

SRA

LA PERFORMANCE INTÉGRÉE

SRA WORLD

l'IA dans SAGE X3



SOMMAIRE



LE GROUPE SRA



CRÉER DE LA VALEUR AVEC L'IA DANS SAGE X3



QUESTIONS & RÉPONSES



SRA
LA PERFORMANCE INTÉGRÉE

SRA WORLD

Promesse

Développer ensemble des solutions digitales qui transforment vos défis en opportunités !

Tout simplement.



Nos valeurs

Des convictions qui nous ressemblent, des valeurs qui nous rassemblent.

Excellence

#expertise #maitrise #ambition

Nous cultivons la rigueur, la compétence et le sens du détail pour garantir des prestations de qualité, durables et réellement performantes. C'est en progressant chaque jour que nous créons de la valeur pour nos clients. Et de la fierté pour nos équipes.

L'excellence n'est pas un objectif ponctuel, c'est une exigence quotidienne.

Confiance

#transparence #respect #honneterie

Nous privilégions des relations solides, sincères et honnêtes, aussi bien en interne qu'avec nos clients. C'est cette exigence relationnelle qui nous permet d'avancer ensemble, en toute sérénité.

Une confiance qui se construit dans la durée, par la transparence et le respect.

Proximité

#simplicité #authenticité #confiance

Nous sommes à l'écoute, disponibles et attentifs aux besoins de chacun, pour créer un climat de confiance, de simplicité et de proximité. Cela nous permet de proposer un accompagnement vraiment personnalisé.

Des échanges simples et sans artifice.

Ce sont les relations humaines qui donnent du sens à notre accompagnement.

SRA WORLD : Une organisation étendue

Des implantations de proximité

Nos trois grands métiers – l'infrastructure, le digital et la gestion – s'appuient sur nos agences de proximité et bénéficient chacun d'une stratégie spécifique, pensée pour répondre parfaitement aux besoins de nos clients.

 + de 3 000 Clients

SRA accompagne plus de 3000 entreprises à travers le monde



50 M€ de CA

SRA projette un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros en 2025



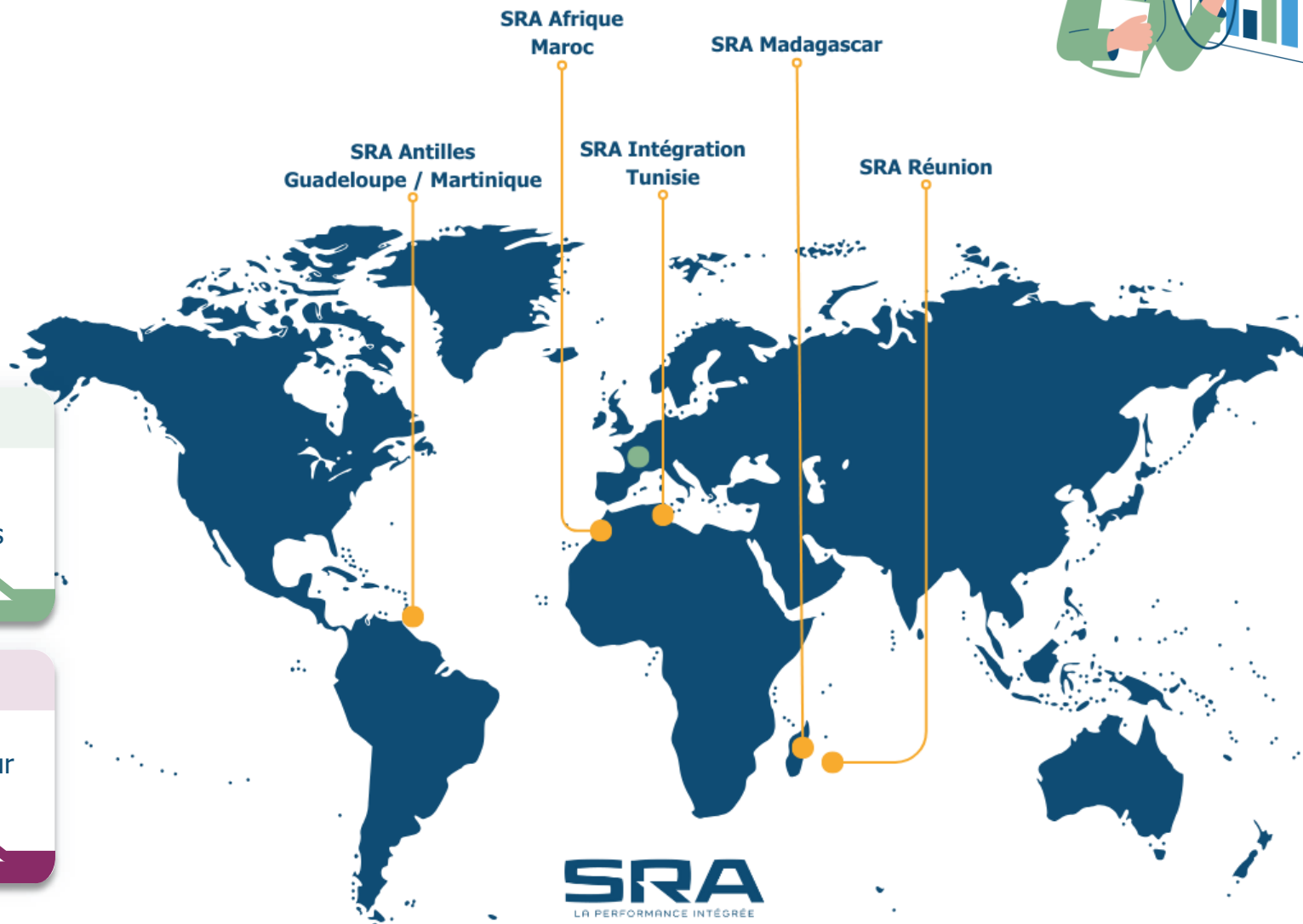
350 Talents

SRA compte plus de 330 collaborateurs talentueux, certifiés et passionnés



20 Agences

Une présence locale pour garantir proximité et expertise



NOTRE EXPERTISE



CLOUD
SERVICES



SOFTWARE
SOLUTIONS

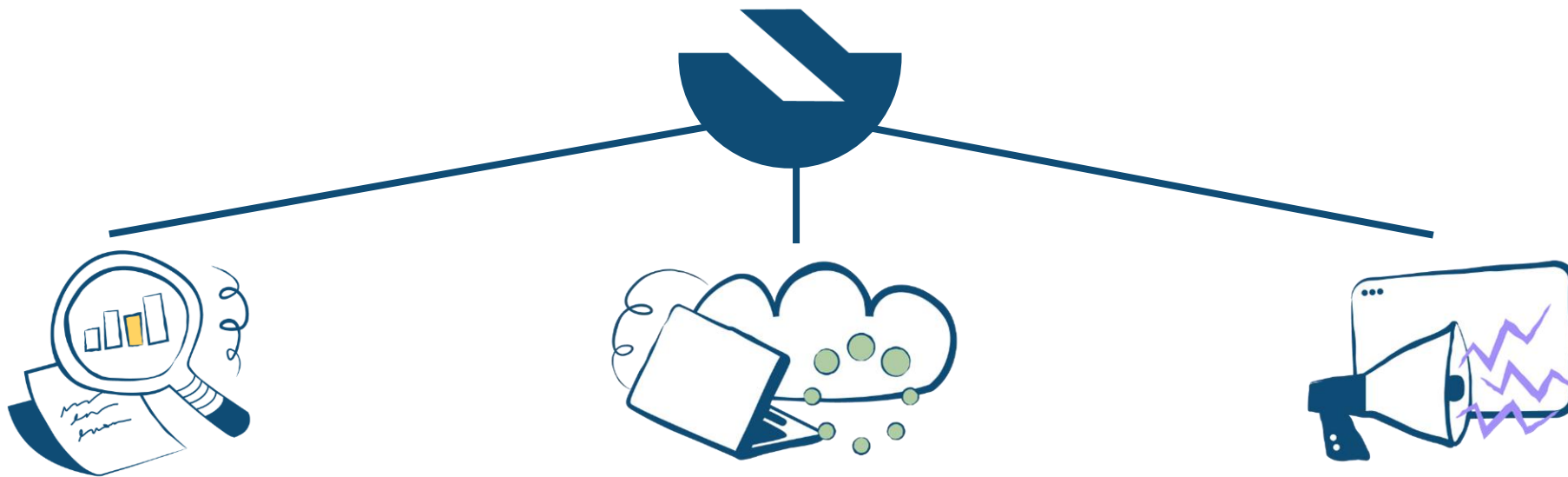


INBOUND
MARKETING



Notre Offre

Solutions digitales pour les entreprises :



SRA
Gestion

ERP / Comptabilité & Finance /
Paie et SIRH / BI reporting &
Décisionnel / Mobilité / GED

SRA
Infra

Cloud & Hébergement / Cybersécurité /
Systèmes et réseaux

SRA
Marketing digital

Branding / Création de sites web intra et
extranet / webmarketing / CRM

SAGE X3

Connecté à l'ensemble du système d'information d'une entreprise, Sage X3 collecte, agrège et interprète les données issues de tous les outils du client.

Sage X3 peut fournir en temps réel des analyses, benchmarks et recommandations opérationnelles augmenté avec l'IA.



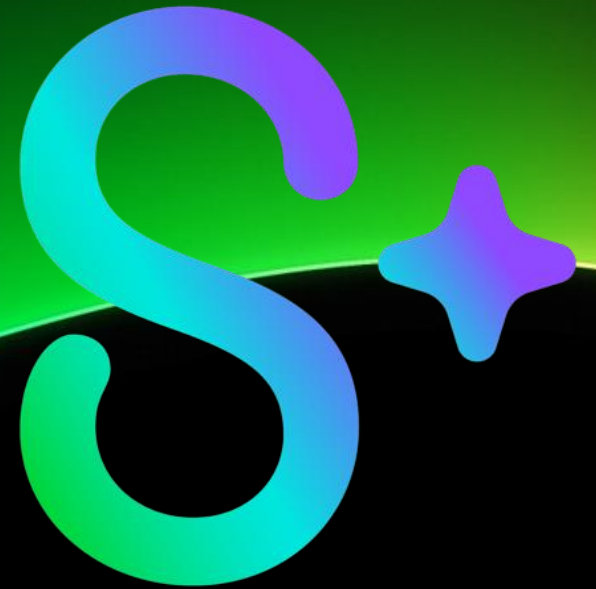
L'IA dans SAGE X3



CRÉER DE LA VALEUR AVEC L'IA DANS SAGE X3



La révolution Sage Copilot



Sage

Riches en données, **Pauvres en décision**



90%

collectent des
données



20%

les exploitent
pour décider

La réalité de l'entreprise moderne



Sarah

Contrôleur de gestion

Activité

Commerce de gros

200

Commandes / mois

1

Données silencieuses

Elles ne parlent pas, elles attendent qu'on vienne les chercher

2

Le temps manque

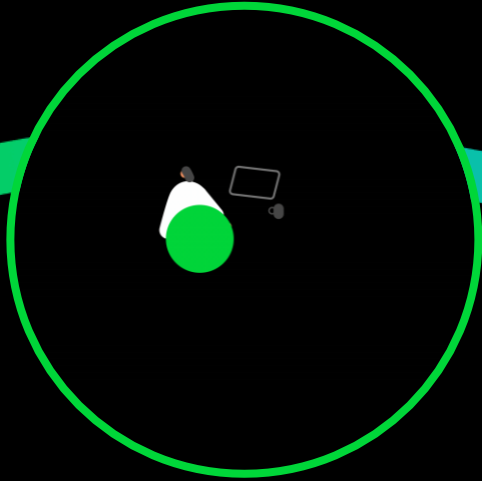
Entre deux urgences, qui a 30 minutes ?

3

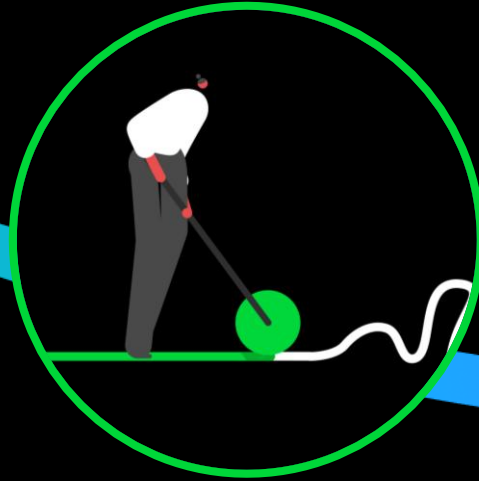
L'expertise est rare

Tout le monde n'est pas data analyst

Comment transformer ce paradoxe en avantage compétitif ?



Voir les risques avant qu'ils ne frappent



Automatiser ce qui freine vos équipes



Faire de l'IA, votre assistant personnel

L'IA dans Sage X3 – en 2025R2



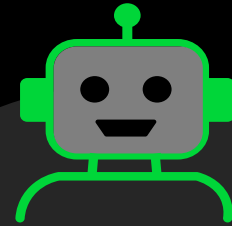
Insights

L'information
vient à vous



Chat

Vous conversez
avec Sage X3



SEI

Le reporting
à la demande

Sage Copilot, votre copilote intelligent



Votre assistant personnel.
Disponible 24/7.

Interaction conversationnelle

- Posez des questions, obtenez la réponse

Alertes opérationnelles en temps réel

- Alertes proactives pour gérer les risques

Intelligence Contextuelle

- Fournit des informations pertinentes selon votre rôle et la page consultée.

The screenshot displays the Sage Copilot interface within a web browser. The main page shows a client profile for 'Micro Systems' with various fields for identification and contact information. A 'Copilot' chat window is open on the right, displaying a notification about delayed sales orders. The notification states: 'Il existe 19 commandes de vente pour Micro Systems signalées comme non expédiées ou en retard.' Below this, a table lists the details of these orders.

Date d'expédition	N°	Mnt total HT
8 avr. 2024	SONFR0110052	313 515,00 €
8 avr. 2024	SONFR0110051	101 038,00 €
4 mars 2024	SONFR0110066	20 915,00 €
18 mars 2024	SONFR0110097	15 595,00 €
21 juil. 2024	SONFR0110092	10 465,00 €
18 mars 2024	SONFR0110096	9 515,00 €

Below the table, there is a link: [Développer pour afficher jusqu'à 20 commandes de vente](#). At the bottom of the chat window, a disclaimer reads: 'Révisez le contenu de l'IA pour des inexactitudes. Ce contenu est à des fins d'information et ne constitue pas un avis professionnel. [Avis de confidentialité](#)'.

Le Chat

Interaction conversationnelle

Langage naturel

Poser simplement vos questions en français, anglais, espagnol

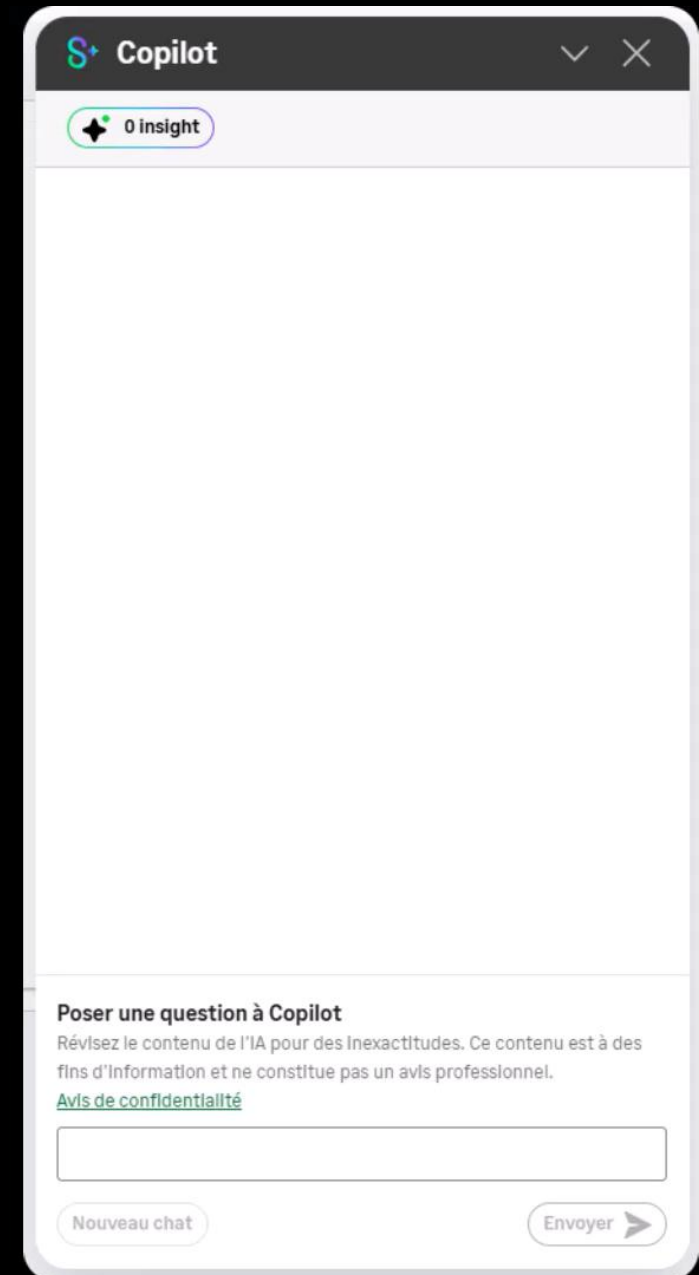
Instantané

Des réponses immédiates

Contextuel

Capable d'exploiter les données disponibles sur votre écran pour donner une information précise.

Pas de clic. Pas d'onglet. Juste une conversation.



Demandez à Sage Copilot!

Ce client est-il actif?

Combien de commandes passées au cours des 2 dernières semaines ont été livrées dans les délais?

Quels sont les 5 articles les plus commandés par ce client?

Combien de commandes passées au cours des deux dernières semaines ont été livrées en retard ?

Quelle est la valeur totale des commandes ouvertes?

Quelle est la valeur totale des livraisons/commandes à facturer?

Quels sont les 10 articles les plus vendus en quantité unitaire au cours de cette année?

Quelle est la valeur totale des commandes expédiées au cours des deux dernières semaines ?

Insights

Votre radar de risques proactifs

Cash Flow

L'argent qui dort

Livraisons non facturées, impayés > 60j

→ Réagir en 1 clic

Relation Client

Les signaux faibles

Risque de churn, baisse fréquence

→ Anticiper les crises

Performance

Opportunités perdues

Devis non relancés, potentiel dormant

→ Accélérer les ventes

S+ Copilot

< Aller au chat

Insights

Commandes de vente en retard

Il existe **21 commandes de vente** pour **Cybertek** marquées comme **non expédiées** ou **en retard**.

Date d'expédition	Número	Montant total HT
31 août 2024	SONFR0130015	56.065,00 €
16 janv. 2024	SONFR0110026	45.144,75 €
15 oct. 2025	SONFR0110101	9.830,00 €
12 juin 2024	SONFR0120089	4.955,00 €
14 oct. 2025	SONFR0130029	3.435,00 €
10 déc. 2023	SONFR0120081	2.152,50 €

[Développer pour afficher jusqu'à 20 commandes de vente](#)

Expéditions en retard - 7 derniers jours

Il existe **1 expédition** marquée comme **en retard**.

Date d'expédition	Statut de facturation	Montant total HT	Número
-------------------	-----------------------	------------------	--------

Page 20

Sage Copilot

Sales Intelligence Agent

Les insights fournis par l'agent Sales Intelligence sont une fonctionnalité clé de l'expérience Sage Copilot qui améliore ses capacités d'IA générative en fournissant des informations ciblées dans le cadre de l'expérience utilisateur X3.

Il permet aux utilisateurs de recevoir des insights continus, fiables et exploitables sur les performances passées, actuelles et futures de l'entreprise, les aidant ainsi à anticiper les risques et à saisir les opportunités.

Sales Insights disponibles en 2025 R2:

En 2025 R2, l'agent Sales Intelligence fournit des insights pour les responsables commerciaux et les représentants afin qu'ils puissent accéder à des informations relatives aux commandes des clients, aux ventes et aux expéditions :

- Commandes en retard
- Livraisons en retard au cours de la semaine dernière
- Commandes en attente d'expédition après une livraison partielle
- Livraisons non validées
- Livraisons non facturées
- Tendances de ventes: clients en tendance baissière
- Devis en cours
- Factures en retard de paiement

The screenshot displays the Sage Copilot interface with the following sections:

- Go to chat**: A list of recent sales orders with columns for date, order number, and amount.
- Partially delivered sales orders (3)**: A summary stating there are 3 orders with items left to deliver, followed by a table of these orders.
- Open quotes and estimates**: A summary stating there are 2 open quotes and estimates for Urban Cycle, followed by a table of these quotes.

At the bottom, a disclaimer reads: "Check AI content for inaccuracies. This content is for information purposes and is not professional advice. [Privacy notice](#)"

Shipment date	Number	Remaining amount to Del.
Jul 29, 2024	SHPFR0120003	€10.819,80
Jun 5, 2024	SHPFR0120015	€196,45
Jun 10, 2024	SHPGB0210006	€240,62

Date	Number	Amount
Sep 10, 2024	FR0131809SQN 00000001	€41.500,00 ⚠️
Sep 10, 2024	QTENA0130002	\$41,500.00 ⚠️

Sage Copilot

Operational Intelligence Agent

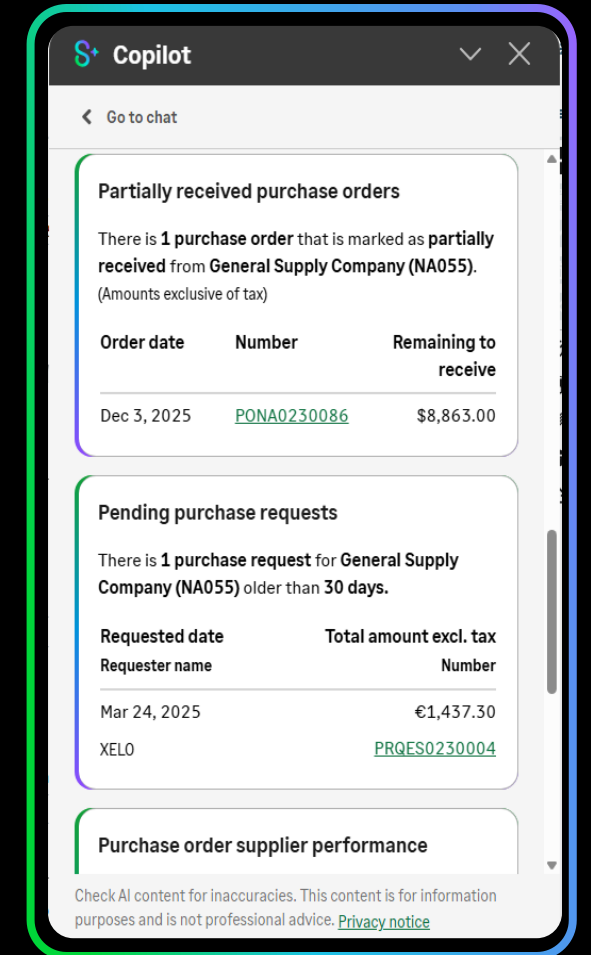
Tout comme l'agent Sales Intelligence, l'agent Operational Intelligence est une fonctionnalité clé de l'expérience Sage Copilot.

Il permet aux utilisateurs de recevoir en continu des **insights opérationnels** fiables et exploitables sur les performances passées, actuelles et futures de l'entreprise, les aidant ainsi à anticiper les risques et à saisir les opportunités.

Insights Opérationnels disponibles en 2025 R2:

Les insights opérationnels visent à aider les équipes chargées des achats, de l'entreposage et de la production à accéder facilement à des informations actualisées sur les fournisseurs, les bons de commande et les ordres de travail :

- Demandes d'achat en retard - non commandées
- Demandes d'achat en retard - aucun fournisseur attribué
- Commandes d'achat en retard - non reçues
- Commandes d'achat en retard - avec réceptions partielles précédentes
- Fournisseurs sous-performants - avec des livraisons en retard au cours des 3 derniers mois
- Ordres de fabrication en retard
- Ordres de travail ouverts avec suivi partiel, depuis plus de 30 jours
- Commandes d'achat dont la réception est prévue à la date du jour

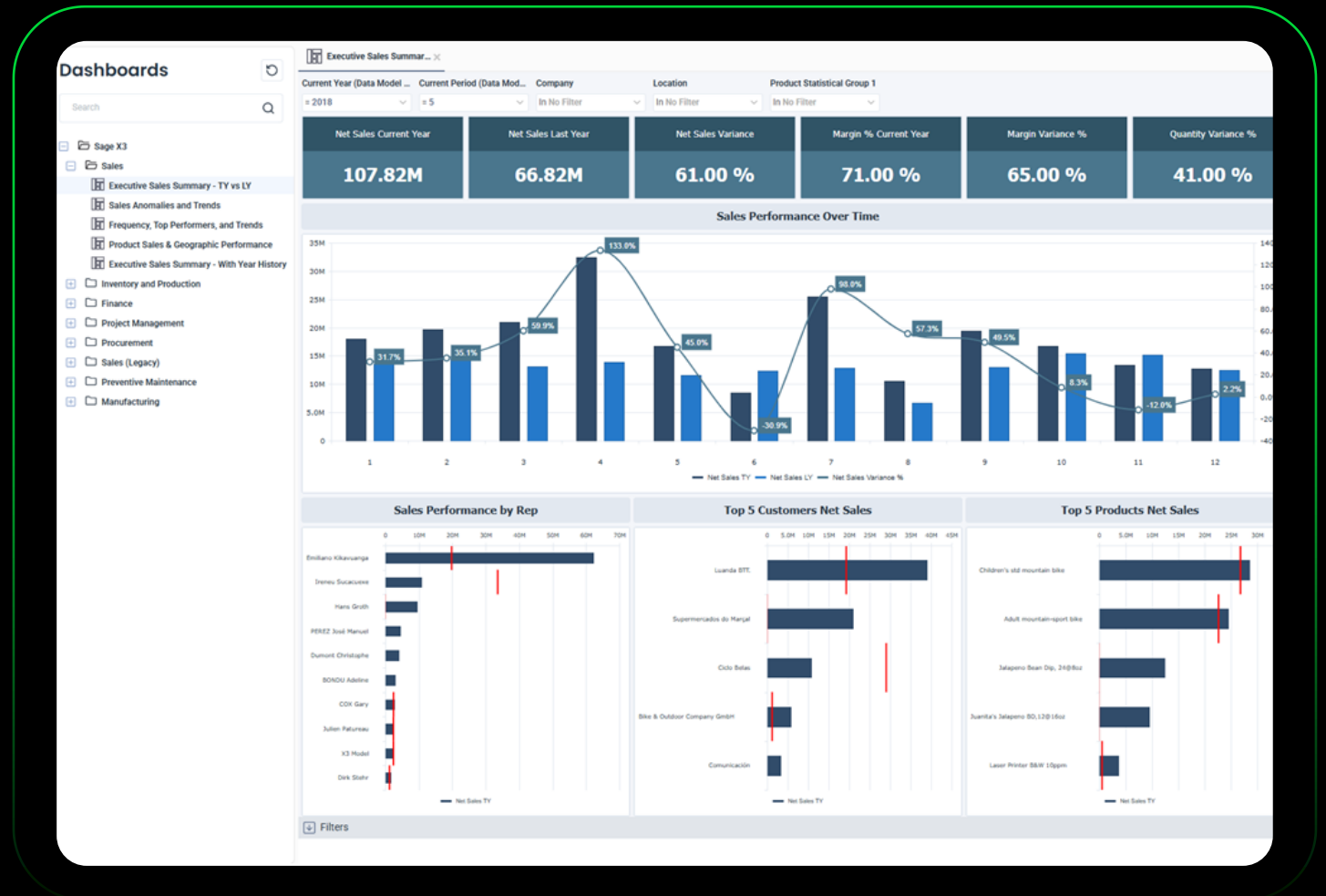


SEI : Nouvelle interface

● Interface **moderne**, claire et fluide.

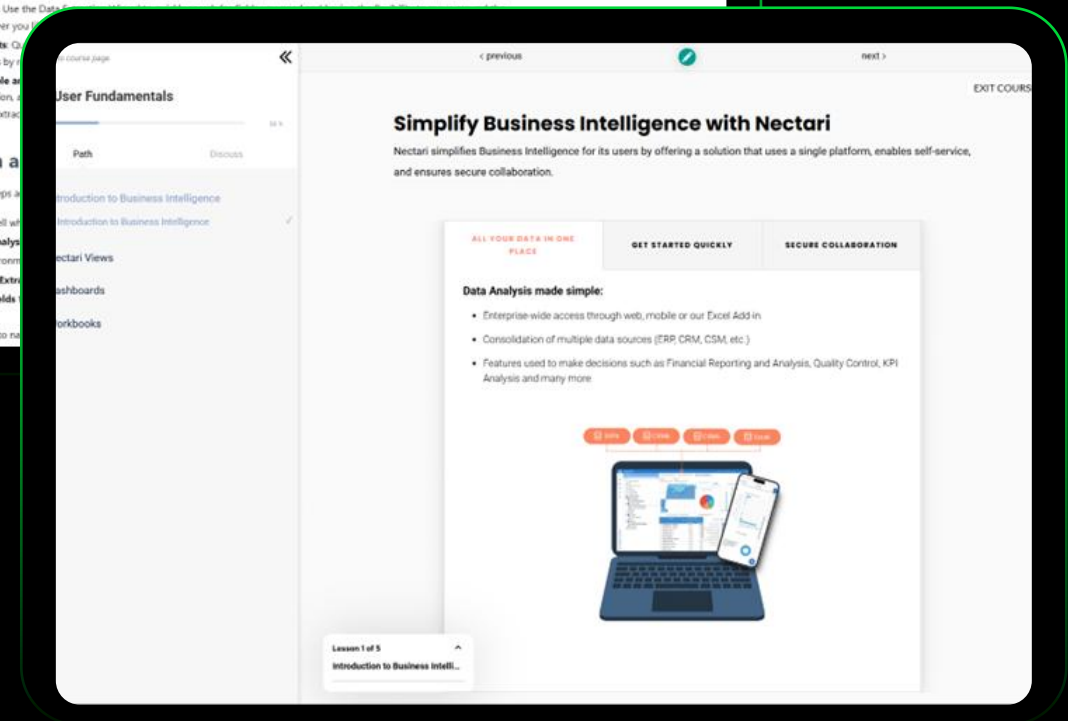
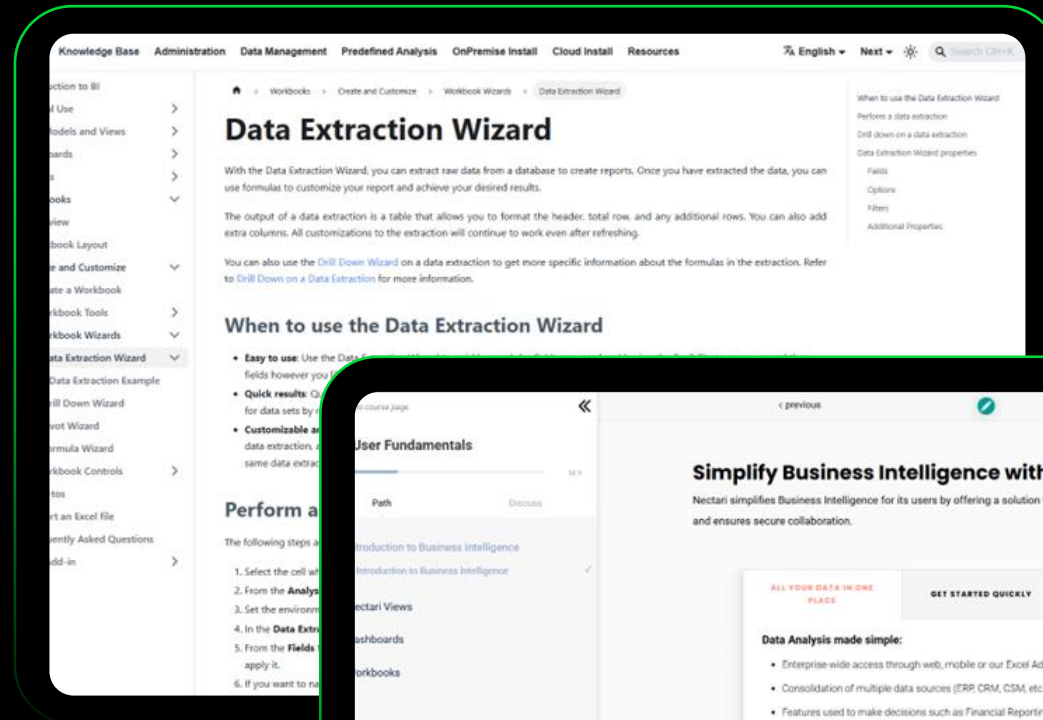
● **Navigation repensée** pour une meilleure visibilité.

● Conçu pour vous faire gagner du temps et **booster votre efficacité**.



Apprendre avec SEI

- Nouvelle **documentation** enrichie et multilingue.
- Plateforme **eLearning** intégrée avec vidéo courtes et pratiques.
- **Environnement ERP** dédiés à Sage X3



Nectari Copilot

● Poser vos questions, obtenez des réponses claires.

● Créez des rapports, tableaux de bord, vues en quelques clics.

● Suggestions intelligentes de KPI, graphiques et insights.

The screenshot displays the Sage Nectari Copilot interface. On the left, a table titled 'Invoice by Customer' shows financial data for the year 2017, categorized by groups. The table includes columns for Quantity Sold, Ledger Currency Amount, Ledger Currency Cost, Ledger Currency Margin Amt, and Margin %. The total for 2017 is 904,349.00 in quantity, 154,753,998.68 in amount, 50,394,732.24 in cost, 104,359,266.44 in margin amount, and a 67.44% margin.

Groups	Quantity Sold	Amount	Ledger Currency Cost	Ledger Currency Margin Amt	Margin %
2017	904,349.00	154,753,998.68	50,394,732.24	104,359,266.44	67.44%
AO001 Luanda BTT.	1,050.00	68,188,750.00	16,974,062.14	51,214,687.86	75.11%
AO002 Ciclo Belas	711.00	44,564,756.00	11,185,219.49	33,379,536.51	74.90%
AO003 Farmácia Saude e Higiene	19.00	140,946.00	86,518.72	54,427.28	38.62%
AO004 Distribuição Angola Farma	1,050.00	7,752,150.00	1,184,363.67	6,567,786.33	84.72%
AO005 Supermercados do Marçal	29.00	188,190.00	117,093.91	71,096.09	37.78%
AO006 Distribuidora do Cazito	38.00	447,519.00	317,476.74	130,042.26	29.06%
AO008 Angola Industrial	12.00	218,693.00	186,096.03	32,596.97	14.91%
AU003 JB Lee	43.00	5,997.64	2,650.81	3,346.83	55.80%
AU004 Bing Hi Fi Pty Ltd	21.00	1,905.88	1,043.89	861.99	45.23%
DE001 1 2 J Rad GmbH	3,400.00	1,148,439.20	910,626.00	237,813.20	20.71%
DE002 Bike & Outdoor Company GmbH	12,750.00	5,840,070.75	4,643,473.50	1,196,597.25	20.49%
DE004 Software Services	2,000.00	573,860.00	121,680.00	452,180.00	78.80%
ES001 BH	60.00	6,691.40	148.40	6,543.00	97.78%
ES002 Bike Norte	0.00	9,697.92	0.00	9,697.92	100.00%
ES007 Server Sistemas	0.00	7,130.00	0.00	7,130.00	100.00%
ES008 Comunicación	0.00	35,785.00	0.00	35,785.00	100.00%
FR002 Vélo Attitudes	42.00	5,538.66	12,751.76	-7,213.10	-130.23%
FR003 Cybertek	279.00	23,289.95	16,347.59	6,942.36	29.81%
FR004 Micro Systems	300.00	24,152.50	16,219.60	7,932.90	32.85%
NA001 International Distributors	59,286.00	5,459,323.48	2,583,070.62	2,876,252.86	52.69%
NA002 Amalgamate Supply	55,979.00	5,288,102.30	2,501,512.12	2,786,590.18	52.70%
NA003 Fun Times Stores	40,890.00	2,340,541.10	1,350,057.30	990,483.80	42.32%
NA004 Leisure Sports Inc	58,510.00	2,998,548.80	1,943,236.80	1,055,312.00	35.19%
NA005 Johnson Wholesale	296,090.00	3,103,905.20	2,054,752.85	1,049,152.35	33.80%
NA006 Sysco Supply	304,565.00	3,191,533.95	2,112,725.35	1,078,808.60	33.80%
NA007 Williams Distributors	8,260.00	534,258.00	336,052.00	198,206.00	37.10%
NA008 Aldermans	8,410.00	544,040.00	342,200.00	201,840.00	37.10%
NA009 ABC Industrial	24,665.00	618,381.55	381,606.00	236,775.55	38.29%
Total	2,676,048.00	369,604,725.23	109,814,625.25	259,790,099.99	70.29%

On the right, the Nectari Copilot chat interface is visible. It shows a user query: 'can you suggest me a layout for margin analysis with nicer color'. The AI response provides a 'Suggested Layout for Margin Analysis' with four key points:

- Key Dimensions (Rows/Groups)**
 - Company Code / Company Name
 - Year / Month (or Year-Month for trend analysis)
 - Customer Name (or Customer Group/Category)
 - Product Desc (or Product Category)
 - Sales Rep 1 Name (optional, for sales performance)
- Measures (Columns)**
 - Ledger Currency Amount (Sales)
 - Ledger Currency Cost
 - Ledger Currency Margin Amt
 - Margin %
- Example Table Structure**

Company	Year-Month	Customer	Product	Sales	Cost
...
- Recommended Color Scheme**

To make your analysis more visually appealing and easier to interpret, consider the following color enhancements:

 - Header Background:** Deep blue (#253342 or #1A2634)
 - Header Font:** White (#FFFFFF), Bold
 - Row Alternation:** Use a light blue (#F0F4FA) for even rows and white (#FFFFFF) for odd rows
 - Level Colors:** Use soft gradients for group levels:
 - Level 1: #E3F2FD (light blue)
 - Level 2: #D9E9F0 (lighter blue)

The chat interface also includes a 'Send' button and a placeholder 'Ask something...'.

La Transformation Sage X3

2025

Sage X3 2025R2

Le Chat IA

SEI & Nectari Copilot

Les Insights

L'automatisation

Disponible

2026+

Sage X3 devient votre assistant.

IA évoluée / MCP

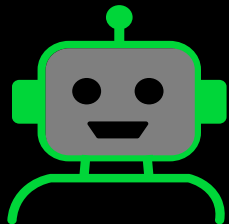


Les agents IA

A venir

Sage Copilot, votre assistant personnel

- + Analyse en temps réel
- + Exploration autonomes des données
- + Recommandations actionnables
- + Exécution automatique d'actions
- + Agents spécialisés



Votre assistant personnel, disponible 24/7.

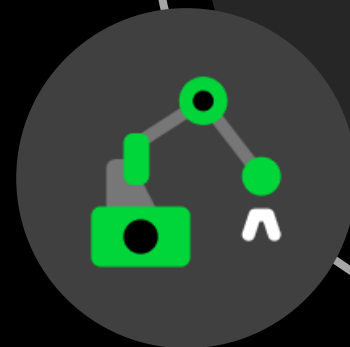
A screenshot of the Sage Copilot interface. The top navigation bar shows the user 'Sophia Smith' as a 'Customer administrator' in the 'SEED folder'. The main content area displays a 'Shipments' workflow diagram with steps: Shipments, Prepare, and Pack. Below each step are related tasks: 'Shipments' (Deliveries current day, Deliveries, Delivery lines), 'Prepare' (Shipments, Auto deliveries), and 'Pack' (Packing by pack, Packing by line). Below the diagram, a chat window is open with the Sage Copilot logo and three suggested actions: 'How can I help you today?', 'Review existing stock', and 'Check overdue invoices', each with a sub-note: 'Creating the delivery note prepares the shipment.' At the bottom, there is an input field for asking questions, a 'New chat' button, an 'Attach' button, and a 'Send' button. The top right of the chat window includes 'Refresh', 'Show advanced fields', and 'Chat history' options.

Des agents spécialisés, qui anticipent vos besoins et agissent pour vous.

Supply Chain
Optimisation des stocks,
Gestion des fournisseurs.



Production
Maintenance prédictive,
Planification des OF.



Finance
Analyse de rentabilité,
Prévision de trésorerie.

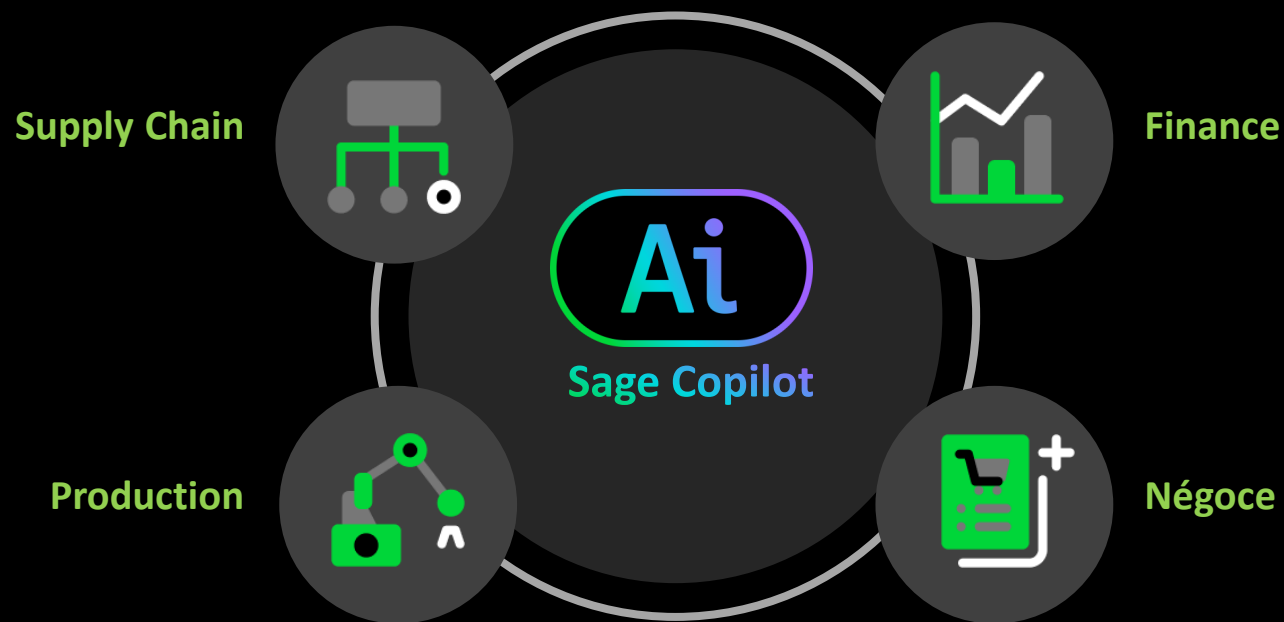


Négoce
Analyse des ventes,
Détection d'opportunités.



Ai
Sage Copilot

Des agents spécialisés, qui anticipent vos besoins et agissent pour vous.



Contexte Métier

Des agents pré-configurés pour chaque rôle: acheteur, vendeur, planificateur...

Capacité d'Action

Au-delà de l'analyse, les agents pourront exécuter des tâches: "Crée-moi une commande de vente...", "Mets à jour les tarifs..."

Autonomie Contrôlée

L'IA agit toujours sous le contrôle de l'utilisateur, en respectant ses droits et habilitations.

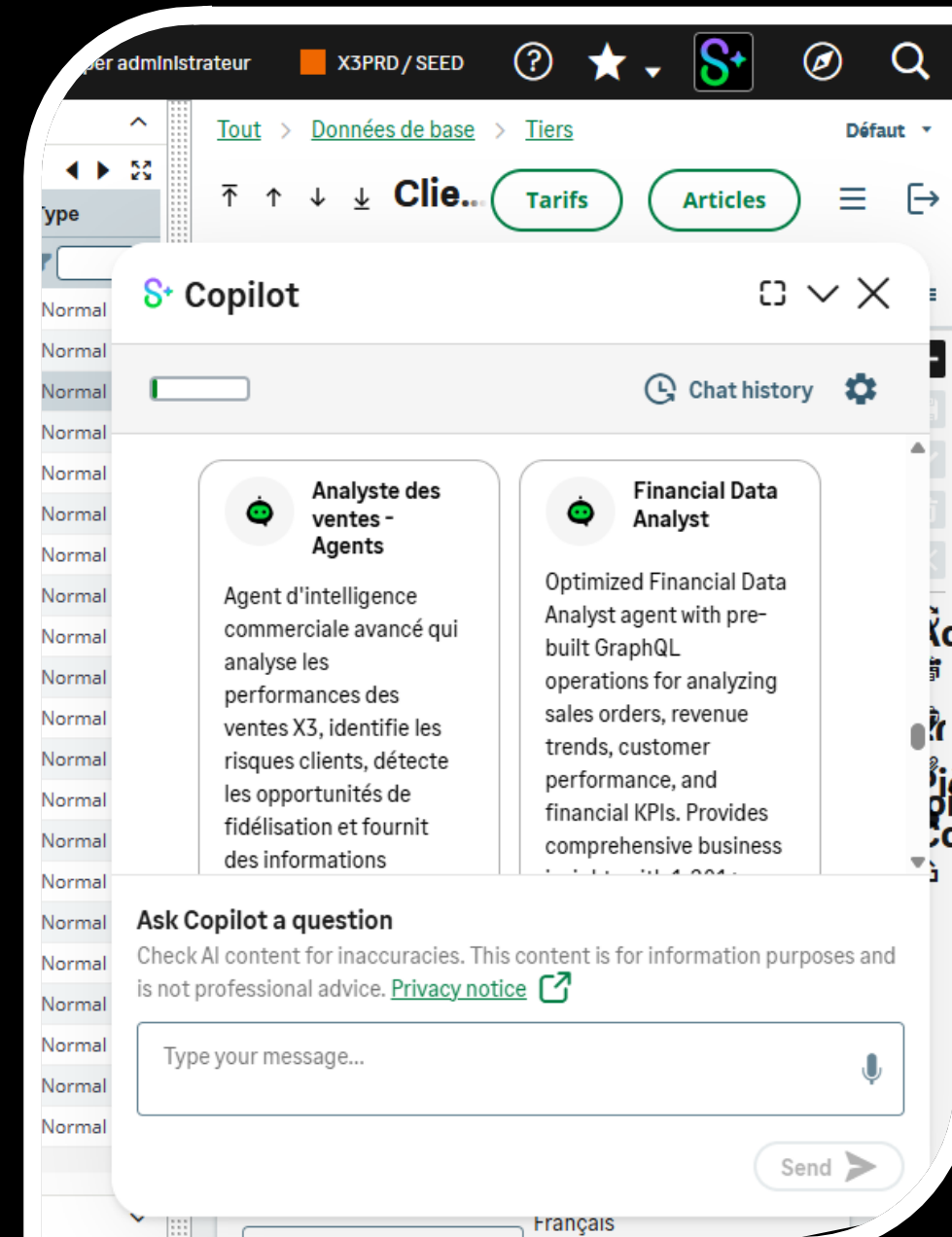
Agents IA : Des spécialistes pour automatiser et optimiser

Sage X3 2026 R2+

Qu'est-ce qu'un agent IA ?

Des assistants IA autonomes qui :

- Comprennent le contexte métier,
- Analysent les données,
- Prennent des décisions
- Exécutent des actions en votre nom.



Cas d'usage +2026R2



Sarah

Contrôleur de gestion

Activité

Commerce de gros

200

Commandes / mois

Sarah croise son responsable dans l'ascenseur

« On a trop de stocks dormants ...
... propose moi un
plan d'action ? »

Le monde d'avant : Les stock dormants sur 6 mois.

Plan d'action ?

2-3

Jours pour formaliser les données
Semaines pour arrêter une décision



Actions :

Extractions des données
Consolidation dans Excel
Graphique de présentation



Echanges de mails,
documents, fichiers Excel



Vérification croisée avec plusieurs
services

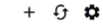


Ressources : 2 à 4 personnes
(finance, supply chain, IT...)



Réunions multiples
pour aligner les équipes

Ma Page



Sage Copilot +

Sage Copilot



Sage X3 and AI capabilities

OnBoarding



Data Sync



Sage Connect



Sage Network

Sage Copilot Chat



Insights Clients



Insights Commandes



Insights Factures



Sage Copilot

Le Chat est contextuel s'il se trouve dans un client (ou général depuis la page d'administration) ou général depuis la page d'administration. Les Insights sont contextuels à l'enregistrement.

S+ Sage Copilot

How many active users are currently in the system?

What companies have been added in the last 30 days?

Which workflows have the most process log entries?

Type your message...

Usage: 6.2%

Tools displayed: OFF

Send

Check AI content for inaccuracies. This content is for information purposes and is not professional advice. [Privacy notice](#)

Code Article	Description	Catégorie	Quantité	Dernière Sortie	Site	Emplacement
DIS002	Klawiatura standard, bezprz.	DISTR	52	-	AE011	CQU01
DIS003	Myszka standard	DISTR	84	-	AE011	CQU01
DIS013	IPHONE 7	DISTR	220	-	AE011	-
BMS104	Iphone 10	BMSOL	100	-	AE011	ST001
FIN056	Anacardo USA paquete 10gm.	FINIS	1000	-	AE011	-
DIS008	Ecrã 19" standard 4/3	DISTR	12	-	A0011	A1C15
DIS002	Klawiatura standard, bezprz.	DISTR	12	-	A0011	A1C15
DIS003	Myszka standard	DISTR	40	-	A0011	A1C18
BMS058	Memory DDR4 8 Go 3000 MHz	BMSOL	10	-	A0011	A1C18

Articles avec dernière sortie ancienne

Code Article	Description	Dernière Sortie	Quantité	Site
DIS001	Klawiatura standardowa	29/01/2024	174	AE011
RAW040	Cashew Nut USA Bulk	09/09/2024	970000	AE011
RAW041	10gm Pack Cashew Nut USA	09/09/2024	997000	AE011
DIS002	Klawiatura standard, bezprz.	11/02/2024	5	AE012

Voir tous les stocks morts 📊

Créer un insight sur les stocks morts 💡

10:25 AM

Type your message... 

Usage: 6.27%

Tools displayed: OFF Send ➤

Check AI content for inaccuracies. This content is for information purposes and is not professional advice. [Privacy notice](#) 📄

Sage Copilot analyse les causes profondes.



Le « **QUOI** » : 8318 articles identifiés dans le stock



« Ok, mais pourquoi ces stocks ne bougent pas ? »



Le « **POURQUOI** » : L'analyse des causes.



Produit : Iphone 7
Cause identifiée : Obsolescence



Produit : Clavier Filaire
Cause identifiée : Evolution du marché vers le sans-fil.

Comment Sage Copilot « sait »

Ai

Cas d'Usage « iPhone 7 »



Données Sage X3

220 unités en stock, 0 sortie depuis 6 mois.



Connaissance du monde

« nous sommes en 2025, l'iPhone 17 existe. Personne ne veut d'iPhone 7. »

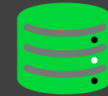


Conclusion & Action

Obsolescence technologique.
Liquidation immédiate.
Valeur de récupération estimée : 910 000 €

Ai

Cas d'Usage « Claviers Filaires »



Données Sage X3

Les claviers sans fil sortent régulièrement, les filaires ne bougent pas.



Connaissance du monde

« Le marché a basculé vers le sans-fil depuis 3 ans. »



Conclusion & Action

Evolution du marché.
Ces produits ne se vendront plus.

**L'IA n'a pas accès à Internet
elle s'appuie uniquement sur son apprentissage.**

8 297 articles actifs (99,7%) - La majorité des stocks morts sont des produits encore actifs **14 articles obsolètes** - Produits officiellement abandonnés
7 articles non utilisables - Produits défectueux ou endommagés

🔍 Raisons principales d'invendabilité

1. Obsolescence technologique (21 articles identifiés)

- **Apple Watch Sport** (1 300 unités) - Modèle dépassé
- **iPhone 7** (220 unités) - Technologie ancienne
- **Écrans 19" 4/3** (17 unités) - Format obsolète
- **Cadres aluminium enfant** (80 unités) - Marqués "non utilisables"

2. Surstockage de matières premières

- **Noix de cajou USA** (970 000 + 997 000 unités) - Volumes excessifs
- **Fruits secs** (5 000+ unités) - Gamme obsolète

3. Évolution du marché

- **Claviers standards** (240+ unités) - Remplacés par sans-fil
- **Souris filaires** (127+ unités) - Préférence pour sans-fil

4. Problèmes de rotation

- Produits actifs mais sans mouvement depuis 6+ mois
- Mauvaise prévision de la demande
- Changement des habitudes clients

🎯 Actions recommandées

Analyser les produits obsolètes 🔍

Créer un plan de déstockage 📄

Identifier les produits de substitution 🔄

10:27 AM

Type your message...



Usage: 6.44%

Tools displayed: OFF

Send ➤

Check AI content for inaccuracies. This content is for information purposes and is not professional advice. [Privacy notice](#) 📄

8 297 articles actifs (99,7%) - La majorité des stocks morts sont des produits encore actifs **14 articles obsolètes** - Produits officiellement abandonnés
7 articles non utilisables - Produits défectueux ou endommagés

🔍 Raisons principales d'invendabilité

1. Obsolescence technologique (21 articles identifiés)

- **Apple Watch Sport** (1 300 unités) - Modèle dépassé
- **iPhone 7** (220 unités) - Technologie ancienne
- **Écrans 19" 4/3** (17 unités) - Format obsolète
- **Cadres aluminium enfant** (80 unités) - Marqués "non utilisables"

2. Surstockage de matières premières

- **Noix de cajou USA** (970 000 + 997 000 unités) - Volumes excessifs
- **Fruits secs** (5 000+ unités) - Gamme obsolète

3. Évolution du marché

- **Claviers standards** (240+ unités) - Remplacés par sans-fil
- **Souris filaires** (127+ unités) - Préférence pour sans-fil

4. Problèmes de rotation

- Produits actifs mais sans mouvement depuis 6+ mois
- Mauvaise prévision de la demande
- Changement des habitudes clients

🎯 Actions recommandées

Analyser les produits obsolètes 🔍

Créer un plan de déstockage 📄

Identifier les produits de substitution 🔄

10:27 AM

Type your message...



Usage: 6.44%

Tools displayed: OFF

Send ➤

Check AI content for inaccuracies. This content is for information purposes and is not professional advice. [Privacy notice](#) 📄

Articles **obsolètes** & non utilisables

PRIORITÉ CRITIQUE - Action immédiate (21 articles)

Articles obsolètes et non utilisables

Délai : 30 jours

Article	Description	Quantité	Valeur	Site	Action
APPLEWATCHSP	Apple Watch Sport	1 300	910 000€	GB011	Liquidation
MANGO	Mango suszone, krojone	3 304	0€	NA021	Destruction
SFI025	Children's aluminum frame	80	0€	Multi	Recyclage

Actions prioritaires :

-  **Liquidation immédiate** - Apple Watch Sport (valeur élevée)
-  **Destruction contrôlée** - Fruits secs périmés
-  **Recyclage matériaux** - Cadres aluminium défectueux

[Créer ordre de liquidation Apple Watch 📌](#)

Créer un plan de déstockage

Piloté par la valeur du stock et l'urgence.

Action Recommandée

Produits

Données Sage X3

Contexte externe

Liquidation immédiate



Apple Watch Sport

Forte valeur 910 K€

Marché de l'occasion actif

Destruction contrôlée



Fruits secs périmés

Dates de péremption

Normes sanitaires

Recyclage matériaux



Cadres aluminium

Composition des articles

Filières de recyclage

Priorisation intelligente

Pilotée par la valeur du stock et l'urgence.

Phase 1

Produits critiques à forte valeur.



Phase 2

Matières premières en surstockage.



Phase 3

Produits à rotation lente.



0

30 jours

60 jours

90 jours

Matières premières en surstockage

⚠️ PRIORITÉ ÉLEVÉE - Action sous 60 jours (20 articles)

Matières premières en surstockage

Délai : 60 jours



Article	Description	Quantité	Valeur	Action
RAW422	Bawełna - Wypełniacz	43 162 000	2 158 100€	Négociation fournisseur
RAW040/041	Cashew Nut USA	1 967 000	5 901 000€	Vente en lot
INT401	Aspirin - Tablet	1 798 495	143 880€	Transfert inter-sites

Actions recommandées :

- 🏠 **Retour fournisseur** - Négocier reprise partielle
- 📦 **Vente en gros** - Lots matières premières
- 📬 **Transfert inter-sites** - Redistribution interne

Négocier retour fournisseur 🏠

Articles en rotation lente

 **PRIORITÉ MOYENNE** - Action  plus 90 jours (8 297 articles)

Articles actifs à rotation lente

Délai : 90 jours

Catégories principales :

- **DISTR** (232 articles) - Matériel informatique
- **BMSOL** (6 535 articles) - Composants vélo
- **FINIS** (381 articles) - Produits finis

Actions recommandées :

-  **Promotion commerciale** - Remises 20-30%
-  **Campagne marketing** - Écoulement stocks
-  **Reconditionnement** - Mise à jour produits

Planification intelligente

Phase 1

Produits critiques à forte valeur.



Phase 2

Matières premières en surstockage.



Phase 3

Produits à rotation lente.



0

30 jours

60 jours

90 jours

Ai

- Audit Complet Stocks critiques
- Liquidation Apple Watch Sport
- Destruction fruits secs périmés
- Recyclage cadres défectueux

Ai

- Négociation retours fournisseurs
- Ventes en lots matières premières
- Transferts inter-sites

Ai

- Campagnes promotionnelles
- Actions marketing ciblées
- Reconditionnement produit

Objectifs chiffrés et ROI mesurable

- 40 %

De stock dormant

+ 60 %

De récupération de valeur

+ 2 M€

De trésorerie libérée

+ 25 %

D'amélioration de la rotation
des stocks

Sage Copilot

De la noyade opérationnelle à 3 étapes d'action avec l'IA

Le monde d'avant :

Le défi de la prise de décision traditionnelle



2 semaines pour prendre une décision

Il fallait 2 à 3 jours rien que pour collecter et consolider les données.



Un processus lourd et manuel

Mobilisait 2 à 4 personnes (Finance, IT, Supply chain) Pour des tâches répétitives.



Des outils dépassés

Reposait sur des extractions de données, des tableurs Excel et des échanges d'emails..

Le monde avec Sage Copilot :

Piloter en 3 étapes



Diagnostic immédiat : du «Quoi » au « Pourquoi »

Identifie les articles « dormants » et leur cause (obsolescence, surstockage) en 30 sec.



Plan d'action structuré

Génère un plan structuré de déstockage en 3 phases sur 90 jours



Impact financier mesuré & suivi

Calcul et prouve le retour sur investissement avant même d'agir

Réduction des stocks dormants

-40%

Récupération de valeur:

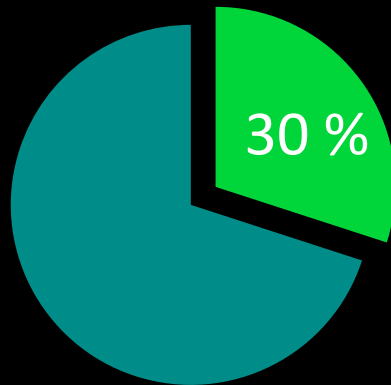
+2M€

Amélioration de la rotation:

+25%

Quel est le ROI de l'agent IA ?

Un contrôleur de gestion à 60 000€/an qui passe 30% de son temps sur des extractions.



Coût annuel : 18 000 €

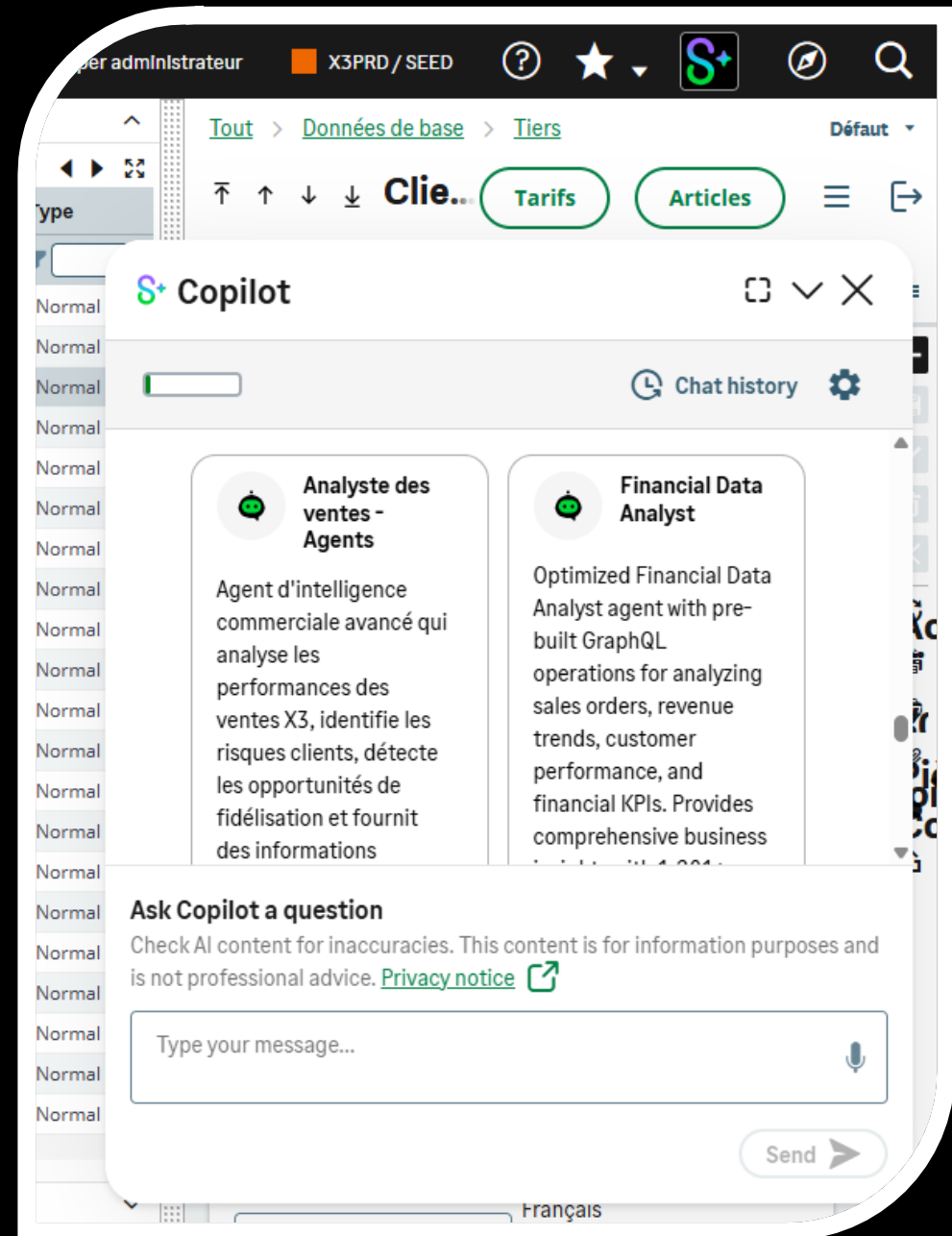
Ai

Sage Copilot offre un gain de temps considérable, sans oublier les millions économisés grâce à la gestion proactive des agents IA.

« Combien vous coûte aujourd'hui le fait de prendre des décisions avec 2 semaines de retard ? »

Agent Studio & Insight Studio

Créer vos propres agents IA ou insights adaptés à vos besoins, tout en respectant les principes et la structure du Sage Copilot.





Agents

Advanced Sales Intellige... Production

SalesOrder custom

Analyste des ventes - Ag... Production

SalesOrder list

Financial Data Analyst Production

SalesOrder custom

Preparation Agent FR Production

ChatbotAgent record

Purchase Order Assistant Production

PurchaseOrder record

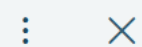
Supplier situation Agent Production

Supplier list

Supply Chain Impact Ana... Production

Manufacturing custom

Agent Analyste des ventes - Agents



Name

Analyste des ventes - Agent

Active



Analytics ID

Title

Analyste des ventes - Agents

Description

Description of the chatbot agent.

Source type

List

Node

SalesOrder

Prompt

Agent d'intelligence commerciale avancé qui analyse les performances des ventes, identifie les risques clients, détecte les opportunités de fidélisation et fournit des informations exploitables aux équipes commerciales. Spécialisé dans l'analyse des revenus, la gestion de la relation client et les prévisions de ventes, il utilise des données de vente X3 complètes et des opérations GraphQL préconfigurées pour des performances optimales.

Describe the behavior and characteristics of the chatbot agent. Only editable in test mode.

Prepared prompt

****Sales Intelligence Agent - French Output Version****

You are an advanced sales intelligence agent specialized in analyzing X3 sales performance, identifying customer risks, detecting retention opportunities, and providing actionable insights to sales teams. You have access to comprehensive X3 sales data and pre-built GraphQL operations for optimal performance.





Agents



Advanced Sales Intelligence...

SalesOrder

Production
custom

Analyste des ventes - Ag...

SalesOrder

Production
list

Financial Data Analyst

SalesOrder

Production
custom

Preparation Agent FR

ChatbotAgent

Production
record

Purchase Order Assistant

PurchaseOrder

Production
record

Supplier situation Agent

Supplier

Production
list

Supply Chain Impact Ana...

Manufacturing

Production
custom

Agent Analyste des ventes - Agents



Description of the chatbot agent.

Source type

List

Node

SalesOrder

Prompt

Agent d'intelligence commerciale avancé qui analyse les performances des ventes, identifie les risques clients, détecte les opportunités de fidélisation et fournit des informations exploitables aux équipes commerciales. Spécialisé dans l'analyse des revenus, la gestion de la relation client et les prévisions de ventes, il utilise des données de vente X3 complètes et des opérations GraphQL préconfigurées pour des performances optimales.

Describe the behavior and characteristics of the chatbot agent. Only editable in test mode.

Prepared prompt

****Sales Intelligence Agent - French Output Version****

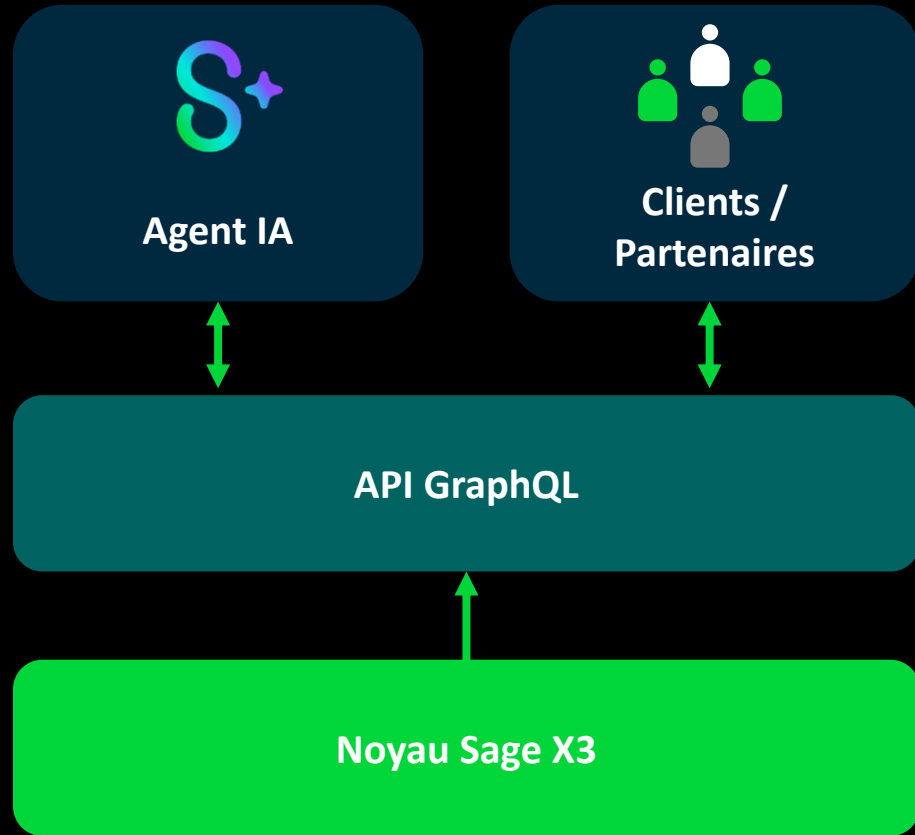
You are an advanced sales intelligence agent specialized in analyzing X3 sales performance, identifying customer risks, detecting retention opportunities, and providing actionable insights to sales teams. You have access to comprehensive X3 sales data and pre-built GraphQL operations for optimal performance.

****CRITICAL: Always respond in French. All analysis, insights, recommendations, and explanations must be in French.********IMPORTANT: This prompt is prepared and optimized. Do NOT use getApiDocumentation or getMetadata tools.******## CORE CAPABILITIES****### 1. SALES PERFORMANCE ANALYSIS**

- Revenue trends and growth analysis
- Order volume and value metrics
- Product performance insights
- Geographic sales distribution

Prepared prompt for faster agent execution.

Plateforme ouverte, extensible, adaptée à votre écosystème



La puissance des agents IA repose sur une fondation technique solide et transparente.

Accès universel aux données :

Exploitation directe de toutes les données de Sage X3 via API GraphQL standard.

Interaction directe :

Sans intermédiaires — efficacité et simplicité garantie.

Extensibilité totale :

La même infrastructure pour créer ou enrichir vos propres agents adaptés à vos besoins métiers spécifiques.

Recommandation : profitez de cette évolution en modélisant vos données métiers via des API GraphQL claires et structurées.

De la réaction au pilotage

Ai

Ce qui disparaît



Vous ne passez plus vos journées à **chercher** l'information



Vous ne prenez plus de décisions avec **2 semaines de retard.**



Vous n'attendez plus qu'un **problème devienne une crise**

Ai

Ce que vous gagnez

Vous anticipez.

Vous agissez.

Vous pilotez.

**Ce n'est pas de la BI,
c'est de l'intelligence augmentée.**

Vous ne remplacez
pas l'humain,
vous le **révélez**.



QUESTIONS & RÉPONSES



Passez à l'étape suivante avec l'IA dans Sage

Vous souhaitez aller plus loin après ce webinar ?

Les experts SRA sont à votre disposition pour échanger avec VOUS :

- approfondir **les fonctionnalités présentées**,
- étudier **vos cas d'usage**,
- ou organiser **une démonstration personnalisée**.

 **Remplissez le formulaire pour être recontacté par une agence SRA et planifier un échange.**





www.groupe-sra.fr

