

Portail Cloud  
MPS Brother

[atyourside.brother.fr](http://atyourside.brother.fr)



Tutoriel revendeurs :  
Créer une proposition  
commerciale en  
Brother MPS

## Définition :

Vous souhaitez créer une ou plusieurs propositions commerciales pour votre client ?

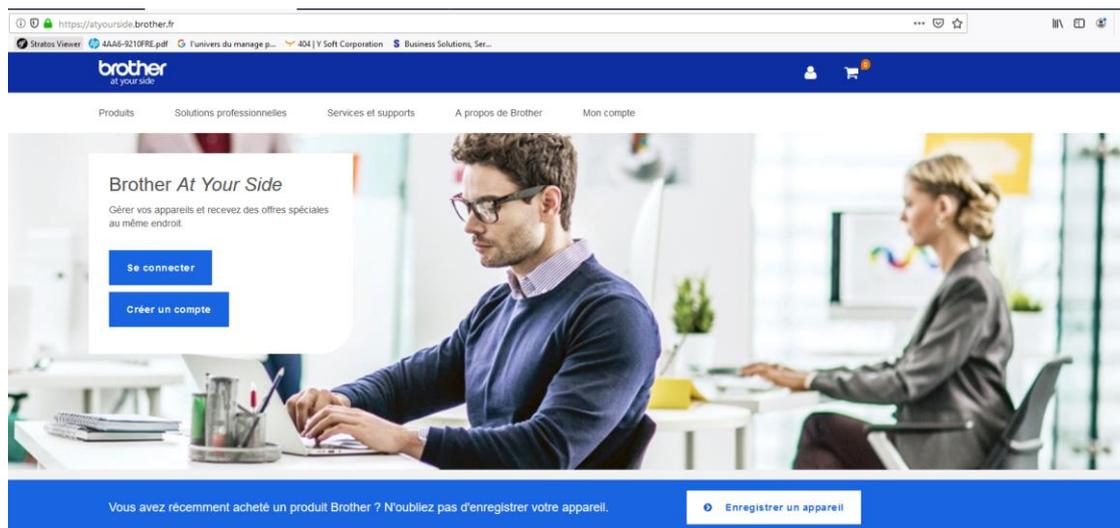
Ce document se propose de vous accompagner étape par étape dans la création d'une proposition commerciale.

## Préambule - Conditions à remplir afin de créer une proposition :

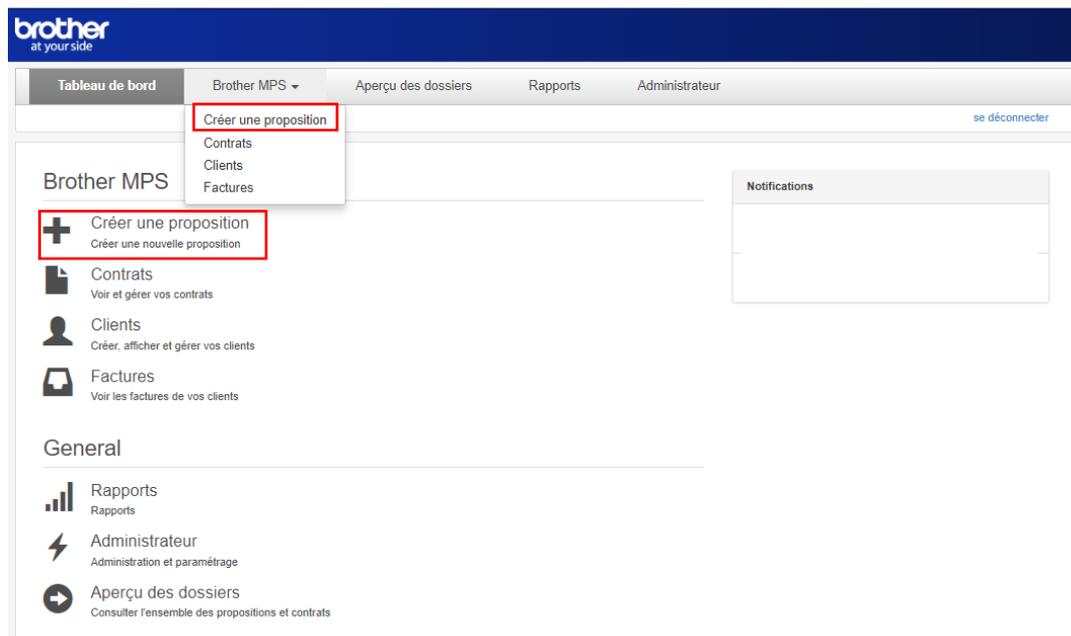
- ✚ Être revendeur Brother MPS
- ✚ Avoir un compte Revendeur sur Brother Online

## Etape 1 - Description de la proposition :

- 1) Rendez-vous sur votre portail Revendeur Brother Online.



2) Depuis votre tableau de bord, cliquez sur « Créer une proposition »



OU depuis le menu déroulant cliquez sur « Créer une proposition ».

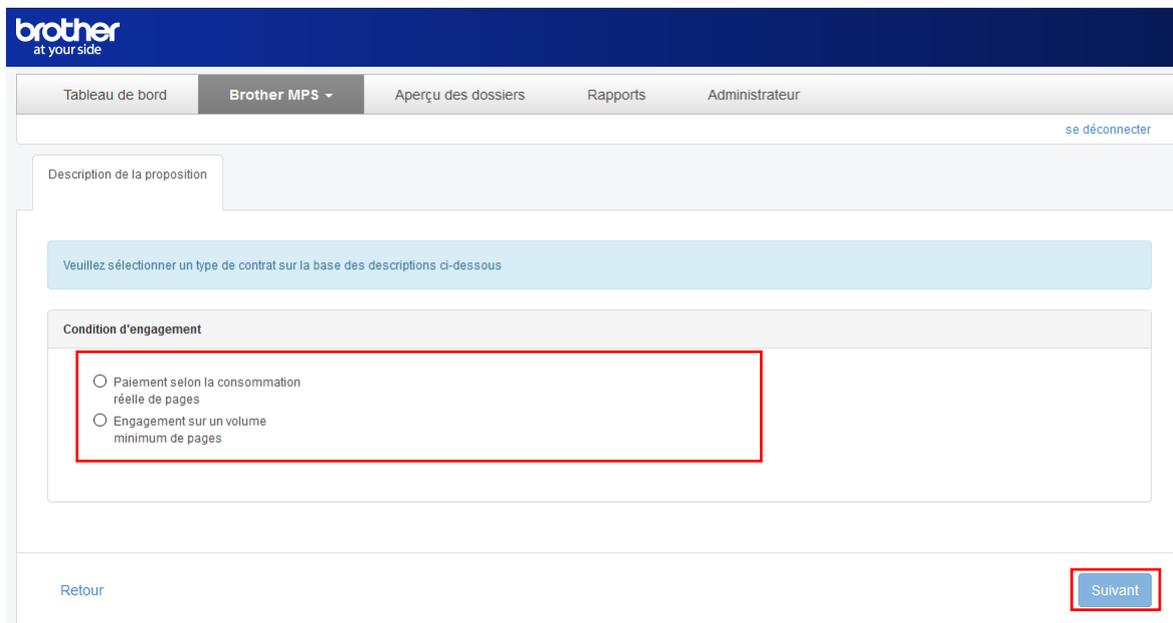
Vous pouvez aussi accéder à la création de proposition via l'onglet « Contrats », en cliquant sur « Créer une proposition ».

Une fois avoir cliqué sur « Créer une proposition », vous serez redirigé vers les étapes de création d'une proposition.

- 3) Choisissez les conditions d'engagement de votre proposition :
- Paiement selon la consommation réelle de pages : payez uniquement pour les pages imprimées (sans engagement d'utilisation)

Ou

- Engagement sur un volume minimum de pages : payez le même montant chaque trimestre en fonction d'un nombre fixe de pages (pages supplémentaires facturées par page/de façon trimestrielle)



- 4) Renseignez le nom de votre proposition ainsi que la référence de votre projet puis cliquez sur « suivant ».

brother  
at your side

Tableau de bord **Brother MPS** Aperçu des dossiers Rapports Administrateur

se déconnecter

Description de la proposition Informations du client Termes et Conditions Produits Coût page Récapitulatif

Veuillez entrer le nom et la référence dossier de votre proposition

Type de contrat \* Brother MPS > Achat > Page

Nom de la proposition \* Proposition de test

Référence projet AC

Suivant

**Attention : veillez à bien renseigner les informations demandées, dans le cas contraire, un message d'erreur apparaîtra :**

**Veillez résoudre les erreurs suivantes :**

- Le nom de la proposition est requis

## Etape 2 - Informations du client :

- 1) Sélectionnez un client existant ou créez un nouveau client

brother  
at your side

Tableau de bord **Brother MPS** Aperçu des dossiers Rapports Administrateur

se déconnecter

Description de la proposition Informations du client Termes et Conditions Produits Coût page Récapitulatif

Veuillez sélectionner une des options suivantes

Créer un nouveau client

Sélectionner un client existant

Ne pas sélectionner de client pour le moment

Retour Suivant

a) Créez un nouveau client

➤ Renseignez les informations de votre nouveau client et cliquez sur « Suivant ».

The screenshot shows the Brother MPS web interface. At the top, there is a navigation bar with the following items: 'Tableau de bord', 'Brother MPS' (selected), 'Aperçu des dossiers', 'Rapports', and 'Administrateur'. A 'se déconnecter' link is located on the right side of the navigation bar. Below the navigation bar, there are several tabs: 'Description de la proposition', 'Informations du client' (selected), 'Termes et Conditions', 'Produits', 'Coût page', and 'Récapitulatif'. The main content area is titled 'Informations du client' and contains the following fields:

- Nom \***: A text input field with a blue button labeled 'Sélectionner un client existant' to its right.
- Adresse**: A text input field.
- Code postal**: A text input field.
- Ville**: A text input field.
- Forme juridique**: A dropdown menu with the text 'Veillez sélectionner' and a downward arrow.
- N° SIRET \***: A text input field.
- N° TVA Intracommunautaire**: A text input field.
- Signataire autorisé**: A text input field.

Puis, renseignez les informations du contact puis cliquez sur le bouton « Suivant » :

The screenshot shows the 'Information sur le contact' form in the Brother MPS web interface. The form contains the following fields:

- Dénomination**: A dropdown menu with the text 'Veillez sélectionner' and a downward arrow.
- Prénom \***: A text input field.
- Nom de famille \***: A text input field.
- Téléphone \***: A text input field.
- Portable**: A text input field.
- E-mail \***: A text input field.

At the bottom of the form, there are two buttons: 'Retour' on the left and 'Suivant' on the right.

b) Sélectionnez un client déjà existant puis cliquez sur « Suivant ».

The screenshot shows the Brother MPS web interface. At the top, there is a navigation bar with the following items: **Tableau de bord**, **Brother MPS** (selected), **Aperçu des dossiers**, **Rapports**, and **Administrateur**. A **se déconnecter** link is located on the right side of this bar. Below the navigation bar, there are several tabs: **Description de la proposition**, **Informations du client** (active), **Termes et Conditions**, **Produits**, **Coût page**, and **Récapitulatif**. The main content area features a search bar with the placeholder text "Filtrer par entreprise ou client..." and an **Effacer** button. Below the search bar, there is a display setting: "Afficher 10 éléments". A table with the following columns is visible: **Organisation**, **Client**, and **E-mail**. The table contains one row with a search icon in the first column. Below the table, it says "Affichage de l'élément 1 à 1 sur 1 éléments". At the bottom of the table area, there are navigation buttons: **Précédent**, **1** (highlighted), and **Suivant**. At the very bottom of the interface, there is a **Retour** link on the left and a blue **Suivant** button on the right.

## Etape 3 - Termes et conditions :

A cette étape il est encore possible de modifier les conditions d'engagement.

Veillez choisir la durée de votre contrat ainsi que la fréquence de facturation.

Si vous choisissez « l'engagement sur un volume minimum de pages » vous aurez la possibilité de choisir au niveau du pack service : « Paiement au démarrage du contrat » ou « Inclus dans le coût à la page ».

Une fois les Termes et conditions du contrat sélectionnés cliquez sur « Suivant ».

## Etape 4 - Ajouter des produits à la proposition :

### 1) Rechercher des produits

Vous pouvez rechercher vos produits directement via la barre de recherche, pour affiner vos recherches, n'hésitez pas à utiliser les filtres d'affichage disponible à gauche de l'écran.

The screenshot displays the Brother MPS web interface. At the top, there is a navigation bar with the following items: Tableau de bord, Brother MPS (selected), Aperçu des dossiers, Rapports, and Administrateur. A 'se déconnecter' link is located on the right. Below this is a secondary navigation bar with tabs: Description de la proposition, Informations du client, Termes et Conditions, Produits (selected), Coût page, and Récapitulatif.

The main content area features a search bar with the text 'Rechercher' and an 'Effacer' button. Below the search bar, a message states: 'Vous n'avez actuellement aucun produit dans votre proposition. Pour ajouter un produit, sélectionnez-le dans la liste et configurez les options. Cliquez ensuite sur "ajouter à la proposition" lorsque vous avez terminé.'

On the left side, there is a sidebar with several sections:
 

- Actualiser la recherche (Effacer)**: A section with a red border containing checkboxes for 'Fax', 'Scanner', and 'Recto-Verso'.
- Bac supplémentaire**: A section with a checkbox for 'Bac supplémentaire'.
- Modifier l'affichage**: A section with icons for 'avec images' and 'en liste'.
- Marges par défaut**: A section with a 'Modifier' link.

The main product list contains four items:
 

- HL-3150CDW**: Imprimante LED Couleur 18 ppm avec Recto-Verso, Réseau Ethernet et Wifi. Prix publics HT Indicatifs: 199,00 €. Options: Recto-Verso, Volume mensuel recommandé: 1500, Vitesse d'impression Mono: 18, Vitesse d'impression Couleur: 18.
- HL-3170CDW**: Imprimante LED Couleur 22 ppm avec Recto-Verso, Réseau Ethernet et Wifi. Prix publics HT Indicatifs: 239,00 €. Options: Recto-Verso, Volume mensuel recommandé: 1500, Vitesse d'impression Mono: 22, Vitesse d'impression Couleur: 22.
- HL-L8260CDW**: Imprimante laser couleur avec Réseau Ethernet et Wi-Fi, 31ppm, recto-verso. Prix publics HT Indicatifs: 299,00 €. Options: Recto-Verso, Bac supplémentaire, Volume mensuel recommandé: 3000, Vitesse d'impression Mono: 31, Vitesse d'impression Couleur: 31.
- HL-L8360CDW**: Imprimante laser couleur avec Réseau Ethernet et Wi-Fi, 31ppm, recto-verso, NFC. Prix publics HT Indicatifs: 459,00 €. Options: Recto-Verso, Bac supplémentaire, Volume mensuel recommandé: 4000, Vitesse d'impression Mono: 31, Vitesse d'impression Couleur: 31.

## 2) Ajouter des produits à la proposition

- Cliquez sur le bouton « Ajouter » à droite de chaque produit.
- Cliquez sur « Ajouter », un encadré vous permettant de modifier la quantité de produits souhaitée ainsi que la marge que vous souhaitez appliquer s'affiche. Vous pouvez également proposer une installation de la part de Brother ou faire vous-même l'installation de(s) la machine(s).
- Renseignez les informations tarifaires de chaque ligne de gauche à droite.
- Cliquez sur « Ajouter à la proposition » une fois toutes les options sélectionnées



**HL-3150CDW**  
Imprimante LED Couleur 18 ppm avec Recto-Verso, Réseau Ethernet et Wifi  
Prix publics HT Indicatifs: 199,00 €

Recto-Verso

[Plus d'infos](#)

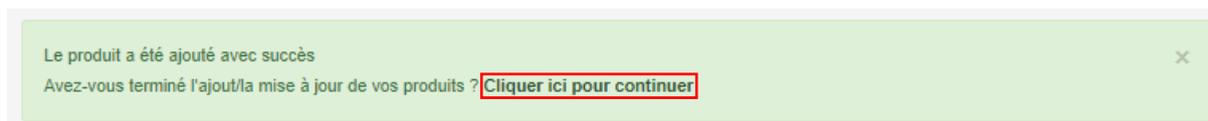
Volume mensuel recommandé: 1500  
Monochrome / Couleur: C  
Format de papier maximum: A4

Vitesse d'impression Mono: 18  
Vitesse d'impression Couleur: 18

Référence	Prix publics HT Indicatifs	Quantité	Votre prix d'achat	Marge (%)	Prix de vente	Prix de vente total
HL-3150CDW	199,00 €	<input type="text" value="1"/>	0,00 €	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value="0,00"/>	0,00 €
Livraison	0,00 €	<input type="text" value="1"/>	0,00	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value="0,00"/>	0,00 €
<span style="border: 1px solid #0070C0; padding: 2px;">Installation Brother</span>	169,00 €	<input type="text" value="1"/>	150,00	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>	0,00 €
Pack Service LC 3 ans réparation sur site Pièces d'Usures incluses	150,67 €	<input type="text" value="1"/>	113,00 €	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>	€
						<b>526,00 €</b>

Fermer (sans sauvegarder)
Ajouter à la proposition

- Après avoir ajouté tous les produits souhaités à votre proposition, cliquez sur « Cliquez ici pour continuer » :



Ou

- Cliquez sur « Suivant » tout en bas de la page :

Retour
Suivant

---

**Informations**

Conditions générales d'accès et d'utilisation

Politique de confidentialité

CGV

**Produits en ligne**

Brother Creative Center

Webconférence OmniJoin

Printsmart Mobile

**Services en ligne**

Créer votre compte

Se connecter

Enregistrer un appareil

**Besoin d'aide ?**

Contactez-nous

Assistance et support

## Etape 5 - Calculer le coût page :

L'onglet "Coût à la page" calcule un coût à la page pour chacun des modèles sélectionnés dans l'offre.

Les coûts à la page sont différents pour les références couleur et les références mono.

- Renseignez les taux de couverture
- Cliquez sur « Suivant » pour calculer le coût page préconisé pour la proposition.

brother at your side

Tableau de bord Partner CPP Aperçu des dossiers Rapports Administrateur

se déconnecter

Description Terme & Type Produits **Coût page** Récapitulatif

Veuillez compléter les informations nécessaires à calculer vos coûts à la page

Description	Terme & Type	Taux de couverture (%)	Volume estimé (pages par mois)	Clic de base (€)	Coût page (€)
DCP-8110DN Quantité: 1	Mono	5		0,01080	0,01080

Retour **Suivant**

Les informations suivantes sont modifiables :

- Taux de couverture (%) : vous pouvez paramétrer un taux de couverture pour la fonction mono et la fonction couleur d'une machine. En changeant le Taux de couverture, le coût à la page sera automatiquement recalculé. Pour information, le taux de couverture par défaut est défini à 5% en noir et à 20% en couleur (ce sont les valeurs minimums à renseigner). Si une valeur saisie est inférieure à la valeur définie par défaut, le message d'erreur suivant s'affichera sur votre écran :

Désolé, un problème est survenu dans la création de votre demande, veuillez réessayer

- Le taux de couverture monochrome doit être égal ou supérieur à 5%
- Le taux de couverture couleur doit être égal ou supérieur à 20%

Une fois que le taux de couverture valide aura été renseigné, le coût à la page sera calculé automatiquement.

- Volume estimé de pages : Le volume estimé de pages vous permettra de connaître, sur la totalité de durée du contrat, le coût global estimé que nous facturerons à votre client et ainsi vos marges. Ce dernier sera visible à l'étape suivante « récapitulatif du contrat ».

Le coût page avec la marge appliquée s'affiche à droite de l'écran, si celui-ci vous convient cliquez sur « Suivant ». Dans le cas contraire, recalculer-le en modifiant vos marges.

brother  
at your side

Tableau de bord **Brother MPS** Aperçu des dossiers Rapports Administrateur [se déconnecter](#)

Description de la proposition Informations du client Termes et Conditions Produits **Coût page** Récapitulatif

Veuillez compléter l'information nécessaire pour calculer votre/vos coût(s) à la page

		Taux de couverture (%)	Volume estimé (pages par mois)	Marge (%)	Coût page (€)
HL-L8260CDW Quantité: 1	Mono	5		20	0,01716
	Couleur	20		10	0,12100

[Retour](#) [Suivant](#)

## Etape 6 - Visualiser le récapitulatif de la proposition :

Ce récapitulatif vous offre une vue sur les informations générales de la proposition, les informations sur le(s) produit(s) sélectionné(s) ainsi que sur les coûts page.

- Cliquez sur « Sauvegarder la proposition » pour l'enregistrer en Brouillon et revenir dessus plus tard
- Cliquez sur « Imprimer la version revendeur » pour imprimer la proposition commerciale avec les informations revendeur (marge, etc.)
- Cliquez sur « Téléchargez la version client » pour disposer d'un document « proposition commerciale » à destination de votre client
- 

**Information importante** : La version client correspond au devis que vous pouvez présenter à votre client.

brother  
at your side

Tableau de bord **Brother MPS** Aperçu des dossiers Rapports Administrateur [se déconnecter](#)

Description de la proposition Informations du client Termes et Conditions Produits Coût page **Récapitulatif**

Veuillez vérifier le résumé de votre proposition avant de sauvegarder

### Récapitulatif de la proposition

**Informations du contrat**

Nom de la proposition	Test machines	Type de contrat	Buy & Click
Termes du contrat	3 ans	Condition d'engagement	Paiement selon la consommation réelle de pages
Nom du client	MPS-BFR-UAT-customer1	Référence projet	
Fréquence de facturation	Trimestriellement à terme échu		

**Demande du client**

HL-L8260CDW

Imprimante laser couleur avec Réseau Ethernet et Wi-Fi, 31ppm, recto-verso

[Reclo-Verso](#) [Eas supplémentaires](#)

Descriptif	Quantité	Votre prix d'achat	Marge %	Prix de vente	Prix d'achat total	Marge	Prix de vente total	Conditions de facturation
HL-L8260CDW	1	250,00 €	30,00 %	357,14 €	250,00 €	107,14 €	357,14 €	Paiement au démarrage du contrat
Livraison	1	-	30,00 %	-	-	-	-	-
Installation Brother	1	150,00 €	50,00 %	300,00 €	150,00 €	150,00 €	300,00 €	Paiement au démarrage du contrat
Pack Service LC 3 ans réparation sur site Pièces d'Usures incluses	1	113,00 €	50,00 %	226,00 €	113,00 €	113,00 €	226,00 €	Paiement au démarrage du contrat
<b>Total</b>				Prix HT	513,00 €	370,14 €	883,14 €	
				Prix TTC	615,60 €	444,17 €	1 059,77 €	

Total				
	Quantité / Volume	Prix d'achat total	Marge	Prix de vente total
Matériels	1	250,00 €	107,14 €	357,14 €
Accessoires	0	-	-	-
Livraison	1	-	-	-
Installation	1	150,00 €	150,00 €	300,00 €
Pack services	1	113,00 €	113,00 €	226,00 €
<b>Total</b>		Prix HT	513,00 €	370,14 €
		Prix TTC	615,60 €	444,17 €
Coût page Mono	0		-	-
Coût page Couleur	0		-	-
<b>Total</b>		Prix HT	-	-
		Prix TTC	-	-
Coût total par matériel sur la base de l'estimation de volume de pages		Prix HT	370,14 €	883,14 €
		Prix TTC	444,17 €	1 059,77 €

[Retour](#)

[Imprimer la version revendeur](#)

[Télécharger la version client](#)

[Sauvegarder la proposition](#)

Vous avez formulé à votre client une proposition commerciale et ce dernier l'a validé ? Il vous faut donc valider votre proposition commerciale en contrat Brother MPS.

Consultez le guide [Valider une proposition commerciale en contrat Brother MPS](#) pour finaliser la mise en place du contrat avec votre client.

**brother**  
at your side

[www.brother.fr](http://www.brother.fr)

BROTHER FRANCE S.A.S.  
Parc des Reflets - Paris Nord 2  
165, avenue du Bois de la Pie - BP 46061  
95913 ROISSY CDG CEDEX