

Statistiques

AGI établit des statistiques de vente ou d'achat en termes de quantités et chiffre d'affaires réalisés. Ces statistiques sont obtenues par analyse des données issues des factures émises aux clients et des factures reçues des fournisseurs. Les statistiques de vente (respectivement d'achat) sont établies par périodes mensuelles ou hebdomadaires par article et/ou par client (respectivement par article et/ou par fournisseur).

Compte tenu des informations présentes dans les fiches des éléments concernés par les statistiques, une consolidation en termes de familles et, plus généralement, par le biais de critères statistiques entièrement paramétrables permet de construire des tableaux de bord pour le suivi de l'entreprise. C'est pourquoi, malgré les nombreux états standards fournis avec le logiciel, les données statistiques sont les premières à être exportées sous Excel par le module **AGI Report** ou plus généralement vers un outil de reporting par le biais de la liaison ODBC pour être reprises dans des tableaux personnalisés.

Dans le cadre de l'analyse des ventes, un critère supplémentaire est calculé : la marge dégagée. Cette marge est déterminée, en première analyse, dès l'établissement des factures par différence entre le prix de vente et le prix de revient standard. Une procédure permet de recalculer a posteriori la marge avec toute la précision souhaitée en fonction du prix de revient réel établi par une méthode de PMP en FIFO. En effet, ce prix de revient réel ne peut être connu que lorsque tous les éléments entrant en ligne de compte (temps passés, factures fournisseur, etc.) ont été saisis sur le logiciel.

Par extension, les statistiques de vente servent aussi à mesurer la performance du réseau de vente (agences, représentant, etc.) pour calculer des commissions, des remises de fin d'année et autres bonifications.

Etablissement de business plan

L'élaboration du business plan sur **AGI** permet de s'appuyer sur les données présentes dans l'outil de gestion de l'entreprise au quotidien tout en travaillant sur une base de données dédiée au business plan. Cette solution présente donc l'avantage des systèmes indépendants où il n'y a pas risque de fausser les données de gestion sans avoir les inconvénients d'une ressaisie intégrale des données de base. En effet, par le jeu de priorités, toute donnée (tarif, taux de conversion des devises, gamme, nomenclature, etc.) non définie dans le business plan est recherchée dans la base de données courante. La solution intégrée proposée par **AGI** est également fédératrice : il n'y a pas le budget des ventes d'un côté et le budget des achats de l'autre. Toutes les données sont concentrées au sein d'une base unique, même si chaque service est responsable de son paramétrage.

Le business plan est géré sur un nombre d'années paramétrable. Le découpage de ces années est lui aussi paramétrable et peut différer suivant les années qui entrent dans la composition du business plan. Ainsi, ce découpage est souvent de plus en plus grossier (par exemple : mensuel sur la première année, puis trimestriel, puis annuel). Un même business plan peut comporter plusieurs hypothèses (par exemple : une hypothèse pessimiste, une hypothèse moyenne et une hypothèse optimiste).

La définition du business plan intègre en premier lieu les prévisions de vente en termes de quantité qui peuvent être établies par extrapolation des statistiques de vente ou par saisie sur des groupes de produits. Les évolutions de prix entrent également en ligne de compte. Il est ainsi possible de modéliser finement la stratégie commerciale de l'entreprise.

Au niveau production, des données techniques propres au business plan avec des dates d'application permettent de prendre en compte des éléments tels que les gains de productivité ou les changements de process. Dans tous les cas, la combinaison des prévisions de ventes avec les données techniques permet de déterminer, par l'exploitation des gammes opératoires, la charge de travail prévisionnelle d'un point de vue machine et d'un point de vue opérateur et, en conséquence, les coûts de production inhérents.

D'autre part, la projection sur les nomenclatures permet de calculer les volumes d'achats en quantité et en valeur. Cette dernière est obtenue en fonction des tarifs d'achat propres au business plan.

Des fonctions de reporting permettent de faire des états de synthèses sur les différents éléments qui composent le business plan et de comparer entre elles les différentes hypothèses.

Suivi du business plan

Le business plan géré sur **AGI** n'est pas qu'un outil destiné à établir des dossiers financiers prévisionnels vis-à-vis des tiers. Une fois terminé, le budget devient un outil de pilotage tout au long de l'exercice. Toutes les prévisions sont confrontées aux indicateurs de performances réalisées. Les causes d'écart sont analysées en termes d'écart de prix et d'écart de quantité. En cas de fortes dérives, des révisions de business plan en cours d'exercice sont possibles.