

Edito

Début d'année, période charnière. Pour votre Mercator aussi. L'automne dernier nous a donné la version 7.2. Version résolument tournée vers l'avenir, disposant de nouvelles fonctionnalités pour tous : points de ventes, comptables, fiduciaires, utilisateurs « gestion commerciale et logistique ». Votre accueil de cette nouvelle version a d'ailleurs été plus que chaleureux : nous vous en remercions.

Début d'année, période correspondant aussi à une charge de travail importante pour votre administration : les inventaires, les clôtures d'année fiscale... Mercator est là pour vous offrir les meilleurs outils, qui vous permettront plus que jamais de gagner ce temps qui file toujours. Consacrez-vous à votre métier, Mercator fera le reste.

Début d'année, période encore des bonnes intentions. Bonnes intentions qu'il faudra suivre tout au long de l'année. Mettons-nous définitivement au Vert. C'est une question de survie pour la planète. Nos utilisateurs l'ont déjà bien compris. Voyez cet exemple d'une société distributrice de panneaux solaires, qui a optimisé sa gestion avec Mercator. Nous en parlons dans ce numéro. Et pourquoi ne pas aussi mettre une vraie traçabilité en place, afin de protéger vos clients, vos consommateurs. Mercator peut également le faire pour vous. Nous en parlons aussi dans ce numéro.

Début d'année, période enfin pour les souhaits les plus sincères. Nous vous présentons nos meilleurs vœux. Que cette année vous permette de relever les défis qui sont les vôtres, de rencontrer la croissance qui vous attend inmanquablement et d'atteindre vos objectifs, toujours plus loin, toujours plus grands...

Bonne année 2010 et... bonne lecture,

Guy Colsoul

Les nouveautés de Mercator 7.2

La nouvelle version 7.2 de Mercator est disponible. Tous nos clients sous contrat de mises à jour peuvent la télécharger dès à présent grâce à notre outil de mise à jour automatique. Dans cette nouvelle version, vous découvrirez tout un pan de nouvelles fonctionnalités et évolutions.

La première, et non la moindre, est que l'interface continue sa cure de jouvence avec non seulement des évolutions esthétiques, mais aussi et surtout, une ergonomie encore améliorée. Il est par exemple désormais possible pour

chaque utilisateur de décider par quelle zone il passe et ne passe pas quand il appuie sur enter dans un encodage de document. Par exemple, passer ou non par le choix du régime, de la période ou du code TVA dans un encodage comptable.

La version 7.2, c'est aussi l'ajout d'une quatrième langue à l'interface avec l'allemand. Vos utilisateurs peuvent dès à présent disposer de Mercator en français, néerlandais, anglais ou allemand.

Une des grandes forces de Mercator, c'est évidemment sa faculté d'adaptation. Celle-ci a encore été renforcée. Votre revendeur a désormais la possibilité d'intervenir sur la façon dont Mercator recherche vos articles, clients etc. Taper « TUY+PVC+20 » vous permettrait ainsi de retrouver tous les articles contenant « TUY », « PVC » et « 20 » dans la désignation, peu importe l'ordre ou que ces termes soient côte à côte.

Cette version est aussi prête pour la nouvelle législation TVA en matière de facturation intracommunautaire de services qui prendra cours dès ce 1er janvier. Nous avons aussi implémenté la norme SEPA dans la liaison bancaire. Mercator peut par ailleurs maintenant générer de façon dynamique votre OD d'affectation. Enfin, Mercator permet désormais de gérer plusieurs législations TVA dans un seul et même dossier (imprimer à la fois une déclaration TVA belge et française par exemple).

Les fiduciaires retiendront quant à elles principalement la gestion centralisée des utilisateurs et devises pour l'ensemble de leurs dossiers ; ainsi que le regroupement en un seul fichier de plusieurs déclarations Intervat, ne nécessitant dès lors qu'une seule signature électronique.

Au rang des périphériques, Mercator inclut désormais en standard une liaison avec deux modèles de balances Mettler-Toledo. Dans un magasin d'alimentation par exemple, le client peut acheter du fromage au détail, recevoir un paquet avec ses achats et un ticket agrafé avec un code-barres permettant à Mercator d'imprimer sur le ticket de caisse le détail de ce qui a été pesé.

Enfin, nous avons aussi ajouté la possibilité d'ajouter à Mercator un deuxième écran au comptoir, utilisable comme un display client virtuel. On peut par exemple y afficher en temps réel le ticket du client au fur et à mesure qu'il est encodé, ainsi que des promotions. Ceci n'est jamais qu'une sélection des fonctionnalités les plus marquantes.

Pour la liste complète, rendez-vous sur notre site : www.mercator.eu.

La traçabilité intégrée à votre gestion commerciale

La traçabilité, tout le monde y pense avant tout comme « la réponse » aux différentes crises qui ont touché le secteur agro-alimentaire.

C'est évidemment de là que tout est parti, mais dans un environnement économique toujours plus concurrentiel, la qualité de vos produits est devenue encore plus importante que par le passé. Or, que vous soyez dans le domaine agro-alimentaire ou non, la traçabilité est certainement un des meilleurs moyens pour répondre à cette préoccupation.

Qu'entendons-nous par traçabilité ?

En deux mots, dans le domaine qui nous occupe, la traçabilité est le moyen qui vous permet à tout moment de savoir précisément quel lot de produit vous avez vendu à quel client, et où et quand vous l'avez acheté (ou le cas échéant, les lots de ses composants).

Comment gérer la traçabilité ?

Quel est l'outil le mieux placé pour vous donner cette information, si ce n'est votre ERP ? Il est en effet déjà au courant de toutes vos commandes et toutes vos livraisons : il ne manque finalement pas grand-chose pour parler d'une véritable traçabilité. Pourtant, on constate qu'il existe beaucoup de solutions de traçabilité sur le marché qui vous demande de ré-encoder des informations déjà connues de votre ERP.

Ce n'est évidemment pas le cas de Mercator qui vous propose un module de Gestion des Lots complètement intégré. C'est simplement au moment de l'encodage classique du bon de commande ou du bon de livraison que Mercator vous demandera d'indiquer le lot utilisé. Et avec les nouvelles technologies, telles que le RFID, ceci peut pour ainsi dire se faire automatiquement.

La traçabilité offerte par Mercator est complète, qu'elle soit ascendante ou descendante (tracking & tracing). En d'autres mots, si on trouve une bactérie dangereuse dans un pot de yaourt, on retrouvera grâce à son numéro de lot le lot de lait utilisé pour le fabriquer. A l'inverse, si votre fournisseur vous indique qu'un lot de lait qu'il vous a fourni pose problème, vous retrouverez sans souci les numéros de lot des yaourts produits ainsi que les clients auxquels vous les avez vendus.

Et tout ceci en un clic, la réponse de Mercator est immédiate. A contrario, l'expérience montre qu'en cas de recherche manuelle dans les papiers, il est impossible de donner réponse dans les délais imposés par l'AFSCA (Agence Fédérale pour la Sécurité de la Chaîne Alimentaire). Dans ces circonstances, comme le risque ne peut être circonscrit, l'ensemble de la production peut être rappelée : imaginez le coût financier de l'opération. . .

La traçabilité, un vrai bénéfice pour l'entreprise. . .

Dans le domaine alimentaire, la pression des autorités ou des fournisseurs est souvent très forte pour imposer la mise en place d'un système de traçabilité. Mais un tel système doit également être vu comme une opportunité. En effet, au-delà de la rigueur importante qu'une traçabilité impose, et donc du surcroît de travail, il y a indubitablement une valeur ajoutée importante qui peut en être retirée. Par exemple, par une meilleure prise en compte des DLC (dates limites de consommation). Mercator peut facilement vous permettre de vendre en priorité les lots les plus anciens, et ainsi éviter au maximum de devoir jeter. L'autre aspect important est évidemment l'argument marketing de poids que vous fournit une bonne traçabilité, notamment grâce à des notes d'envois claires qui montrent au client que vous êtes une société sérieuse.

Que vos besoins soient limités ou importants, Mercator est la solution adaptée à vos besoins. N'hésitez dès lors pas à contacter votre revendeur pour davantage d'informations.

TRUCS & ASTUCES

Comment recopier le paramétrage du ruban d'un utilisateur vers un autre ?

Pour cela, il suffit :

- D'aller dans le paramétrage des utilisateurs du menu «Outils»
- De cliquer dans la liste sur l'utilisateur à partir duquel on souhaite récupérer le paramétrage du ruban

- Dans l'onglet «Ruban», de cliquer sur le bouton «Sauvegarder» et déterminer un nom de fichier (par défaut, l'extension est *.mrib - Mercator Ribbon)
- De cliquer dans la liste sur l'utilisateur à qui on souhaite appliquer ce ruban
- Dans l'onglet «Ruban», de cliquer sur le bouton «Ouvrir» et sélectionner le fichier précédemment créé.
- Un fichier mrib peut être utilisé au travers de plusieurs dossiers Mercator.





ELSINGOR conforte sa place au soleil.

ELSINGOR importe et distribue des solutions photovoltaïques, un domaine technologique en plein essor.



Vous êtes une référence dans le domaine du photovoltaïque, en Wallonie, que vous vaut ce succès ?

Nous distribuons des panneaux solaires en provenance de Suède et qui ont la particularité d'un verre structuré à surface pyramidale offrant une plus forte diffraction de la lumière et donc plus d'énergie. Parallèlement, nous vendons les onduleurs et les structures adaptées.

Quel est votre créneau de distribution ?

Nous sommes distributeur-grossiste et travaillons avec des revendeurs-installateurs. La majorité de nos panneaux sont installés chez des particuliers, principalement en Wallonie, mais nous sommes présents dans le Benelux et la France. D'autre part nous assurons en direct les grandes installations comme les magasins de la chaîne Colruyt.

A l'heure actuelle, les aides profitent aux particuliers, entre autre à travers les certificats verts, la répartition des installations est de 80% pour les particuliers et de 20% pour les entreprises, mais dans le futur on atteindra l'équilibre.

Comment se lance-t-on dans le photovoltaïque ?

En 1996, notre société était active dans le négoce de produits alimentaires au départ de la Chine, entre autre vers des ONG basées en Afrique. L'aide humanitaire nous a demandé de trouver des solutions pour les problèmes de production d'énergie dans des camps de réfugiés. Lancé dans le photovoltaïque avec deux projets en Corée du Nord, nous avons ainsi découvert un marché porteur que nous avons développé.

Vous avez choisi Mercator pour votre gestion, comment s'est opéré votre choix ?

Nous avons commencé à implémenter Mercator en 2008. Avant, nous utilisions Excel et les factures étaient rédigées en MS-Word. Je n'ai pas vraiment fait d'étude de marché pour effectuer mon choix, je connaissais le logiciel Mercator utilisé depuis 10 ans dans une autre société et je l'ai choisi en toute confiance.

Quels sont vos besoins en matière de traçabilité ?

Nous en sommes actuellement à quelques 1200 factures par an, ce qui n'est plus envisageable sans un logiciel adapté. Nous gérons également les numéros de série, pour les interventions sous garantie et le suivi des installations. Nous disposons actuellement de 6 stations en réseau.

Etes-vous satisfait de votre choix ?

Nous sommes très satisfaits. Il y a encore quelques demandes spécifiques qui restent à développer, mais nous implémentons au fur et à mesure de notre évolution et de nos besoins de gestion.

En fait nous devons gérer des projets et nous souhaiterions pouvoir, pour des grands chantiers, facturer des tranches en fonction de l'avancement des travaux et des livraisons effectuées. Ce que nous n'arrivons pas encore à optimiser mais nous sommes en contact avec notre revendeur Synergy pour mettre ceci en place prochainement.

Ne craignez-vous pas une régression suite aux suppressions de certaines subventions ?

Il est exact qu'il y a actuellement un flottement au niveau du marché, les gens s'imaginent que s'ils ne reçoivent plus les primes, l'installation sera moins rentable. L'absence de prime n'altère en rien la rentabilité d'une installation, seul l'amortissement est un peu plus long. Par contre, le prix des installations est en baisse et même sans la prime, le rendement reste meilleur qu'avec le plan « Solwat » proposé il y a deux ans.



LIER UNE BALANCE À VOTRE MERCATOR

Mercator offre désormais une liaison à la plus grande partie de la gamme des balances Mettler-Toledo. Cette intégration est véritablement poussée au maximum. Comme à son habitude, Mercator propose ainsi aux PME des technologies qui étaient jusqu'à présent réservées aux seules grandes entreprises.

Imaginons un magasin d'alimentation générale, avec un comptoir boucherie. Le boucher sert le client, et pèse chacun des articles de façon classique, avec une balance de boucherie Mettler Toledo (sans nécessité d'avoir un PC). Lorsque le fatidique « Ce sera tout » résonne, la balance imprime un ticket reprenant l'ensemble des achats du client, ainsi qu'un code à barre, que l'on agrafe au paquet du client. Lorsque le client passera plus tard à la caisse, on scannera ce code à barre dans Mercator, ce qui permettra de reprendre le détail des achats boucherie dans le même ticket que les autres achats du client.

On évite ainsi les ré-encodages, on offre un service plus professionnel au client et la boucherie est intégrée dans les statistiques que vous propose Mercator. Sans compter que Mercator gère lui-même les PLU de la balance, ce qui permet de s'assurer à tout moment que tous les articles existent dans la balance et sont au même prix que dans Mercator.

Mercator offre aussi une liaison aux balances comptoirs, que l'on dispose directement à la caisse. Les articles au poids peuvent ainsi être pesés à la caisse, et leur poids être directement importé dans Mercator.

C'est ainsi un périphérique de plus qui s'ajoute à la longue liste que proposait déjà Mercator.



La Chapelloise

Mercator a révolutionné notre manière de travailler.



La Chapelloise est une petite entreprise familiale, grossiste en farines boulangères, beurre, œufs, crème, et autres produits frais, s'adressant principalement aux boulangeries-pâtisseries, boucheries et assurant plus localement de la vente aux particuliers.

Dans le domaine des produits frais, la traçabilité est une obligation légale ?

La législation change régulièrement, les nouvelles normes européennes sont d'application. Il faut pouvoir garder une traçabilité pour chaque produit, ses origines, les quantités achetées et vendues. En cas de problème sanitaire, nous devons pouvoir immédiatement déterminer l'origine du produit, mais aussi les clients auxquels des produits du lot incriminé ont été livrés.

Y a-t-il régulièrement des contrôles ?

Les contrôles sont fréquents. En ce qui nous concerne, nous avons moins de contrôles qu'au début. Je pense qu'ils ont été rassurés en voyant l'outil informatique que nous avons mis en

place et nos méthodes de traçabilité. Ils ont par ailleurs accepté les listings issus de Mercator en lieu et place des registres manuscrits que nous devons préalablement tenir à jour.

Les numéros de lots sont donc attribués aux produits par les producteurs ?

C'est une réalité toute théorique, car si la législation impose la traçabilité, elle ne précise que peu de choses sur les moyens et les applications. Certains fournisseurs indiquent les références des lots sur leurs documents d'expédition, pour de nombreux autres, nous devons relever les numéros sur les caisses ou emballages et gérer notre propre numérotation. La législation devrait être plus stricte et obliger les producteurs à plus de clarté.

Pourquoi avez-vous choisi Mercator ?

Notre société existe depuis 1996, au début de l'informatique, nous avons peur de perdre des données ou de ne pas pouvoir les retrouver le moment venu, nous conservons donc les références de lots à la fois sur papier et sur Excel.

Depuis l'implémentation de Mercator en 2005, on peut dire que s'il n'a pas changé notre vie, il a complètement révolutionné la méthode de travail de la société, surtout grâce à l'assistance de DWL Consult (ndlr : le revendeur qui s'est chargé de la mise en place). La première année a été dure car on ne change pas facilement ses habitudes.

Nous travaillons sur un seul poste, c'est mon épouse qui s'occupe principalement de l'administration, je dispose d'un portable avec une connexion internet mobile qui me permet d'accéder à tout moment à mes données.

Un seul poste suffit à vos besoins ?

A l'exception des produits en vrac qui sont facturés immédiatement, nous facturons tous les 15 jours, une opération entièrement automatisée grâce à Mercator et qui représente quelques 2000 factures annuelles.

Avec Mercator c'est facile d'ajouter des postes et des licences qui seront directement opérationnels. Le revendeur qui s'est occupé de l'installation et de la configuration est aussi très important. Mercator est comme un outil de développement qui à la base intègre déjà tout ce qui est nécessaire (facturation, gestion de stock, système de comptabilité).

Avec une bonne connaissance du produit, il est possible de faire du sur mesure pour chaque cas spécifique.



TRUCS & ASTUCES

Comment trier les lignes d'un document de vente ou d'achat ?

Un clic droit dans la colonne à trier vous déroule un menu dans lequel vous pouvez choisir « Trier par » suivi de la désignation du champ. Le document reste trié pour l'impression et peut être sauvé avec le tri. Ceci fonctionne pour pratiquement toutes les colonnes. A noter qu'un clic droit sur le Prix Unitaire ouvre l'euro-calculatrice.



Client	DUPOND SÉBASTIEN	EUR	TVA Comprise	Tarif 1	
Lib.	DUPOND SÉBASTIEN	Verrouiller			
Ref.	Désignation	Q	Prix Unitaire	TVA	Total
1	Trek 15000	1	467,50	21,00	467,50
3	AMD X2 4200+ (939)	0	200,00		200,00
6	Intel Dual Core E400	0	230,00		230,00
8	Parlalon Nike	0	35,00		35,00
9	Veste Nike	0	120,00		120,00

Selectionner Ligne	CTRL + B
(De)Selectionner Plusieurs Lignes	
Copier Lignes	
Coller Lignes	
Regrouper	
Trier par Désignation	
Importer Documents - Client	

Devenez parrain d'un Mercator

Depuis toujours, le succès de Mercator s'est essentiellement construit par le bouche à oreille. Nous avons en effet depuis le début concentré tous nos efforts sur l'amélioration continue de nos produits et la satisfaction de nos clients. Et nos clients ne s'y trompent pas. Pour plus de 90% de nos ventes de nouvelles licences, soit nos coordonnées ont été données par un client existant, soit l'intervention d'un client « référence » a été décisive.

Nous tenons à remercier nos clients pour leur confiance, et même, avouons-le, encourager le mouvement. Dans ce cadre, nous lançons une action de parrainage. Nous vous proposons d'offrir à chaque parrain un cadeau personnalisé en rapport avec son Mercator et la licence dont il aura permis la vente. Le parrain doit évidemment être à l'origine du contact (ni Ineo, ni un revendeur quelconque ne doit avoir eu un contact préalable avec le filleul et la vente doit se faire. Les coordonnées du contact et du parrain doivent soit être envoyées par fax au **+32 (0)81 81.34.62**, soit par mail à **info@mercator.eu**. Nous vous proposons un modèle de formulaire ci-dessous, mais son emploi n'est pas obligatoire. Vous pouvez parrainer plusieurs filleuls, mais vous devez au préalable avoir suscité un intérêt pour Mercator chez le filleul. Cette action est valable jusqu'au 30 juin 2010.

Aujourd'hui plus que jamais, Mercator, votre revendeur et vous-même, c'est vraiment un partenariat win-win !

FORMULAIRE DE PARRAINAGE :

PARRAIN :

Société _____ Nom de la personne de contact _____
Téléphone _____ E-mail _____
Revendeur _____

FILLEUL :

Société _____ Nom de la personne de contact _____
Adresse _____ CP _____ Ville _____
Téléphone _____ E-mail _____



Pour toute demande :

Rendez-vous chez votre revendeur ou

Mercator Belgique - Luxembourg

Tél. : +32 2 535 75 55

Mercator France

Tél. : +33 3 59 56 16 25

www.mercator.eu

info@mercator.eu

Newsletter Mercator

Ineo - Route d'Andenne 37

5310 EGHEZEE

Editeur responsable : Olivier Billa

Textes : Expansion, Ineo

Mise en page : Expansion