Les années précédentes, lorsqu'un changement de nomenclature intervenait, tu perdais tes évolutions de chiffres d'affaires pendant une année. **Cette fois, sans aucune action de ton Point de Vente, tu auras les évolutions de ton chiffre d'affaires au niveau 5.** Voici la liste des rayons de production du niveau 5 pour lesquelles tu récupéreras tes évolutions.

LES EVOLUTIONS RECUPEREES

RAYONS COMMERCIAUX
BOUCHERIE & VOLAILLES
CHARCUTERIE & TRAITEUR TR
PRODUITS DE LA MER
FROMAGE TRAD
BOULANGERIE PATISSERIE TR
VOLAILLES LS IND
CHARCUTERIE LS & TRAITEUR LS
SAUTISSERIE LS IND
CREMERIE LS IND
PAIN PATISSERIE LS IND
FRUITS & LEGUMES
FLEURS & PLANTES
SURGELES LS IND
EPICERIE
LIQUIDES
D.P.H.
TEXTILE
BAZAR LEGER
BAZAR TECHNIQUE
TOTAL PRODUITS CULTURELS

Si ce niveau de détail te semble insuffisant, un outil a été développé pour te permettre de récupérer tes évolutions au niveau 6 (Les rayons de production).

SETREC	01/01/2008 2007/0	
Etablissement : 1 INTERMARCHÉ		
RAYONS PRODUCTION 2008		Niveau : 6 RAYONS PRODUCTION VENTILATION CAISSE 2007
Code Libellé	Code Libellé	\$
109 BOUCHERIE FRAIS EMB		
110 BOUCHERIE LS IND		
112 BOUCHERIE LS PDV		
120 CHARCUTERIE LS IND		
121 CHARCUTERIE TR		
122 CHARCUT. FRAIS EMBAL		
123 CHARCUTERIE LS PDV		
130 VOLAILLES LS IND		
131 VOLAILLES TR		
132 VOLAILLES LS PDV		
140 TRAITEUR LS IND		
141 TRAITEUR TR		



Pour renseigner cet outil, ta comptable doit mettre face aux rayons de production de 2008, tes ventilations caisse de 2007. **Attention, pour pouvoir récupérer tes évolutions au niveau 6, il faut que tu aies respecté les préconisations d'ITM Alimentaire de 2005.**

Toutefois tu n'auras pas les évolutions de chiffres d'affaires pour les nouveaux rayons du niveau 6 (voir la liste ci-dessous) :

109 Boucherie Frais Embal	413 Vaisselle/ ménage
123 Charcuterie LS PDV.	414 Papeterie
143 Traiteur LS PDV	419 Loisirs
229 Pdt de la mer LS PDV	424 Auto/moto/ Cyclo
163 Fromage LS PDV	425 Horlogerie Bijouterie photo
179 Pain viennois LS PDV	422 GEM/ BRUN/GRIS/ TEL
183 Pâtisserie LS PDV	426 S.A.V. / Garantie.
210 Fruits et lég. Frais	412 Presse
211 F/L Long. Conservat	491 Livraison
212 F/L rayon réfrigéré	494 Location.
300 Épicerie sucrée	492 Préparation de commande
310 Épicerie Salée.	493 Sacherie à vendre
320 Aliments pour animaux	495 Billetterie
401 Mercerie semel/acces.	
402 Puériculture	
403 Bonneterie	
404 Confection	
405 Linge de maison	
410 Brico/jardin/Plein air	

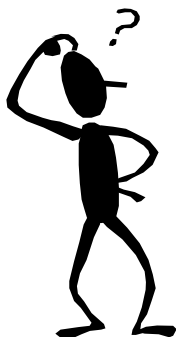


❶ QUOI DE NEUF DANS LA GESTION COMMERCIALE ?

En 2002, une première recodification avait été effectuée. Son but était, d'uniformiser la nomenclature dans tous les Points de Vente, afin de pouvoir générer sur la carte de fidélité, des avantages à la famille de produits.

Afin de calquer la nomenclature de la GADM, dans la gestion commerciale, nous avons du revoir la codification de la nomenclature. **A partir du 1^{er} janvier 2008 la nomenclature Aviso /Mercialys va changer complètement.** Cette nouvelle codification permettra de sortir des statistiques selon l'implantation des rayons de ton point de vente. Ainsi tu auras, dès ton prochain inventaire de fin d'année, une édition valorisée par rayon : Crèmerie, Liquide, DPH, Bazar léger... un état que ton comptable appréciera particulièrement. Fini le temps des additions avec la calculatrice !!! Maintenant tout se fait automatiquement.

❷ COMMENT EST CODIFIEE L'ACTIVITE DE LA NOMENCLATURE 2008 ?



EN 2007			EN 2008	
ACT	RAYON	LIBELLE	ACT	LIBELLE
11	00	ALIMENTAIRE	10	FRAIS TRAD
11	11	SEC LS	20	FRAIS LS
11	21	FRAIS LS	40	SEC LS
11	22	FRAIS TRAD	50	TEXTILE
12	00	NON ALIMENTAIRE	60	BAZAR
12	31	TEXTILE	70	NON COMMERCIALE
12	41	BAZAR	80	BOUTIQUES
13	00	NON COMMERCIALE	99	POUBELLE
13	51	FOURNITURES		
99		POUBELLE		

En 2008, les activités « 11 - Alimentaire » et « 12- Non Alimentaire » disparaissent. Elles sont remplacées par les rayons de la nomenclature 2007. Ainsi, on retrouve en 2008 les activités « 10 - Frais Trad », « 20 - Frais LS », « 40 - Sec LS » ... par exemple.

❸ MAIS QUE DEVIENNENT MES RAYONS EN 2008 ?



En 2008, les rayons de la nomenclature représentent les rayons physiques du Point de vente. On retrouve les mêmes rayons en comptabilité. Ce sera plus simple pour les inventaires.

CODIFICATION DE LA NOMENCLATURE EN 2008		
ACT	RAYON	LIBELLE
10	00	FRAIS TRAD
10	02	BOUCHERIE / VOLAILLE TRAD
10	04	CHARCUTERIE TRAD
...
20	00	FRAIS LS
20	20	BOUCHERIE LS
20	22	BOUCHERIE FRAIS EMB.
20	24	VOLAILLE LS
20	26	CHARCUTERIE TRAITEUR LS
20	28	SAURISSERIE
20	30	CREMERIE LS
...
40	00	SEC LS
40	40	EPICERIE SUCREE
40	42	EPICERIE SALEE
...

Remarque : Avec cette nouvelle organisation, vous retrouverez dans vos états des regroupements par rayon (Total Crèmerie, Total Liquide, Total DPH...)



COMMENT FONCTIONNE CETTE NOUVELLE CODIFICATION ?

Les rayons sont numérotés de 2 en 2



ACT	RAYON	FAM	SOUS FAM	LIBELLE
20	00	0000	0000	FRAIS LS
20	20	0000	0000	BOUCHERIE LS
20	22	0000	0000	BOUCHERIE FRAIS EMB.
20	24	0000	0000	VOLAILLE LS
20	26	0000	0000	CHARCUTERIE TRAITEUR LS
20	28	0000	0000	SAURISSERIE
20	30	0000	0000	CREMERIE LS
20	32	0000	0000	PAIN PAT LS INDUS
20	34	0000	0000	FRUITS ET LEGUMES
20	36	0000	0000	FLEURS ET PLANTES
20	38	0000	0000	SURGELES

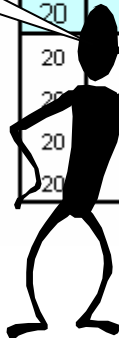
ACT	RAYON	FAM	SOUS FAM	LIBELLE
20	30	0000	0000	CREMERIE LS
20	30	3000	0000	ULTRA FRAIS
20	30	3002	0000	FROMAGE LS
20	30	3004	0000	FROMAGE FRAIS EMBALLE
20	30	3006	0000	BEURRE LS
20	30	3008	0000	MARGARINE/PATE A TARTINE
20	30	3010	0000	CREMERIE FRAICHE
20	30	3012	0000	LAIT LS
20	30	3014	0000	OEUFS

Toutes les familles débutent par le N° du rayon. Elles sont aussi numérotées de 2 en 2.



Toutes les sous-familles commencent par 1,2 3, ... Les sous-familles 1 à 99 sont réservées ITM AF.

ACT	RAYON	FAM	SOUS FAM	LIBELLE
20	30	0000	0000	CREMERIE LS
20	30	3000	0000	ULTRA FRAIS
20	30	3000	0001	YAOURTS
20	30	3000	0002	DESSERTS
20	30	3000	0003	FROMAGES FRAIS
20	30	3000	0004	PRODUITS FRAIS NON LAITIER



QUELS SONT LES AVANTAGES POUR MON POINT DE VENTE :

- ▶ **Nomenclature Aviso/Mercalys identique à celle du Livre de caisse.**
- ▶ Fiabiliser les achats **avec l'intégration automatique des factures bases.**
- ▶ Améliorer la remontée du Chiffre d'affaires dans le livre de caisse.
- ▶ Mes achats et mes ventes seront en adéquation **mes marges seront cohérentes.**
- ▶ Un Livre de Caisse **unique** pour tous les Points de Vente donnera la possibilité de se comparer sur tous les rayons.
- ▶ Édition du Livre de Caisse **+/- détaillée en fonction de la taille de son Point de Vente.** Édition possible sur 3 niveaux :
 - Détaillée pour les TGS
 - Standard pour les Intermarché
 - Simplifiée pour les Ecomarché

EN RESUME LES CHANGEMENTS POUR 2008 :

- ▶ **La codification de la nomenclature** Point de Vente change complètement.
- ▶ **Le Livre de Caisse est figé.** Si une nouvelle famille devait être créée, tes **collaborateurs n'auront rien à faire.** Une mise à jour sera envoyée et mettra à jour automatiquement ta GADM et ta Gestion Commerciale.
- ▶ **De nouveaux sous totaux :** Crèmerie, Liquide, DPH, Bazar léger, Bazar Technique et Produits culturels.
- ▶ Le frais emballé Base est considéré comme un rayon LS.
- ▶ Les Fruits et Légumes, Fleurs et les Plantes sont considérés comme un rayon LS.
- ▶ Tes achats et tes ventes seront en adéquation, **seul les stocks seront à saisir dans les tableaux de gestion pour obtenir tes marges par rayon.**
- ▶ Le budget est construit sur la nouvelle nomenclature.
- ▶ **Gains de temps pour ton comptable** qui :
 - ✓ **N'a plus à saisir les achats bases** grâce à la mise en place de l'intégration des factures bases.
 - ✓ **N'a plus à ressaisir les achats, les ventes et les stocks dans un tableau Excel** pour obtenir les marges par rayon.
 - ✓ Lors de la saisie des inventaires, **les sous totaux (crèmerie, DPH, Liquide...) sont déjà calculés.** Plus besoin de la calculatrice.

CONCLUSION

L'année 2008 va être une année de transition capital pour ton PDV, l'uniformisation de la nomenclature va permettre à l'ensemble de ton personnel de parler le même langage. Nous avons remis, lors des journées d'information sur la nouvelle nomenclature, aux comptables et aux responsables fichier de ton PDV un dépliant contenant les nomenclatures Aviso/Mercalys et GADM. Ce dépliant est désormais l'outil indispensable pour te repérer et t'approprier cette nouvelle nomenclature.

**EN 2008,
NOUS PARLERONS TOUS
LE MEME LANGUAGE !!!**



10.2. DIFFÉRENTES POSSIBILITÉS DE LA GADM :

La GADM un outil qui bien utilisé peut te faire gagner du temps !

10.2.1. L'intégration des factures bases en automatique.

Deuxième quadri 2007, tu as reçu une mise à jour te permettant d'intégrer automatiquement les écritures comptables et analytiques des factures bases dans ta comptabilité. Depuis chaque lundi, un fichier contenant les factures de la semaine précédente est mis à disposition dans la GADM.

Seuls les factures de tes fournisseurs directs restent à saisir manuellement.

10.2.2. Calcul de la marge mensuelle par rayon.

Menu : 3 Tableaux de gestion - 12 Etats mensuels - 1202 Comparatif de la marge

En 2008, la mise en place de la nouvelle nomenclature, va permettre aux achats et aux ventes d'être en adéquation. Il ne te reste plus que les stocks à saisir dans les tableaux de gestion ou dans la comptabilité et tu obtiendras l'état de ta marge par rayons de production.

Remarque : Afin de fiabiliser la marge et d'éviter un retraitement des stocks par ton comptable, il est préconisé de faire l'inventaire physique le dernier jour du mois, du quadri ou de l'année.

Exemple d'édition de la marge dans les Tableaux de gestion de la GADM :

A02 Etat de la Marge brute

ETABLISSEMENT : 1 INTERMARCHE

PERIODE DU : 01/08/2007 AU 31/08/2007

MOIS : AOUT 2007

RAYONS PRODUCTION	AOUT				CUMUL			
	Réalisé	%	% obj.	Ecart	Réalisé	%	% obj.	Ecart
FRUITS & LEG FRAIS	3516	20,09	18,50	152	30806	17,31	18,50	-1771
F/L LONG CONSERVAT.	9663	42,78	28,00	2616	83784	35,24	28,00	17509
F/L RAYON REFRIGERE	5968	11,06	20,00	-4635	111809	21,75	20,00	12083
FRUITS & LEGUMES	19248	20,36	27,79	-1866	226400	24,35	21,79	27821
FLEURS & PLANTES	17228	24,31	22,00	1252	177406	25,51	22,00	27159
...								

Rappel : Les colonnes intitulées « % obj. » sont renseignées à condition que tu aies saisi ton budget dans la GADM.



Un autre état mensuel est à ta disposition, « la Répartition par rayon », ce document contient des informations réalisées.

Il te permet en un coup d'œil de visualiser :

- Le CA TTC,
- Le CA HT,
- Le stock début,
- Le stock fin,
- Les achats,
- Les RRRO,
- La marge en valeur
- La marge en %.

Menu : 3 Tableaux de gestion - 12 Etats mensuels - 1212 Répartition par rayon.

Exemple d'édition de la répartition par rayon :

A61 Répartition par rayon (mensuel)

Page : 1

ETABLISSEMENT : 1 INTERMARCHÉ

PERIODE DU : 01/01/2007 AU 31/01/2007

RAYONS PRODUCTION	CA TTC	CA HT	Stock début	stock Fin	Achats HT	Course période	R.R.R.O .	Marge avec RRRO	% Marge
FRUITS & LEG FRAIS	88208	83667	6824	6824	71825	71825	1810	13052	15,47
FYL LONG CONSERVAT.	39372	37320	4207	4207	22719	22719		14801	37,08
FYL RAYON REFRIGERE	99772	94571	10216	10216	73320	73320		21251	21,3
FRUITS & LEGUMES	227412	215558	21247	21247	167864	167864	1810	49504	21,77
FLEURS & PLANTES	139145	131891	14424	14424	98039	98039		35852	25,77



Une procédure intitulée «**Proc GADM 2006-001 Mise en place du calcul des marges**» est mise à ta disposition sur l'intranet dans la rubrique : **Pratique – Informatique de votre ITM Métier – Les procédures GADM.**

10.2.3. Le compte d'exploitation mensuel

Menu : 3 Tableaux de gestion - 12 Etats mensuels – 1207 – Edition du CEG mensuel

- Depuis la mise à jour 10.40 de novembre 2006, tu as la possibilité d'éditer un compte d'exploitation mensuel :
 - Si tu gères les marges par rayon dans la gestion administrative, tu n'as rien à faire.
 - Si tu ne gères pas les marges par rayon dans la gestion administrative, il te faudra alors saisir le taux de marge hors RRRO de ton établissement.



10.2.4. Les modèles d'écritures

Menu : 1 Comptabilité- 1 Paramètres - 17 Modèles d'écritures.

Elles te permettent de créer des écritures comptables types que l'on utilise autant de fois que nécessaire. Cet outil évite la ressaisie des comptes, donc un gain de temps pour ton comptable.

10.2.5. Les écritures d'abonnements.

Menu : 1 Comptabilité - 1 Paramètres - 17 Modèles d'écritures.

C'est une écriture comptable que l'on duplique automatiquement autant de fois que nécessaire dans la comptabilité. Elle évite la ressaisie des comptes comptables et des montants, d'où un gain de temps.

Exemple : Le loyer, la même écriture doit être saisie tous le mois. La génération des écritures abonnements duplique automatiquement tous les mois cette écriture.

10.2.6. Les Règlements Fournisseurs directs en automatique.

Menu : 1 Comptabilité - 4 Tiers - 47 Gestion règlement fournisseur

En utilisant cette option, le système te permet :

- D'éditer des lettres chèques.
- D'éditer des lettres traites.
- De faire des disquettes de virement ou des règlements par internet.
- D'éditer les adresses de tes fournisseurs sur des planches d'étiquettes ou sur enveloppes.
- De passer automatiquement les écritures comptables.
- De letter automatiquement les comptes fournisseurs

Avantages :

- Gain de temps (rédaction des chèques et des enveloppes à la main)
- Economies (timbres, enveloppes si paiement par virement)

Pense à négocier avec ta banque le coût des virements.



10.2.7. Le Publipostage WORD :

Menu : 1 Comptabilité- 4 Tiers - 46 Mailing/Etiquettes – 463 Publipostage Word.

Le publipostage te permet de créer des lettres types, d'y insérer des logos, ainsi que les coordonnées de ta société.

Tu peux également éditer des enveloppes ou des étiquettes aux noms et adresses des tiers (fournisseurs, clients, salariés). L'outil publipostage Word récupère les coordonnées des Tiers dans la GADM, ce qui permet :

- Un gain de temps car la rédaction des enveloppes n'est plus faite à la main.
- Des économies de papier à en-tête.

10.2.8. Le tableau de Bord Manager.

ATTENTION, en raison du changement de nomenclature au 01/01/2008, les rayons de production affectés à tes managers dans les tableaux de bord manager sont à vérifier.

Menu : 3 Tableaux de gestion - 1 Editions - 17 Tableaux de bord par manager :

Le **Tableau de bord Manager** est une édition mensuelle et cumulée qui te permet d'obtenir pour chacun de tes managers un comparatif entre le « réalisé » et « l'objectif » pour :

- Le Chiffre d'affaires.
- La Marge Brute.
- La Marge avant RRRO.
- Les Frais de personnel.
- La Productivité CA/H.
- Le Nombre d'heures Travaillées.
- Le Coût horaire.



Pour cela tu dois :

- Sélectionner le type d'édition souhaitée

DOSSIER : SETREC TABLEAUX DE BORD MANAGERS 01/01/2008 2008/0

ETAT MENSUEL

Société : S Etablissement : 1
S.A. INTERMARCHÉ

Niveau : 6 Année : 2008 Mois : 1
RAYONS PRODUCTION

Type de TdB Manager : B01

B01 :Etat Chiffre d'affaires B82 :Etat productivité CA/H
B02 :Etat marge avec RRRO B83 :Etat Nb Heures Travaillées
B71 :Etat marge hors RRRO B84 :Etat coût horaire
B72 :Etat Récap. + RCE promo. TTB :Tous tableaux de bord
B81 :Etat frais de personnel

Modification Edition Visualisation eXcel P. menu

- Sélectionner Edition.
- Affecter des rayons de production à chacun de tes managers

DOSSIER : SOC001 AFFECTATION DES C. COUT PAR MANAGER 01/01/2008 2008/0

Niveau d'analyse : 6 RAYONS PRODUCTION

Matricule : 011025 DALLE BEATRICE

Code	Libelle du CENTRE DE COUT
121	CHARCUTERIE TR
122	CHARCUT. FRAIS EMBAL
141	TRAITEUR TR
142	TRAITEUR FRAIS EMB

Un manager Tous managers
Modification Annulation P. menu

Et tu obtiendras, par exemple pour la Charcuterie et le Traiteur en Trad. et en LS, l'édition suivante :

B01 Etat du chiffre d'Affaires par manager
Le 01/01/08 17H36 Page 1
NOM DU MANAGER : DALLE BEATRICE
ETABLISSEMENT : 1 INTERMARCHÉ
PERIODE DU : 01/01/08 AU 31/01/08 MOIS : JANVIER 2008

RAYONS PRODUCTION	JANVIER 2008						CUMUL					
	OBJECTIF	%	Réalisé	%	Ecart	% Evol.	OBJECTIF	%	Réalisé	%	Ecart	% Evol.
CHARCUTERIE TR	210	2,10	235	1,80	25	11,9%	210	2,10	235	1,80	25	11,9%
TRAITEUR TR	131	0,50	121	0,60	-10	-7,6%	131	0,50	121	0,60	-10	-7,6%
CHARCUT & TRAIT	341	2,60	356	3,00	15	4,4%	341	2,60	356	3,00	15	4,4%
CHARCUT FRAIS	890	0,25	901	0,30	11	1,2%	890	0,25	901	0,30	11	1,2%
TRAITEUR FRAIS	200	0,10	213	0,25	13	6,5%	200	0,10	213	0,25	13	6,5%
CHARCUT LS & T	1090	6,40	1114	6,10	24	2,2%	1090	6,40	1114	6,10	24	2,2%
FRAIS	1431	100,00	1470	100,00	39	2,7%	1431	100,00	1470	100,00	39	2,7%
Total Manager	1431	100,00	1470	100,00	39	2,7%	1431	100,00	1470	100,00	39	2,7%



Rappel : Pour que l'édition du **Tableau de bord Manager** soit renseignée dans sa totalité, il faut :

- Que le budget soit saisi dans la GADM.
- Que les marges soient calculées dans la GADM.
- Que la gestion des heures travaillées soit mise en place dans la GADM.



Tu peux, également, contacter le bureau Fordis de ta région qui propose des formations sur les thèmes suivants :

- Budget
- Les tableaux de gestion
- La gestion des heures travaillées



10.3. LES DIFFERENTS CONTROLES SUR AVISO/MERCALYS

Tu as à ta disposition dans l'intranet, dans la rubrique « *Pratique – Informatique de votre ITM Métier* », des procédures, et des fiches pratiques qui te permettent de faire différents contrôles dans ton fichier. Les procédures expliquent, **de façon très détaillée, toutes les manipulations à effectuer sur Aviso/Mercalys pour mettre en place une opération nationale** (opération baisse des prix, les produits stickés, la mise à jour de nouvelles nomenclatures...). Les Fiches Pratiques quant à elles, sont des astuces d'utilisation d'Aviso. Elles expliquent, de manière condensée, les manipulations à effectuer.

TU PEUX EFFECTUER SUR AVISO/MERCALYS LES CONTROLES SUIVANTS :

► La détention des incontournables :

Je te rappelle que la détention de ces produits reste primordiale pour accroître ton chiffre d'affaires. La zone argus utilisée dans chaque fiche article de Mercalys te permet de les identifier.

Ton responsable fichier peut ressortir, à tout moment, les articles incontournables qui ne sont pas passés en caisse depuis un certain temps. Ces articles seront à commander.

► La détention des produits « Top Budget » :

Lancée en février 2003, notre marque premier prix « Top budget » est présente désormais sur l'ensemble de nos rayons et est reconnue par nos consommateurs. Les produits « Top Budget » participent à l'image prix de l'Enseigne et à notre positionnement « Les moins chers de France ». Il est donc important de bien les détenir et de bien les valoriser en Point de vente. Identifiables dans la zone marque « Top budget », ton responsable fichier peut ressortir au même titre que les articles incontournables, la liste des produits « Top budget » non mouvementés qui seront aussi à commander.

► La détention des produits fidélisés :

Chaque mois tu reçois une liste reprenant la totalité des articles du livret de la carte de fidélité pour le mois à venir. Cette liste, une fois saisie dans Aviso, te permet de préparer ta commande et de contrôler (au même titre que les produits incontournables) que les articles sont bien présents dans ton point de vente.

► Contrôle de tes marges négatives :

Ta responsable fichier peut à tout moment lancer le contrôle des marges négatives et ainsi rectifier les prix de vente et les prix d'achats.



➤ **Contrôle de tes prix de vente, aux prix cadencier :**

Le contrôle catalogue est un bon moyen pour vérifier tes prix et ne pas vendre en dessous du prix cadencier.

➤ **Contrôle de tes flux sortants :**

Tu as à ta disposition dans le module Statistiques de Mercalys plusieurs états. En gérant tous tes flux sortant dans Mercalys, tu peux éditer par exemple un état de ta démarque.

Si tu souhaites gérer ta casse, un nouvel état est disponible dans Mercalys. Cet état de donnera par rayon ton chiffre d'affaires et le poids de ta casse.

Pour mettre en place ces différents contrôles, tu peux contacter ton RMS Fichier. Véritable professionnel, il saura mettre en application tous ces moyens de contrôles.

10.4. OPTIM : COMMENT ETRE LE MOINS CHER DE SA ZONE ?

Cette option de Mercalys, permet de comparer tes prix avec ceux de tes concurrents. Grâce à cet outil, tu vas pouvoir définir la politique commerciale qui te correspond le mieux et rester le premier en prix sur ta zone de chalandise tout en contrôlant l'impact des changements de prix sur ta marge. Tu peux aussi l'utiliser sans relevé de prix concurrent, alors AVISO comparera les prix de ton PDV avec les prix du cadencier.

10.4.1. Les politiques commerciales d'Optim

ITM Alimentaire France te propose par défaut deux scénarii :

- Une « Simulation Standard » qui correspond à un alignement aux prix les moins chers de ta zone, et pour tous les articles non relevés tu conserves les prix de ton Point de Vente.
- Une « Simulation Offensive » qui correspond à un alignement -2% aux prix les moins chers de ta zone, et pour tous les articles non relevés tu conserves les prix de ton Point de Vente.

Ces deux simulations recommandent le respect des prix cadencier sur les incontournables, PNM/PNF, produits stickés et Top Budget. Tu peux les utiliser ou bien te créer des politiques commerciales propres à ton PDV par nomenclature, par liste et même à l'article.



10.4.2. Comment mettre en place OPTIM dans ton Point de vente ?

Chaque mois un relevé de prix concurrent est mis à ta disposition. Le concurrent retenu est celui considéré comme étant le plus agressif en prix sur ton site Flash.

Pour modifier le concurrent sélectionné tu dois en informer le permanent commerce région qui retransmettra la demande à la centrale.

Ce relevé de prix est descendu de manière automatique dans Optim, dès lors que ce dernier est activé.

A défaut tu reçois également une synthèse des indices sous format Excel dans ta boîte mail. Selon le même principe, tu reçois conjointement, un fichier des prix à la ligne produit pour les gammes que tu détiens et celles détenues par ton concurrent.

Si tu souhaites mettre en place Optim, il te faudra effectuer une formation de deux jours en point de vente. Pour cela tu peux contacter ton RMS FICHER.

Dès que tu auras pris contact avec ton RMS fichier, celui-ci s'occupera de faire débloquent par la STIME l'option OPTIM dans ton point de vente. Le jour de la formation, le RMS pourra faire la formation à partir de ton fichier et ainsi t'aider à paramétrer dans Aviso/Mercalys la mise en place de ta politique commerciale.

10.5. LE RÉAPPROVISIONNEMENT AUTOMATIQUE : UN BON MOYEN POUR ACCROITRE TON CHIFFRE D'AFFAIRES

Cette option te permet de passer tes commandes de façon automatique en fonction des stocks, des ventes, du stock de sécurité ou du stock outil (en fonction du mode de réappro).

Ce mode de passage de commande t'apporte :

- Une réduction des ruptures
- Une régularité des approvisionnements
- Une optimisation des stocks et de la trésorerie
- Un maintien des références en rayon
- Une optimisation des implantations
- Une optimisation des DLV en rayon, diminution de la casse en frais



Le réapprovisionnement automatique vous fait des propositions de commandes dont voici un exemple très significatif pour le pain de mie.

PROPOSITIONS DE COMMANDES PAR ARTICLE (En Euro)

Fournisseur : 43 SCAFFRAIS Nbre articles: 34

FRANCO

Franco montant: 0.000 Franco colis: 0.000 Franco poids/vol.: 0.000
Montant cde: 491.208 Nbre colis cde: 61 Poids/vol cde: 0.000

PROPOSITION COMMANDE

ITM8	Libellé	Ref. Frs	Conditionnement	Qté prop.	Qté Val.	Sto
0000043401064	PAIN DE MIE 1ER PRIX 500G	0000043401064	12.000	1	1	
0000043401073	HARRY'S EXTRA MOEL BRIOCHE 250G	0000043401073	6.000	2	2	
0000043401074	HARRY AMERIC SAND COMPLET 600G	0000043401074	10.000	4	4	
0000043401079	HARRY 8 PAIN PRECUIV VARIE520G	0000043401079	6.000	2	2	
0000043401101	JAC PLAISIR MIE MMHH ± NAT450G	0000043401101	8.000	1	1	
0000043401102	2 1/2 BAGUETTES PRECUIVES 300G	0000043401102	15.000	1	1	
0000043401103	JAC PLAISIR MIE MMHH ± NAT700G	0000043401103	5.000	1	1	
0000043401115	REVA LE GRAND MIE COMPLET 550G	0000043401115	5.000	2	2	
0000043401143	HARRY'S VOLLKORNBROT 500 G	0000043401143	10.000	1	1	
0000043401158	REVA LE GRAND MIE CEREALE 550G	0000043401158	5.000	2	2	
0000043401197	HARRY S 100% MIE NATURE 500 G	0000043401197	4.000	7	7	
0000043401198	HARRY AMERICAN SANDWI NAT 550G	0000043401198	10.000	1	1	
0000043401208	HARRY'S 3 BURGER MASTER 250G	0000043401208	8.000	1	1	

Code article :

Quantité : Report (0/N) :

Abandon Explication RAZ Fiche Art. Par. Prop. En FRF Valid.Glob. Imprimer Valider

Si tu souhaites mettre en place le réapprovisionnement automatique, je te conseille de prendre contact avec ton RMS FICHER pour une première phase d'audit. Celui-ci t'indiquera les actions de formation à effectuer avant de te lancer dans le réappro.

En second lieu, tu peux contacter la cellule Turbo Réappro qui te proposera des jours de formation et un suivi d'une période de 6 mois renouvelable. Leur numéro est le **01.41.17.24.05**. Ils sont joignables du lundi au vendredi : **de 8h à 13h et de 14h à 17h**.

